Turizm Taşımacıları 2022 yılından umutlu

TURİZM Taşımacıları Derneği (TTDER) yönetimi 2021 yılında yaşanan sıkıntıları ve 2022 yılı planlamasını içeren değerlendirme toplantısını geçen hafta gerçekleştirdi. Çok sayıda turizm taşımacısının yer aldığı toplantıda sektörün pandemide yaşadığı sıkıntılar ve taşımacıya getirdiği yükler ele alındı. Toplantı da ayrıca 2022 yılı planlaması da yapıldı.

SAYFA 10'DA

Yıl: 25 Sayı: 1079 ARALIK 2021 Fiyatı: 1 TL

GÜLEGÜLE

İstanbul Av.pim P.K. 11

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

Otobüs sektörü Kurtuluş Savaşı vermek zorunda

20 seneyi aşkın süredir sektörün sıkıntılar ile boğuştuğunu hatta sektörün büyümek yerine küçüldüğünü belirten TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, 'Sektör artık bir kurtuluş savaşı vermek zorunda' diyerek, taşımacının içinde bulunduğu dar boğazın derinliğini ifade etti

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

Mersin Büyükşehir'den otogar esnafına destek

KİRALARA zam yapma yerine yüzde 50 indirime giden Mersin Büyükşehir Belediyesi'ne teşekkürlerini sunan TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım; 'Uygulama tüm Türkiye'ye örnek olması gerekli. Buradan Mersin Belediye Başkanımıza teşekkür ediyor, diğer belediyelerimize de örnek olmasını istiyoruz' dedi.

Otobüsçü çok büyük risk altında Sigorta teminat limitleri yetersiz

KÜRESEL ekonomideki dalgalanmanın etkisi son günlerde Türkiye'mizde etkisini çok fazla göstermekte. Yaklaşık 3 yıldır bitmek bilmeyen covid serüveni; varyantlarını ardına taka taka güncel kalmaya devam ediyor. Maliyetlerin artması ve covid önlemleri derken tarifeli yurt için taşıma sektörü en büyük negatif etkiyi almış durumda.

İLHAN VARDARLI

YAZININ DEVAMI S. 11'DE

Çözüm birlikten geçer...

GÜNDEN güne eriyen taşımacılık sektörü, artık isyan ediyor. Havayollarına 100 milyon, demiryollarına ise yaklaşık 12 milyon yolcu kaptıran otobüs sektörü, yüksek maliyetlere dayanamaz hale geldi. Çözümün birlik ve beraberlikte olduğunu dile getiren Mustafa Yıldırım, "Otomobil sayısı artıyor, maliyetler artıyor, otobüs fiyatları artıyor. Artık 5 milyon verip de otobüs alacak yatırımcı bulmak çok zor. O nedenle elimizdeki malların kıymetini bilelim. Düze çıkmanın yolu, sektörün kendi kaynaklarını planlı kullanmasından geçiyor. Birlik ve beraberlik içerisinde bunu yapabiliriz" dedi.

Tek yumruk olma zamanı...

'BÖLMEK ve parçalamanın değil, birleşmenin zamanıdır' diyen Mustafa Yıldırım, son 20-25 senede biriken sorunların kurtuluş savaşı vererek çözüleceğini söyledi. Zamana uygun hareketler yapmak zorunda olduklarını belirten Yıldırım, "Tartışalım, işin kavgasını yapalım ama bölünmeyelim, birleşelim. Bugüne kadar ne çektiysek bölünmüşlükten çektik. Onun için sektörün tek yumruk olma zamanıdır. Bu kurtuluş mücadelesinden çıkmanın yolu birlik beraberlik içinde hareket etmektir. Aksi halde mevcut şartlar daha da kötüye gidecek" ifadelerini kullandı.

SAYFA 6'DA

TOFED ve SHELL card anlaşması 5 yıl daha uzatıldı

SAYFA 4'TE

Mercedes'ten şoförlere kutlama etkinliği

SAYFA 9'DA

Ford bayii Atılgan Otomotiv'den taşımacılara kazandıracak yenilikler

OTOBÜS İŞLETME SAHİPLERİ ANKARA'DA BİRARAYA GELDİ

23 firma sahibinin yer aldığı Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) sorunların çözümü için faaliyetlerini sürdüyor. Dernek üyeleri geçtiğimiz hafta Ankara Ticaret Odası'nda sorunları görüşmek ve çözüme ulaştırmak için biraraya geldi. Toplantıda ortak alınan karar ile iki komisyon kurulması kararlaştırıldı. Ayrıca BUGSAŞ yönetimi ile görüşüp, AŞTİ içinde irtibat bürosu kurulması kararı da alındı. Dernek yönetimi bir sonra ki toplantıyı Ocak ayında İstanbul'da düzenleyeceklerini belirtti. Toplantı da konuşan Başkan Ayhan Kara; 'Derneğimiz emin adımlarla yolunda ilerliyor. Firma sahiplerinin katılımı ile gücümüze güç katacağız. Tüm firma sahiplerini derneğimize üye olup destek vermeye davet ediyorum. Yolumuz açık olsun' dedi.

SAYFA 7-8'DE

Aksaray-Laleli esnafının hayat damarı: Emniyet Terminali

Servisçiler sorunların çözümü için biraraya geldi

SAYFA 6'DA

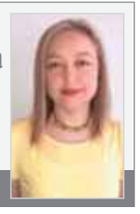
Bölücülük yapmak sektörün geleceğine ihanet etmektir

Mustafa Yıldırım 12'de

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmamıştır

İbrahim Arttırdı

SGK yapılandırmasında ilk taksidi ödeyemeyenler için fırsat



Sibel Yüce 10'da

Şimdi birbirimize kenetlenme zamanı

GEÇTİĞİMİZ hafta turizm taşımacıları olarak çok önemli bir toplantı yaptık. Ülkemizdeki ekonomik sıkıntı ile birlikte dolar kurunda yaşanan büyük artışın bizlere olumsuz ve yıkıcı yansımalarını tartıştık. Hemen hemen bütün girdi maliyetlerimiz ithal olduğu için bu yükseliş en çok biz turizm taşımacılarını sarstı. Otobüs fiyatlarından tutun mazot, sigorta, lastik, yedek parça fiyatlarına kadar herşey büyük oranda arttı. Bu artışların yanında hükümet asgari ücrete de yüzde elli oranında zam yaptı. Baktığımızda en büyük gider kalemlerimiz döviz bazlı, ama yaptığımız işlerin karşılığını Türk lirası olarak alıyoruz. Buradan tüm taşımacı kardeşlerime sesleniyorum. Birbirimiz ile yıkıcı rekabet etmeden bu zor günleri aşmak için kenetlenmeliyiz. Yapacağımız taşıma işlerinde giderlerimizin arttığını göz önünde bulundurup, fiyatlarımızı mutlaka iyi hesaplayıp ona göre çalışmalıyız. Artık havaya atacak bir kuruşumuzun olmadığını bilelim...

1- Hayat bir tecrübe
2- Her tecrübe zarar
3 - Her zarar sermaye
4- Yine de hayat mücadeledir

Ali Osman ULUSOY

TEMSA Maraton VIP, Beşiktaş Spor Klubü için özel olarak tasarlandı

Siyah-Beyazlı takımı Maraton VIP taşıyacak

Türkiye'nin en köklü spor kulüplerinden Beşiktaş JK ile işbirliğini 7'nci yıla taşıyan TEMSA, önümüzdeki dönemde Beşiktaş Futbol Takımı'nı taşıyacak yeni aracını törenle teslim etti.

TÜRK sporuna destek vermeyi sürdüren TEMSA, Beşiktaş JK ile 7 yıldır süregelen işbirliğini yeni araç teslimiyle taçlandırdı. Süper Lig'in son şampiyonu unvanıyla, bu yıl ülkemizi Avrupa Şampiyonlar Ligi'nde temsil eden tek Türk takımı olan Beşiktaş Futbol A Takımı için özel olarak tasarlanan TEMSA Maraton VIP marka araç, Vodafone Park'ta düzenlenen tören ve basın buluşmasıyla Beşiktaş yetkililerine teslim edildi.

Türk sporuna katkı

Söz konusu araç, Beşiktaş JK Futbol A Takımı'nın Süper Lig'de ve Şampiyonlar Ligi'nde oynayacağı iç saha maçlarında siyah beyazlılara ulaşım hizmeti verecek. Futbol A Takımı'nın yanında kadın futbol takımı, erkek-kadın basketbol ve hentbol takımlarının da karayolu ulaşım sponsorluğunu üstlenen TEMSA, bu alanda verdiği desteklerde Türk sporunun gelişimine de katkı sunmaya devam ediyor.

'İki küresel marka'

TEMSA ve Beşiktaş arasındaki işbirliğinin 7'nci yılında olduğunu belirten TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Bu köklü iş irliğinin, böyle başarılı şekilde devam etmesinin en büyük sebeplerinden biri de bu iki kurumun aynı küresel vizyonu, aynı hedefleri paylaşması. Yurt içindeki başarılarının yanında, dünyanın farklı coğrafyalarında Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmeyi ilke edinen bu iki markanın yolculuğunun daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz. Türk sporunun gelişimine destek vermek, TEMSA olarak en büyük önceliklerimizden biri. Burada bugün Futbol A Takımımız için tasarladığımız yeni aracımızı yöneticilerimize teslim ettik. Ama bunun dışında da basketbol ve hentbol branşları başta olmak üzere, Beşiktaş'ın kadın ve erkek takımlarının her zaman yanındayız. Aramızdaki bağlar, artık bir sponsorluğun çok ötesinde. Bu yolda Beşiktaş gibi köklü, öncü bir markayla yan yana yürümekten büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz" dedi.

'İşbirliğimizi 8'inci yılına taşıyoruz'

Beşiktaş JK Genel Sekreteri ve İcra Kurulu Başkanı Ahmet Mesut Urgancılar, TEMSA ile 7 yıl önce başlayan iş birliklerini devam ettirdiklerini ifade ederken, "118 yıllık tarihi ile Türkiye'nin en köklü spor markası olan Beşiktaş Jimnastik Kulübü olarak Beşiktaş'ın marka değerine katkı sağlayan tüm sponsorlarımız ile kurumsal birlikteliğimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Futbol, Basketbol ve Hentbol takımlarımızı TEMSA ile taşıyoruz. Ulaşım sırasında sporcularımızın, antrenörlerimizin güvenliği ve konforu da bizim için hayati konulardan birisidir. Bu nedenle TEMSA ile işbirliğimizi 8. yılına taşıyoruz. TEMSA Maraton ile futbol, basketbol, hentbol takımlarımızın daha güvenli ve huzurlu bir şekilde seyahat edeceklerini biliyoruz. Sporcularımızı, teknik ekiplerimizi taşıyacak yeni araçlarımızı da bugün burada sizlerle paylaşıyor olmaktan mutluluk duyuyoruz. İstanbul'da deplasmanlarda yollarda üzerinde Beşiktaş armasını taşıyan otobüslerimizi gören taraftarlarımızın ne kadar mutlu olduğunu görüyoruz. Bu mutluluğu hep beraber yaşamaya devam ediyoruz. Yeni araçlarımızın yine şampiyonları, nice kupaları taşıyacağına inancımız tamdır" ifadelerini kullandı.

TEMSA'dan İsrail'e 1 yılda 83 ARAÇ

İsrail'in en büyük operatörlerinden Dalhom Motors'a 48 adet LF 12 araç teslimi gerçekleştiren TEMSA, son sevkiyat ile bir yıl içerisinde şirketin filosuna toplam 83 adet TEMSA markalı aracı dahil etmiş oldu.

ŞEHİRLERE modern çözümler sunan TEMSA'nın çevreci E6 dizel motorlu LF12 modeli İsrail yollarındaki sayısını artırmaya devam ediyor. TEMSA son olarak, İsrail'in en büyük operatörlerinden olan Dalhom Motors Ltd. şirketine araç teslimi gerçekleştirdi. Sözleşme kapsamında, şirketin filosuna 48 adet LF12 model TEMSA aracı dahil edildi. Yapılan son sevkiyat ile bir yıllık süre içerisinde TEMSA markalı araç sayısı 83'e yükselten şirketin, İsrail'de hatta girmeye hazır olarak aldığı son araçlar, 1 Ocak 2022'de İsrail'in Netanya şehri halkının hizmetine sunulacak.

Tüm opsiyonlar mevcut

Şehir ulaşımı çözümlerinde edindiği tecrübeyi otobüslere yansıtan TEMSA, sevki yapılan 48 adet LF12 modelini en ince ayrıntısına kadar tasarladı. İsrail'in en büyük operatörlerinden olan Dalhom Motors Ltd.'nin istediği tüm opsiyonların TEMSA imzasıyla yer aldığı otobüslerde dikkat çeken detaylar yer aldı. TEMSA ve Dalhom Motors Ltd. işbirliğiyle araçların destinasyon panosu, bilet makinesi gibi operatör özel isteklerini de içeren tüm opsiyonları TEMSA fabrikasında tamamlandı.

'2021 ilerleme senesi oldu'

TEMSA'nın yurt dışı pazarlardaki etkinliğinin her geçen gün arttığının altını çizen, TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, "TEMSA için 2021 yılı büyüme ve yer aldığı pazarlarda sağlam adımlarla ilerleme senesi oldu. Son olarak İsrail'e bir yıl içinde teslim ettiğimiz toplam 83 adetlik araç filosunun şehrin mimarisine ayak uydurmasının yanı sıra ekonomik, konforlu, güvenli ve çevreci yapısıyla da 'Akıllı şehirler' vizyonuna da örnek olacağına inanıyoruz. Avrupa pazarında söz sahibi olduğumuz bir yılın sonunda yaptığımız bu teslimat ile Ortadoğu pazarında da sağlam bir pozisyon aldık" dedi.

Prometeon'dan ekstra garantili lastik kaplama

PROMETEON, ağır ticari araçlara özel sunduğu lastik kaplama hizmetini, şimdi yeni markası 'Pro Retread' altında, farklı araç markalarına ve kullanıcıların her segmentteki kaplama ihtiyaçlarına hizmet verecek şekilde yeniden geliştirdi. Prometeon'un yeni kaplama markası 'Pro Retread', kamyon ve otobüs lastiklerinin kullanım ömrünü uzatarak kullanıcıların maliyetlerini önemli ölçüde azaltmalarına imkan sunuyor. Müşterilerin ihtiyaç ve talepleri göz önüne alınarak geliştirilen 'Pro Retread' kaplama hizmeti, ağır ticari araçlarda marka ve segment fark etmeksizin tüm müşterilere hizmet sağlıyor.

'Çevreye de fayda sağlıyor'

Ağır ticari araçlar sektöründeki lastiklerden verim alabilmenin önemli yollarından birisinin de lastikleri ilk ömrü tamamladıktan sonra birden çok kez kaplatabilmek olduğunu vurgulayan Prometeon Türkiye, MEA ve Rusya Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, "Bunu yapabilmek için en önemli faktör karkasın dayanıklılığıdır. Biz de lastiklerimizin kalitesine, performansına ve dayanıklılığına güveniyoruz. Buna ek olarak Pirelli marka ticari lastiklere, yetkili Pro Retread kaplama tesislerinde Prometeon'un yeni markası Prometec sırtları ile kaplanması durumunda bir yıl ekstra garanti sağlıyoruz. Sağladığımız bu garanti hem kaplama sırtı hem de karkas için geçerli.
Prometec kaplama sırtlarımızın desenleri Pirelli marka ticari lastiklerimiz ile aynı olduğundan bu da kaplanmış lastiklerin çok iyi bir performans almasını sağlıyor. Bu sayede yeni lastik maliyetinden çok daha düşük bir maliyet ile kaplanan karkas, lastiğin kullanıcıya olan km başı maliyetini düşürüyor.
Satın alınan yeni lastiği kullanıp hurdaya çıkarmak yerine bir veya daha fazla kere kaplama uygulaması ile lastiğin çevreye olan etkisini minimuma indirmek mümkün" diye konuştu.

Türkiye'den ihraç edilen her 4 otobüsten 3'ünü Mercedes üretiyor

Mercedes-Benz Türk'ten 3 kıtaya otobüs ihracatı

Mercedes'in ekim ayında en fazla ihracat yaptığı 3 ülke Fransa, İtalya ve Avusturya oldu. Fransa ay bazında 105 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke olurken, Fransa'yı 26 adetle İtalya, 6 adetle de Avusturya takip etti...

TÜRKİYE'deki faaliyetlerine 1967 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk, ocak-ekim 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 178 adet şehirlerarası, 40 adet de şehiriçi olmak üzere toplamda 218 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam etti.

En büyük ihracat pazarı Avrupa

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüsler, ağırlıklı olarak aralarında Fransa, İtalya ve İngiltere olan Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor. Mercedes-Benz Türk ürettiği otobüsleri aynı zamanda Suudi Arabistan, Katar, Reunion gibi farklı kıtalardaki bölgelere de ihraç ediyor. Fransa ay bazında 105 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke oldu. Fransa'yı 26 adetle İtalya takip ederken, Avusturya'ya da 6 adet otobüs ihracatı gerçekleştirildi.

İlk paslanmaz çelik otobüs

Kuzey Amerika pazarına özel olarak geliştirilen yeni Mercedes-Benz Tourrider, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip, ihraç edilecek.Yeni Tourrider, Mercedes-Benz markasıyla Amerika pazarı için Hoşdere'de üretilen ilk otobüs olmasının yanı sıra, fabrikanın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs unvanını da kazanıyor.

Mercedes'ten bir kampanya daha

2018 model ve daha eski Mercedes-Benz marka hafif ticari araçlarını yetkili servislere getirerek mekanik atölyelerde 2 bin TL ve üzerinde işlem yaptıranlara, Shell istasyonlarında geçerli olmak üzere 500 TL'ye varan akaryakıt çeki hediye...

MERCEDES-Benz Hafif Ticari Araçlar yeni bir servis kampanyası ile müşterilerine avantajlar sunmayı sürdürüyor. Kasım ayında, "Rotanı Mercedes-Benz Yetkili Servislerine, Aldığın Hizmeti Akaryakıta Çevir!" sloganıyla başlayan yeni satış sonrası hizmetler kampanyası kapsamında, 31 Aralık 2021 tarihine kadar 2018 model ve daha eski hafif ticari aracını, Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'ne getirerek mekanik atölyelerde orijinal yedek parça ve işçilik dahil, KDV hariç 2 bin TL ve üzeri işlem yaptıranlara, Shell istasyonlarında kullanılmak üzere 500 TL'ye varan akaryakıt çeki hediye ediliyor. Kampanya kapsamında 2 bin – 3 bin TL arası işlemler 250 TL, 3 bin TL ve üzeri işlemler ise 500 TL Shell akaryakıt çeki kazandırıyor. Kampanya 31 Aralık'a kadar devam edecek.

Mercedes'ten şoförlere KUTLAMA ETKİNLİĞİ

TÜRKİYE'nin şehirlerarası otobüs pazarının lideri olan Mercedes-Benz Türk, Dünya Şoförler Günü kapsamında yolcuların güvenle seyahat etmesini sağlamak gibi hayati bir rol üstlenen otobüs şoförleriyle bir araya geldi. İstanbul 15 Temmuz Şehitler Otogarı Fuar ve Sergileme Alanı'nda gerçekleştirilen etkinlikte, otobüs şoförlerinin kendilerine özel hazırlanan aktivitelerle keyifli bir şekilde vakit geçirmeleri sağlandı. Ayrıca şoförler, 41 yeni donanıma sahip Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 otobüsü yakından inceleme fırsatı yakalarken, yenilikler hakkında da yetkililerden bilgi aldı.

Otobüs şoförlerinin ödüllü oyun ve yarışmalarla eğlenceli bir gün geçirdiği etkinlik kapsamında; otobüs önünde karikatür çizimi ve etkinlik gününe özel fotoğraf panosunda hatıra fotoğrafı çekimi yapılırken, isme özel Mercedes-Benz forması gibi çeşitli hediyeler de verildi. Öğlen saatlerinde standı ziyaret eden şoförlere de yemek ikramı yapıldı.

Kamyon şoförlerine yerinde spor

Mercedes-Benz Türk, toplumun temel ihtiyaçlarının aralıksız sağlanabilmesinde büyük rolü olan kamyon şoförleri için bilgilendirici bir video hazırladı. Uzun yol şoförleri mesleği gereği uzun saatler boyunca direksiyon başında vakit geçirdikleri için hareketsiz kalıyor. Hazırlanan videoda, uzun süre hareketsiz kalmanın oluşturduğu olumsuz sonuçların önüne geçebilmek için, şoförlerin araçlarının içinden çıkmadan nasıl spor yapabilecekleri konusunda tavsiyeler yer alıyor.

15 yılı aşkındır sürüyor

Kamu, filo ve bireysel otobüs müşterilerine yönelik 15 yıldan uzun süredir "Otobüs Sürücü Eğitimleri" düzenleyen Mercedes Benz Türk, pandemi koşullarına uygun bir şekilde "Otobüs Sürücü Eğitim Programı"na 2021 yılında da devam ediyor. Güvenli, ekonomik, konforlu ve ileri görüşlü yeni araç sürüş tarzının ülke çapında yaygınlaştırılmasını hedefleyen eğitimlerden, son 5 yılda sadece seyahat otobüsleri sektöründen 2 bin 500'den fazla sürücü yararlandı. Otobüs Sürücü Eğitimleri, "Ekonomik Araç Kullanım Eğitimi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" olmak üzere 2 farklı kapsamda düzenleniyor. Otobüs sürücüleri ve şirketler, İstanbul Hadımköy'de bulunan Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi Kampüsü içerisinde yer alan "Mercedes-Benz Türk Eğitim Merkezi"nde veya tercihe bağlı olarak firma tesislerinde, mobil olarak düzenlenen teorik ve pratik eğitimlerden yararlanabiliyor.

Yeni numaramızda biz bizeyiz.

Mercedes-Benz

444 628 4

İletişim Hattı 444 MBT 4

Yükü ağır, işi zor olanları sadece yakınları anlar dedik. Mercedes-Benz Müşteri İletişim Merkezi numarasını ağır ticari araçlar ailemiz için özel olarak değiştirdik. Aradığınız an ulaşacağınız, her zaman yanınızda olan bir numara; **444 628 4.** Rehberinizi güncelleyin, çağrınıza hemen kulak verelim.

Mercedes-Benz

Servisçiler sorunların çözümü için biraraya geldi

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) yönetimi sektörde yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini görüşmek üzere, İstanbul Ticaret Odası Cemile Sultan Korusu Tesisleri Kırtepe Salonu'nda kahvaltılı istişare toplantısı düzenledi. Toplantıda çok sayıda servis taşımacısı hazır bulundu. İTO 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda sektör mensupları ile yaşanan sıkıntılar istişare edilerek çözüm önerileri konuşuldu. Toplantı da konuşan İSTAB Başkanı Turgay Gül; 'Öncelikle davetimize icabet eden tüm sektör mensubu arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunuyorum. Yaşadığımız sıkıntıların çözümünü ancak birlik olarak aşabiliriz. Bu sıkıntılı dönemi en kısa sürede el birliği ile aşmayı umuyorum. Hepimizin bildiği gibi aralık ayı sözleşmelerin, fiyatlandırmaların yapıldığı bir süreç. Fiyatlandırmalarımızı çok dikkatli yapmalıyız. Son olarak kademeli saat uygulasına değinmek istiyorum. Salgın sürecinde bu konu ile ilgili bir adım atıldı ancak uygulamadan yeteri kadar verim alamadık. Bizler kademeli saat uygulamasında ısrarcı olmaya devam edeceğiz. Sektörümüzün kurtuluşu kademeli saat uygulamasının hayata geçirilmesi ile olacaktır' dedi.

Isuzu'dan Anex Tour'a 17 adet YENİ NOVOLUX

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, Anex Tour'un filosuna eklediği 17 NovoLux otobüsün teslimatını gerçekleştirdi. Türkiye'de ve dünyada önder Turizm operatörlerinden ANEX tour filosundaki mevcut Novolux'lere 17 adet daha ilave etti...

TÜRKİYE dışında Almanya, Rusya ve Dubai gibi farklı noktalarda ofisleri bulunan Anex Tour, 25 yıldır kurumsal ve bireysel turizm alanında faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor. Törene, Anex Tour Genel Koordinator & Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Mehmet Kasan Güneysu, Chief Operating Officer (COO) Sn. Aydın Yaşayacak, Genel Müdür Sn. Vural Karasu, Türkiye Operasyon Müdürü Sn. Savaş Aktuz, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Ticari Pazarlama ve Bayi Geliştirme Yöneticisi Ali Başağa, Pazarlama ve Bayi Geliştirme Müdürü Naz Özkırım, Isuzu Antalya Esay Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Göyük, Genel Müdür Erkan Göyük, Satış Müdürü Muhsin Civilibal katıldı. 20 yılı aşkın süredir bölgede faaliyet gösteren Anadolu Isuzu Antalya Bayisi Esay Otomotiv aracılığıyla satışı gerçekleştirilen NovoLux müşterinin konforunu, kaliteyi ön planda tutan işletmelerin ve kullanıcıların tercihi oluyor. Novolux işletme maliyetlerindeki ekonomisi ile de dikkat çekiyor.

Sektörün ihtiyacına yanıt veriyor

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, "Anex Tour'un filosunu büyütürken bizi tercih etmesi, NovoLux modelimizin kendi segmentindeki gücünün de göstergesi. işbirliğimizin Anex Tour'la önümüzdeki dönemde daha da güçlenerek gelişeceğine gönülden inanıyorum. Anadolu Isuzu olarak güçlü bayi ve servis ağımızla müşterilerimize ve iş ortaklarımıza ihtiyaçları doğrultusunda destek vermeye, hep birlikte yeni başarılara imza atmaya devam edeceğiz." dedi.

Standartları yükseltiyor

Anadolu Isuzu'nun orta boy otobüs segmentindeki başarılı ürünü NovoLux, Euro 6D emisyon standardın da 190 beygirlik uzun ömürlü Isuzu motoruna sahip. NovoLux sunduğu yüksek performans ve konforun yanı sıra güvenlik açısından da birçok üstün özellik içeriyor. Çevreci ve sessiz motoruyla yolcularına konfor, sürücüsüne ise ergonomi sunan NovoLux, dayanıklı yürür aksamı ve verimli motoru ile işletmecisine sınıfında en ekonomik işletim avantajı sağlıyor. NovoLux turizm, personel ve okul taşımacılığını yapan işletmelerin vaz geçilmez iş ortağı.

TOFED ve SHELL card anlaşması 5 yıl daha uzatıldı

TÜRKİYE Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ile Shell&Turcas arasında sürdürülen akaryakıt indirimi sağlayan Shell Kart projesi yeniden uzatıldı. 2008 yılından bu yana Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) tarafından devam eden Shell Card anlaşması geçen hafta düzenlenen imza töreni ile resmileşti. Düzenlenen toplantıya TOFED Başkanı Av. Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Shell Turcas Petrol A.Ş. Ceo'su Emre Turanlı, Perakende Satışlar İş Geliştirme Müdürü Volkan Güven, Shell Filo Çözümleri Müdürü Hakan Burak Güner, Shell Ticari Satışlar Müdürü Emre Söylemezoğlu katıldı. TOFED ile Shell arasındaki uzun süreli iş birliğinden mutluluk duyduklarını ifade eden Başkan Av. Birol Özcan; 'Yolcu taşımacılığı sektörü için yakıt verimliliği ve istasyonlardaki hizmet kalitesi çok büyük önem taşıyor.
Bu nedenle Shell ile olan işbirliğimizi 5 yıl daha uzatma kararı aldık. Kendileri ile çalışmaktan oldukça memnunuz. Shell TOFED kart sahibi olan meslektaşlarımız hem Shell'in sunduğu verimlilikten hem de TOFED üyelerine özel fiyatlardan 5 yıl daha faydalanacaklar; yakıt masraflarını azaltacaklar. Yaptığımız anlaşmanın TOFED ve Shell için hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

YÜKSEK İHRACATIYLA TÜRKİYE'NİN VE İSTANBUL'UN CAN SUYU OLAN EMNİYET TERMİNALİ

AKSARAY-LALELİ ESNAFININ HAYAT DdamarI

Ülkemizin en önemli döviz kaynaklarından birisi olan ve her yıl yüksek oranda ihracatın yapıldığı Emniyet Terminali'nin konumu itibari ile Laleli esnafı için ne kadar önemli olduğu bir kez daha gözler önüne seriliyor. Çünkü Emniyet Terminali bu bölgede dış ticareti kolaylaştırıyor ve avantaj sağlıyor. Yabancı tüccarlar, bu terminal sayesinde giyiminden ev malzemesine kadar her türlü mala çok kolay erişebiliyor, terminale zahmetsizce getirebiliyor; buradan da otobüs ve tırlarla ülkesine çok büyük rahatlıkla götürebiliyor. Bu hayat dolu terminal Laleli'nin 'dinamosu', 'can suyu' ve 'olmazsa olmaz'ı...

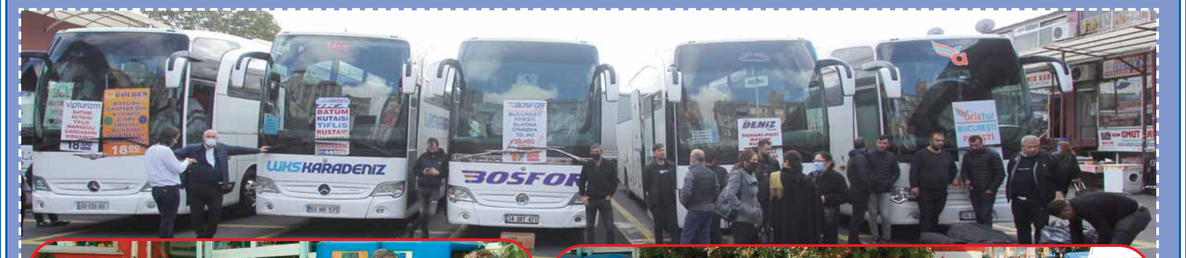
KURULDUĞU günden bugüne gerek konumu ile gerekse de faaliyetleri ile ticaretin kalbi haline gelen Emniyet Terminali, Laleli esnafının ve civardaki semtlerin hayat damarı konumunda. Ancak Laleli'yi yabancı tüccar için cazip kılan şey, sadece konumu değil. Aldığınız malı zahmetsiz, maliyetsiz (ya da en az maliyetle) ve hızlı şekilde ülkenize götürebiliyor olmanız çok daha önemli. Aynı zamanda (TI) belgesine de sahip bir otobüs terminali olan Uluslararası İstanbul Laleli Emniyet Yolcu ve Kargo Terminali'nin dikkat çekici özelliklerinden birisi, barındırdığı iş hacmi. Yolcu ve mal sirkülasyonunun, gece gündüz durmadığı terminalde, çok sayıda otobüs ve kargo firması ile büyük alışveriş merkezlerinde bulunan işyeri sayısı kadar ürün satış dükkanı yer alıyor. Bir diğer üstün özelliği ise güvenli oluşu.

Emniyet terminalini birde civardaki ve bizzat orada hizmet veren esnaftan dinlemek istedik ve mikrofonumuzu kendilerine uzattık. İşte esnafın ağzından Emniyet Terminali; 'Öncelikle terminalimiz Laleli için hayat damarıdır. Yıllardır binlerce insana istihdam sağlayan, eknek kazandıran bir yerdir. Bulunduğumuz konum itibarı ele de gerek mal sevkiyatlarımızı gerekse de gelen yolcumuzu gideceği yere daha kolay ve daha hızlı ulaşmasını sağlıyoruz' dedi.

Erişim, ulaşım ve nakliye ticaretin olmazsa olmasıdır diyerek sözlerine devam eden esnaf; 'Terminalimiz kara, demir ve deniz ulaşımının buluştuğu, yani entegre olduğu bir noktada bulunuyor. Yenikapı Marmaray, Yenikapı İDO ve Avrasya Tüp geçidin çıkışlarında yer alan terminale, araç kullanılmadan, metro, tüp geçit ve İDO feribotları kullanılarak çok rahat erişim sağlanabiliyor. Aynı zamanda sahil otoyolunun yanında konumlanan Emniyet Terminali, otobüs ve tırlar için rahat bir karayolu bağlantısı imkanı sunuyor' diye konuştu.

Merkezi konumda olmasına rağmen trafiği hiç bir şekilde etkilemeyen terminalin giriş ve çıkış alanı

İŞTE FOTOĞRAFLARLA EMNİYET TERMİNALİ...



Emniyet Terminali'nde; gerek gelen yolcuların gerekse orada çalışan personel ve yoldan gelen kaptanların ihtiyaçlarını giderebilecekleri tüm imkanlar en ince ayrıntısına kadar düşünülmüş...

Atılgan Otomotiv'den turizm ve servis taşımacılarına kazandıracak yenilikler

Türkiye'nin en büyük Ford Plazası olan Atılgan Otomotiv, yenilenen 16+1 düzenekli turizm, servis ve okul paketi şeklindeki Ford Transit ailesini taşımacılara tanıttı. Sektörün ihtiyaçlarına göre yenilenen Ford Transit, taşımacının yüzünü güldürecek kampanyalar ile satışa sunulacak.

TÜRKİYE geneli için şimdilik sadece turizm paketli olarak 10 adet üretilen araçlardan biri, ilk olarak Atılgan Otomotiv showroomunda görücüye çıktı. Katılımın yüksek olduğu etkinlikte, Turizm, Servis ve okul taşımacılığı alanında hizmet veren firma sahipleri yenilen turizm paketli aracı yakından inceleme fırsatı buldu.
Ford Bayisi Atılgan Otomotiv'in ev sahipliğinde düzenlenen tanıtım toplantısına Turzim Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yığcı TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, İSTAB Başkanı Turgay Gül ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Ford Otosan Filo Satış Müdürü Murat Kılınç, Atılgan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılgan'ın yanı sıra çok sayıda firma sahibi katıldı.

SALİH ATILGAN

"Taşımacılık sektörünü çok iyi tanıyoruz"

Tanıtımda bir konuşma yapan Atılgan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Salih Atılgan; Turizm servis ve okul taşımacılarıyla daha çok sayıda araçlar ile çalışmak istiyoruz. Bu nedenle de bugün bu toplantıyı gerçekleştirdik. Davet ettiğimiz firma sahiplerimizin yoğun katılımı bizleri çok memnun etti. Ford yöneticileri ve bizler sizlerden gelen geri bildirimler ile araçlarımızı daha konforlu, güvenli ve estetik hale getirdik ve sizlerin beğenisine sunduk. Taşımacılık sektörünün sorunlarını yakından bildiklerini de ifade eden Atılgan, Pandemi ile birlikte sektörün yaşadığı araç sıkıntısının çözümünde aktif rol almak istediklerini dile getirdi.
Ford Otosan Filo Satış Müdürü Murat Kılınç ise Turizm, öğrenci ve personel taşımacılığı için üretilmiş Ford Transitlerin tanıtımını taşımacılık sektörünün önde gelen isimlerinin yer aldığı misafirlerimize yapıyor olmak bizleri ayrıca onurlandırdı . Sektörün ihtiyaçlarına yönelik yenilediğimiz 16+1 koltuklu araçlarımız sektörün taleplerini karşılayacak kalitede. Yenilenen araçlarımızdan sektörün faydalanabilmesi için özel fiyatları içeren bir kampanya da düzenlendik. Yapılacak olan işbirliklerinin şimdiden başarılı, uzun soluklu ve hayırlı olmasını diliyorum' dedi.

Tanıtıma diye geldi, hemen satıldı

Toplantının sonunda, aslında tanıtım için getirilen turizm paketli 16+1 araç için yoğun talep oluşması sebebiyle satışı yapıldı. Yenilenen araca talep çok olunca Turizm Taşımacılığının duayeni Mehmet Öksüz'ün önerisiyle bir kura çekilerek satışı gerçekleştirildi. Liste fiyatından yüzde 25 indirimli olarak satılacak araç için kurayı Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yığcı yaptı. Kura sonucunda aracı almaya hak kazanan firma ise Aşkınlar Tur Olgun Küçükkaya oldu.

Taşımacılar yenilenen Ford Transiti yakından inceleme fırsatı buldu

Büyük beğeni toplayan turizm paketli Ford Transit kura sonucu Aşkınlar Tur'un oldu

TURİZM TAŞIMACILARI 2022 YILINDAN UMUTLU

TURİZM Taşımacıları Derneği (TTDER) yönetimi 2021 yılında yaşanan sıkıntıları ve 2022 yılı planlamasını içeren değerlendirme toplantısını geçen hafta gerçekleştirdi. Çok sayıda turizm taşımacısının yer aldığı toplantıda sektörün pandemide yaşadığı sıkıntılar ve taşımacıya getirdiği yükler ele alındı. Toplantı da ayrıca 2022 yılı planlaması da yapıldı. Turizmciler olarak 2 yıldır zor dönemden geçtiklerini belirten TTDER Başkanı Sümer Yığcı; '2020 yılı mart ayında hayatımıza giren ve tüm dünyayı etkisi altına alan pandeminden hiç kuşkusuz en büyük yarayı biz turizmciler aldık. 2021 yılından az da olsa ümitliydik ancak bu yılda yaşanan doğal afetler ister istemez işlerimizi olumsuz etkiledi. Umut her zaman var. Bu nedenle 2022 yılını iyi planlamalı, haksız rekabet etmemeliyiz. Umarım önümüzdeki yıl salgının seyreldiği, tüm sektörlerde işlerin dolu dizgin olduğu bir yıl olur' dedi.

Isuzu'nun yurtiçi ve yurt dışındaki yüksek performansı 2021'in ilk üç çeyrek sonuçlarına da yansıdı...

Anadolu Isuzu, geçen yılın aynı dönemine göre yurtiçi satışlarını yüzde 103 oranında yükseltirken, ihracat satışlarını ise yüzde 139 oranında artırdı. Şirketin faiz ve vergi öncesi kârı ise yüzde 289 oranında artış gösterdi

Dünya pazarında da kâr oranında da artış

TÜRKİYE'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, pandemi koşullarına rağmen yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda gösterdiği yüksek performansı ile başarılı mali sonuçlara imza attı. Ocak-eylül 2021 dönemine ilişkin mali sonuçlara göre Anadolu Isuzu'nun net satışları geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 114 artışla 1 milyon 485 bin 42 TL olarak gerçekleşti. Aynı dönemde yurtiçi satışlar yüzde 103, İhracat satışları ise yüzde 139 oranında artış kaydetti. Anadolu Isuzu'nun ocak-eylül 2021 dönemindeki faiz ve vergi öncesi kârı ise (FAVÖK) geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 289 artışla 150 Milyon TL'ye yükseldi.

Tüm segmentlerde yüzde 91,4 artış

Anadolu Isuzu, 2021 yılının ilk dokuz ayında 2 bin 676 adedi iç pazara, 626 adedi dış pazarlara olmak üzere, toplam 3 bin 302 adet aracın satışını gerçekleştirdi. 2020'nin aynı dönemi ile karşılaştırıldığında toplam satışlarda yüzde 88 oranında bir artış sağlandı. Ticari araç segmentinde üretim yapan Anadolu Isuzu kamyon segmentinde, sektör ve pazar ortalamalarının üzerinde bir performans kaydetti. Yurtiçi satış adetlerine bakıldığında, kamyon segmentinde yüzde 79,9'luk artış kaydedildi. Tüm segmentler için yurtdışı satış adetlerinde sağlanan artış ise yüzde 91,4 oldu.

'Üretim kalitemizi artırdık'

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan "Yılın ocak-eylül arasındaki ilk üç çeyreği, şirketimiz için başarılarla dolu bir dönem olmuştur. Anadolu Isuzu olarak pandemi koşullarının etkisini sürdürdüğü bir dönemde her alandaki performansımızı daha da yükselttik. Yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki müşterilerimizin taleplerine cevap veren ürünlerimizle satışlarımızı önceki yılın aynı dönemine göre yüksek oranlarda artırdık. Endüstri 4.0 ve dijitalleşme odaklı çalışmalarımızla üretim kalitemizi daha da iyileştirirken müşteri memnuniyetini daha da artıracak çalışmalarımıza ağırlık verdik. Sürdürülebilirlik odağımızla ürettiğimiz, yenilikçi teknolojilerle donanmış çevreye duyarlı ve güvenli araçlarımızın yeni pazarlara satışını gerçekleştirdik. Tüm bu çalışmalarımız şirketimizin mali sonuçlarına da yansıdı.

Birçok alanda gösterdiğimiz yüksek performans ilk üç çeyrek dönem sonuçlarına olduğu gibi yıl sonu rakamlarımıza da aynen yansıyacaktır. Önümüzdeki dönemde Anadolu Isuzu olarak daha yüksek hedefler doğrultusunda çalışmaya, yurtiçi pazarlardaki konumumuzu güçlendirirken yurtdışında yeni pazarlara açılmaya, yerli üretimle Türkiye ekonomisine çok yönlü katkılarda bulunmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

7326 sayılı SGK yapılandırmasında ilk taksidi ödeyemeyenler için fırsat

Sayın Okurlar;

3/6/2021 tarihli ve 7326 sayılı "Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun" 9/6/2021 tarihli ve 31506 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Söz konusu Kanun ile SGK tarafından 6183 sayılı Kanun hükümlerine göre takip edilen, 2021/Nisan ve önceki aylara ait olup Kanunun yayım tarihi olan 9/6/2021 tarihi veya Kanunun ilgili hükümlerinde belirtilen sürelerin sonuna kadar tahakkuk ettiği halde ödenmemiş olan SGK alacakları ile takip ve tahsili SGK' na verilen alacaklar, yapılandırılmaktaydı.

SGK 2021/20 sayılı genelge ile , 7326 sayılı yapılandırmaya yasal süre içerisinde başvurmak kaydıyla, taksitle ödeme yolunu tercih etmiş olanların, ilk taksiti ödeyip ödemediği göz önünde bulundurulmaksızın 31/12/2021 tarihine kadar (bu tarih dâhil) peşin ödeme talebinde bulunması ve peşin olarak hesaplanan borcu 6183 sayılı Kanunun 51 inci maddesine göre belirlenen gecikme zammı oranı üzerinden hesaplanacak geç ödeme
zammı ile birlikte 31/12/2021
tarihine (bu tarih dâhil) kadar ödemesihalinde peşin ödeme hükümlerinden yararlandırılarak yapılandırmanın geçerli olması imkanı getirilmiştir.

SGK ilk taksit ödemesini gerçekleştiremeyenlerce talepte bulunulması halinde bu imkandan yararlanmaları mümkündür.

Hayırlı kazançlar dilerim.

Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

Otokar'ın elektrikli otobüsü Kent Electra'nın Avrupa tanıtımları Fransa ve Benelüks'te de sürecek

Kent Electra İtalya'da

Daha temiz bir çevre, daha sessiz bir trafik ve yüksek verimlilik anlayışıyla üretilen Kent Electra'nın Almanya, İspanya ve Romanya'nın ardından yeni durağı İtalya oldu. Kent Electra, İtalya'da 9 bölgede özel ve kamu toplu taşıma şirketleri tarafından 1 ay süresince test edildi...

ÜRETTİĞİ araçların teknolojisi, tasarımı, ergonomisi ile 50'yi aşkın ülkede büyük beğeni toplayan Otokar, ileri teknolojiye sahip modern otobüslerini Avrupa'nın dört bir yanında tanıtmaya devam ediyor. 12 metrelik elektrikli otobüsü Kent Electra'nın kısa süre önce Avrupa tanıtım çalışmalarına başlayan Otokar'ın, Almanya, İspanya ve Romanya'nın ardından yeni durağı İtalya oldu.

En iddialı araç Kent Electra

Şehirlerin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmayı hedefleyen araç, İtalya'daki özel ve kamu toplu taşıma şirketleri tarafından, başta Milano olmak üzere 9 farklı şehir ve ilçede test edildi. Otokar Ar-Ge mühendislerinin bilgi birikimi ve küresel ölçekte kazandıkları deneyimleriyle geliştirilen Kent Electra; geniş iç hacmi, yolcular için sunduğu üst düzey konfor ile de ön plana çıkıyor. Alternatif yakıtlı araçlar, akıllı şehirler ve güvenli ulaşım sistemleri gibi alanlarda birçok yeniliğe imza atan Otokar'ın elektrikli otobüsü Kent Electra, sergilendiği tüm etkinliklerde dikkatleri üzerinde topluyor. Sektörün en iddialı araçları arasında yer alan Kent Electra'nın, Münih'te başlayan İspanya, Romanya ve İtalya'da gerçekleşen tanıtım faaliyetlerine önümüzdeki günlerde Fransa ve Benelüks'te devam edilecek.

300 kilometre menzil

Daha temiz bir çevre, daha sessiz trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlamak hedefiyle tasarlanan Kent Electra; tasarımının yanı sıra konforu, sahip olduğu teknolojiler ve güvenlik alanındaki yenilikçi çözümleriyle ön plana çıkıyor.
Kent Electra, tam şarjla topografya ve kullanım profiline bağlı olarak 300 kilometre üzerinde menzil sunabiliyor. Araç, geniş iç hacmi ile yolcuları için daha iyi görüş ve konfor sunuyor.

Otobüsçü çok büyük risk altında Sigorta teminat limitleri yetersiz

KÜRESEL ekonomideki dalgalanmanın etkisi son günlerde Türkiye'mizde etkisini çok fazla göstermekte. Yaklaşık 3 yıldır bitmek bilmeyen covid serüveni, varyantlarını ardına taka taka güncel kalmaya devam ediyor. Maliyetlerin artması ve covid önlemleri derken tarifeli yurt için taşıma sektörü en büyük negatif etkiyi almış durumda. Dövizdeki olağan üstü hareketlilik ve bu hareketliliğin piyasalara yansıması hayatın akışını birden değiştiriverdi. Ulusal para % 50 gibi değerini kaybederken, %100 oranında pahalılık anında baş gösteriverdi ve devamında 2022 yılının daha kötü bir yıl olacağı senaryoları. Bir yandan %100 lük artışlar, bir yandan işsizlik derken otobüsçü çok geriden gelen sigorta teminat limitleri ile pimi çekilmiş bir bomba gibi hayatta kalmaya devam ediyor. Zorunlu koltuk sigortası limitleri 2013 yılında 175.000 tl ye çıkarıldığında bile döviz bazında az artış yapıldığını söylediğimiz halde aradan 8 yıl geçmesine rağmen teminat limitlerinde hiç bir artış gerçekleşmedi. Döviz bazında 2013 yılında teminat ortalama 75.000 euro iken şu anda bu limit 11.000 euroya düşmüş durumda. TL bazında olması gereken teminat limiti ise 1.200.000 TL. Reasürörlerin ödediği hasar pul olduğu halde hiç kimse bu konuyu dile getirmemiştir. Otobüs yolcusuna verilen teminatlara bakacak olursak 2016 yılında Taşımacılık mali mesuliyet sigortasının mükerrer bir poliçe olduğu seneler sonra farkedilip kaldırılmış. Bütün hasarlar mali mesuliyet sigortasına yüklenmiş fakat teminatı mali mesuliyet sigortasının üstüne eklenmemiştir. 2016 yılında kişi başı sakatlanma ve yaşam kaybı teminatı 310.000 tl Taşımacılık mali mesuliyet sigortasında 310.000 tl'si de teminat yetmediği durumlarda işleyecek biçimde trafik sigortasından karşılanmaktaydı. Yani toplam teminat 620.000 tl gibi kabul edilebilirdi. Fakat taşımacılık mali mesuliyet sigortası kaldırılıp tek teminat 310.000 tl olarak bırakıldı. 2016 yılı döviz kuruna endekslendiğinde teminat 80.000 euroya denk gelirken 2022 yılı için uygulanması kararlaştırılan kişi başına sakatlanma ve ölüm teminatı ise 500.000 tl olarak kararlaştırıldı. Döviz bazında ise 32.000 avro civarı. Bu meyanda aktüeryal hesaplamalar sonucunda sürekli sakat ve yaşam kaybı, destekten yoksun kalma tazminatları hesaplandığında mevcut limitlerin neredeyse pul olduğu, eksik kalan kısımların direk olarak belge sahipleri ve ruhsat sahiplerine çok büyük külfetler getireceğidir.

İLHAN VARDARLI

OTOMOTİV ÜRETİMİ 1 milyonun üzerine çıktı

OTOMOTİV Sanayii Derneği (OSD) Ocak-Kasım verilerini açıkladı. İlk on bir ayda otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,3 azalarak 1 milyon 144 bin 356 adet, otomobil üretimi ise yüzde 7 azalarak 706 bin 265 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 1 milyon 195 bin 232 adet oldu. Aynı dönemde, otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 2 artarak 834 bin 594 adet olurken, otomobil ihracatı ise yüzde 2 azalarak 507 bin 399 adet oldu. Bu dönemde, toplam pazar geçen yıla göre yüzde 3 artarak 706 bin 166 adet düzeyinde gerçekleşirken, otomobil pazarı yüzde 2 oranında azaldı ve 518 bin 294 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Ocak-Kasım döneminde toplam ihracattan yüzde 13 pay alan otomotiv sanayisi yılın ilk on bir ayını lider tamamladı.

Ticari araç üretimi yüzde 14 arttı

Ocak-Kasım döneminde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 41 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 11 arttı. Ürün bazında bakıldığında ise kamyon üretimi yüzde 70, minibüs üretimi yüzde 7 oranında artış gösterirken, otobüs üretimi yüzde 31 oranında düşüş gösterdi. Yılın ilk on bir ayında, toplam ticari araç üretimi 438 bin 091 adet olarak gerçekleşti. Pazara dağılımında ise; Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ticari araç pazarı yüzde 18, hafif ticari araç pazarı yüzde 13 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 57 artış gösterdi.
Toplam pazar yüzde 3 arttı
Yılın ilk on bir ayını kapsayan dönemde, toplam pazar geçen yıla göre yüzde 3 artarak 706 bin 166 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı yüzde 2 oranında azaldı ve 518 bin 294 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında Ocak-Kasım döneminde toplam pazar yüzde 1 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 5 oranlarında azalırken, otomobil pazarı yüzde 0,2 ve ağır ticari araç pazarı da yüzde 3 oranlarında arttı. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 40 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 55 olarak gerçekleşti.

Otomotiv yine ihracatın lokomotifi oldu

Ocak-Kasım döneminde toplam otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 2 artarak 834 bin 594 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 6 oranında azalarak 507 bin 399 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak-Kasım döneminde toplam ihracattan aldığı yüzde 13'lük pay ile ilk sıradaki yerini korudu.
26,9 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti
Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 16, Euro bazında ise yüzde 12 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 26,9 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 1 artarak 8,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 3 azalarak 7 milyar Euro seviyesinde oldu. Yılın ilk on bir ayında dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 10 oranında artarken, tedarik sanayi ihracatı yüzde 27 oranında arttı.

OSD

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.

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

Bölücülük yapmak sektörün geleceğine ihanet etmektir

Mustafa YILDIRIM

SEKTÖR çok zor bir süreçten geçiyor ve ülkenin durumu da, dünyanın durumu da ortada. Bir taraftan dolar, bir taraftan akaryakıt aldı başını gidiyor. Sözün özü nerede duracağını bilmediğimiz bir yola çıktık. Ülkedeki bu kaosun sektörün iş yapamadığı aylara denk gelmesi de büyük sıkıntı yarattı. Yolcu sayısının azalması ve maliyetlerin artması karayolu yolcu taşımacılığını sürdürülemez hale getirmiştir. Bu şartlar altında sektörün bütünleşik bir şekilde hareket etmesi yani birlik ve beraberlik içinde olması lazım. Maliyetleri azaltacak, çarkları döndürecek unsurları devreye sokması lazım. Bu anlamda sektörü bölmek, parçalamak değil bütünleştirmek gerekiyor.
Firma sahiplerimiz dernek kurdu. Eğer bu dernek, sektörünün dışında farklı bir faaliyet alanı yaratırsa bölünmeye neden olur. Böyle bir derneğin kurulması, firma sahiplerinin birbirini tanıması, yardımlaşma-dayanışma içinde olması sektörün lehinedir. Maliyetleri aşağıya çekmemiz şart. Türkiye'de 330 tane firmanın olduğu bir yerde, 15-20 tane üyenin bir araya geldiği dernekle bunu yapmanın mümkün olmadığını, içindeki arkadaşlarımızın görüyor olması lazım. Bizim de fedakarlık yaparak gerçekleştirdiğimiz TOF ve TOFED'in sektör meclisi çalışmaları var. Bu arkadaşlarımızın hemen hemen her birinin, burada atılan adımlara destek vermesi gerekirken, farklı bir yapılanmaya gitmelerini beklemiyoruz.
Bu doğru olmaz. Derneğin başkanı Ayhan Bey ile konuştum. TOFED'te sektörün beklentilerini karşılayacak bir yapılanmayı destekleyeceklerini ancak böyle bir yapı olmazsa, böyle bir birliktelik olmazsa o zaman herkesin kendi yolunu çizeceğini söyledi. Sektör maalesef bu güne kadar nasıl geldiyse öyle devam edecek. Çünkü bu bölünmüşlüğün kimseye yararı yok. Onun için bütünleşmiş bir şekilde hareket edilmeli. Özellikle servis maliyetleri sektör için hayati önem taşıyor. Bunların, İstanbul'un Avrupa yakasından başlayarak Türkiye genelinde bir şekle bağlanması lazım. Havaalanlarında olduğu gibi ücretli yapılması lazım. Burada görev belediyelere düşüyor.

Boykoop modeli örnek bir model
Ağır maliyetlerden bir tanesi de acente komisyonları. Her köşe başında bir acente, her acenteye bir servis sistemi artık sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Onun için bizim mutlaka ve mutlaka sektör olarak hep bir arada, birlikte hareket ederek, bu konuyu tartışıp konuşup -ki bugüne kadar defalarca denenmiştir- bazı illerimizde servis kaldırılmıştır. Bunun en güzel örneğini Bursa yapmıştır. Boykoop şeklinde bir kooperatif kurulmuş ve yolcudan para alan güzergahları sınırlandıran bir servis sistemi kurulmuştu. İstanbul'da da ana arterlere hizmet veren bir servis sistemi kurulması lazım. Bunu İETT ve Ulaşım A.Ş ile konuştuk. İETT tarafı şu andaki mevcut imkanlarla bunu yapamayacaklarını, araç yatırımı yapamadıklarını ve hükümet tarafından engellendiklerini söyledi. Yetkililer, 'bizim şu anda mevcut araç sayımızla bunu yapma imkanımız yok. Kaldı ki bundan sonraki süreçte akaryakıt fiyatları arttığı için otomobil kullanımı azalacak, toplu taşımaya daha çok talep olacak' diyerek cevap verdi. Onun için İETT'nin metrobüs hatlarına giriş yapalım, otogardan kalkan bir metrobüsü Beylikdüzü'ne kadar sokalım dedik. Ama böyle bir şeyin imkansız olduğunu, 17 saniyede bir araç kalktığını ve bunu taşıyamayacağını, araçların da yetersiz olduğunu söyleyerek metrobüs hatlarının servis sisteminde kullanılmasının mümkün olmadığını, şu anda hem araç yapısı itibari ile hem 17 saniyede bir araç giden bir sistemi yeni bir modele sokma şanslarının olmadığını ifade ettiler. Ulaşım A.Ş ile konuştuk, onlara bazı sayılar verdik ama bunları revize edeceğiz. Sayıları biraz daha azaltıp maliyetleri düşürürsek belki Ulaşım A.Ş ile bir adım atabiliriz diye düşünüyorum. Şayet bu olmazsa o zaman Bursa modelini denemekte yarar var. İstanbul'un Avrupa yakasından başlayarak Bursa modelli servislerin Boykoop modeli örnek bir modeldir. İşte kısıtlanmış hatlarda ana güzergahlarda bir servis sistemi kurulabilir. Belki Ulaşım A.Ş'yi de bu konuda devreye sokabiliriz ama artık ücretsiz servis hizmetinin 'kullanan öder' mantığı ile beraber ücretli hale getirilmesi lazım. Makul ücretler ile insanları taşımak lazım.

Korsan taşımaya talep neden artıyor
İstanbul Otogarı'nın bir diğer özelliği de İstanbul'un her yerine erişim sağlayan toplu taşıma sistemleriyle desteklenmiştir. Her şeyden önce altından metro geçiyor, metro ile İstanbul'un birçok noktasına bağlantılı seyahat yapmak mümkün. Otobüslerimizde anons ile yolcularımızı metroya yönlendirmemiz lazım.
Otogardan belli ana güzergahlara İETT'nin otobüsleri var. Farklı birtakım çalışmalar yapılabilir, o da olmadığı taktirde bizim kısıtlı sayıda ana güzergahlarda servis sistemi kurmamız lazım. Şimdi terminaller farklı faklı normlarda… Her acente servis istiyor, bagajlı yolcu-çocuklu yolcu binmek istiyor. Bunun için firma acentesi yerine sektör acentesi kavramını geliştirip, İstanbul genelinde 25-30 noktaya terminal yapıp, o noktalardan yolcuları alıp otogara, otogardan alıp oralara taşımak bizim sorumluluğumuz…
Korsan taşımacılıklar Beylikdüzü'nde biliyorsunuz. Bunun için istişare kurumunu oluşturduk, usulsüz taşımacılıkla mücadele için o konuda birinci toplantıyı yaptık. Yılbaşından hemen sonra ikinci toplantıyı da yapacağız. Korsan taşımaya talep neden artıyor, onu sorgulamak lazım öncelikle. Bunun nedeni, onların erişme imkanlarının çok iyi olması, kurallı olmamaları… Biz otogardan çıkmak zorundayız, onlar İstanbul'un her noktasına taşımacılık yapıyor. Yani yasal taşımacılığın önüne engel koyduğunuzda yasal olmayan taşımalara fırsat yaratıyorsunuz.

Hadımköy'e cep terminali istiyoruz
İstanbul Belediyesi ile yaptığımız toplantıda, belediye yetkilileri, Beylikdüzü'nde bir terminal ara durak niteliğindeki cep terminal talebimizi olumlu karşıladı. Böyle bir karar alındı onu izliyoruz şu an. Bana göre Çanakkale Köprüsü açıldıktan sonra, İstanbul'un Avrupa yakasından kalkan Ege bölgesi ve Güney Marmara bölgesine giden otobüs sayılarında ciddi bir artış olacak, dolayısıyla o yön daha fazla kullanılacak. Onun için Beylikdüzü'nde bir cep terminali yapılması kaçınılmaz hale gelmiştir. O bölgede oturan insanları ters istikamette otogara getirmek hem trafik yükünü artırıyor hem de büyük bir zaman kaybı oluyor. Bu sefer korsan taşımacılığa çanak tutmuş oluyorsunuz.
Onun için bu konuyu da kısa zamanda çözeceğimize inanıyorum. Kalıcı şekilde burayı çözmenin yolu da Hadımköy'e bir cep terminali yapmaktan geçiyor. TEM koridorundan yolcuyu bırakıp almak şeklinde bir düzen... Orada servis arabaları ile beraber otogara gelmeden bölge yolcusunu bölge içine dağıtmanın bir çalışmasını yapmamız lazım. Zaten Büyükşehir Belediyesi bizim transfer terminalleri ile cep terminalleri için taleplerimizi planlara işledi, ama bu konuda adım atılması gerekiyor. Ulaştırma Bakanı ile geçen ay yaptığım toplantıda, kendisine bunları ilettim. Birinci adım Anadolu yakası otogarı, ikinci adım Hadımköy cep terminali. Ondan sonra çok kısa süre içinde bir yönetmelik çalıştayı yapacağız, onu da sayın bakana ifade ettik.

Yönetmelik acilen güncellenmeli
Son 20 yılda yamalı bohçaya dönen karayolu yolcu taşımacılığı yönetmeliğinin güncellenmesi, zamanına uygun hale getirilmesi lazım. Sektörün taleplerini ihtiyaçlarını giderecek şekilde mutlaka yeniden düzenlenmesi şart. Yeni düzenlemede yük ve yolcu taşımacılığının birbirinden ayrılması, farklı yönetmelik olması lazım. Çünkü bunlar grif bir hale gelmiştir, anlaşılır durumda değildir. Sürekli maddeden maddeye atıf yaparak öğrenmeye çalıştığımız şeyleri bulmaca gibi çözmek zorunda kalıyoruz. Onun için yeni yönetmeliğin sadeleştirilerek düzenlenmesi için bu ay içinde veya ocak ayı içerisinde bir çalıştay yapmayı kararlaştırdık, konuyla ilgili bakanlıktan haber bekliyoruz. Sektörün sorunları ve çözümler önerileri hakkında herkese - gerek icra kurumu gerekse odalar birliği sektör meclisinin whatsappından- açık bir davet yapıyorum. Sorun ve çözüm önerilerini yönetmelik çalıştayında dikkate alıp gündeme getireceğiz, çözmeye çalışacağız.

Yazılım sektörün olmazsa olmazı
Sektörün bir başka sorunu da, sektörü bir araya getirecek, ortak menfaatlerde ortak hareket edilecek bir şirkete ihtiyaç olması. Bunun birincisi servis ve yazılım, diğeri sigorta... Akıla gelecek birçok şeyi birlikte tedarik etmek, tedarik zincirini de bir şekilde -ikram, bakım onarım, araç yatırımı- gündeme getirmek. Bu şirket, sektörün satın alma gücünü kullanacak. Mevcut yazılımlar var ve biz hiç kimsenin ekmeğine mani olmayı düşünmüyoruz ama artık kendi ekmeğimizin ucundan dahi verecek halimiz kalmadı. Onun için bu sektörün ciddi bir yazılıma ihtiyacı var. Ulaştırma Bakanlığı'yla entegre olmuş üst bir portal olarak kullanılması lazım yazılımın çünkü bu sektörün kendi ürettiği kaynakları kendi içinde tutması zorunluluğu var. Dışarıya aktardığı zaman zaten iflaslar kaçınılmaz hale geliyor. Yazılım konusunda bir şirket kurulması ve ortak hareket edilmesi noktasında bir irade oluştu.
Ankara'da kurulan derneğin de bu sürece katılması gerekir. Eğer bir bölücülük yapılırsa sektörün geleceğine ihanet edilmiş olur. Farklı görüşler, anlayışlar, sektör içinde zaman zaman kırgınlıklar yaşanabilir ama bunların hiçbirisi sektörün geleceğinden daha önemli adımlar değildir Sektörün geleceğinden önemli olmayan bu konularda herkesin fedakarlık yapması lazım ve bölmek yerine bütünleştirmek konusunda bir arada olması lazım.
Herkesin kusurları olabilir ama önemli olan bunları tedavi etmektir.
Bunları tedavi etmeyip kangrene çevirirsek herkes zarar görür. Yeni yapılacak Anadolu yakası otogarının yazılımını da kurulacak şirket üzerinden yapmak gerekiyor. Sigorta şirketleriyle global bir anlaşma yapılabilir, o da yetmiyorsa bir kooperatif sigortacılık sistemi kurulabilir zaman içinde. Sektör cirosu önümüzdeki yıl artan rakamlara göre 30 milyar liraya çıkacak.
30 milyar liranın yüzde 10'unu komisyon olarak verdiğinizde 3 milyar lira para yapar. Firmalarımızın total kazancı 3 milyar lirayı bulmaz. Demek ki biz parayı başkalarına vereceğimize kendi içimizde tutarsak çok daha farklı şeyler yapma şansımız olur.

Bugünkü acentelik sistemi çokmütür
TOFED İcra kurulu toplantısı ve ondan sonra merkez yönetim kurulu toplantısı var. Toplantıda bu konular gündeme gelecek, ondan sonra genel yönetim kuruluna ve sonra bütün sektöre açık bir toplantı talebinde bulunacağız. Bu arada İETT ulaştırma platformuyla, Hadımköy cep terminali ve servis düzeni konularında görüşüyoruz. Otogarların konumlandırılması, projelendirilmesi ve yapım işletme esasları konularında sektör görüşü ve bakanlık onayı getirilmesi gerekiyor. Çünkü bugün Tekirdağ'da yapılan otogarın sektöre yarattığı sıkıntı büyük. Kiralar ödenebilir rakamlar değil. Bazı otogarların yapımı, işletimi, kiralanması, kira artışları ve bunlarla ilgili tepkiler de var. Bunların da yönetilmesi lazım.
Dolayısıyla taban ücreti uygulamasının mutlaka mücbir sebep nedeni ile getirilmesi lazım. Kurulacak olan şirkette sektörün bütününü kapsayacak çok adil bir paylaşım olmasını planlıyoruz.
Burada temel hedeflerimiz var tabi. Firmaların, belgelerinde kayıtlı öz mal ve kiralık araç sayısı kadar hisse almalarını amaçlıyoruz. Toplam 10 bin hisse olacak, eğer sektörün tamamı alırsa 7 bin 500'e yakın hisse dağıtılacak. 2 bin 500 hisse de kurucular kurulu diye bir kaynak oluşturulacak. Mercedes gibi, TEMSA gibi, Mapar gibi firmaların da hisse almasına imkan sağlayacağız. Bir de bu işe emek vermiş, bizim gibi otobüs firması olmayıp bu işe katkı sağlayan insanların da belli oranda hisse almalarına imkan sağlamayı düşünüyoruz.
Gelir paylaşımı da yine cirolar üzerinden olacak. Firmaların sisteme aktardıkları cirodan elde edilen kar, ciro oranında kardan da pay almalarını sağlayacağız. Buradaki temel hedefimiz, komisyonun firmalara getirdiği maliyeti ortadan kaldırmak ve hizmet bedeline dönmek. Dünyayı yeniden keşfetmeye gerek yok. Havaalanlarında, havayollarında biletten komisyon alınma işinden vazgeçilmiştir, hizmet bedeli alınıyor yolcudan. Biz hizmet bedelini de TÜRSAB modelli bir acentelik modeli ile beraber bakanlıkla görüşüp, hizmet bedeli alan acentelerden de sektöre pay aktarımı sağlayacağız. Online sistem üzerinden otomatik olarak para firmanın kasasına akacak. 10 lira hizmet bedeli alındıysa bunun 4 lirası firmaya iade edilecek.
Acente sayısını azaltacağız, acenteleri yaşayabilir hale getireceğiz. Zira, bugünkü acentelik sistemi çökmüştür. Yarın firmaları biraz daha sıktıklarında acentelerin yaşama şansı kalmayacaktır.
Az sayıda nitelikli acenteyi firma acentesi yerine sektör acentesi konumuna getirip bunlara da TÜRSAB modeli ile beraber yaklaşım göstermemiz lazım, nitelikli hale getirmemiz lazım.
Aynı zamanda da bu acentelerin uçak, tren, vapur, otobüs biletlerini eş zamanlı olarak satacağı işletme entegrasyonlarını da önlerine koymamız lazım. Türkiye'de hizmete erişmeyi, bilete erişmeyi kolaylaştıran, maliyeti azaltan bir yaklaşım sergilemek lazım.
Akaryakıtından tutun da sigortaya kadar birçok konuda atılması gereken adımlar var. Kısacası birlik beraberliğe en çok ihtiyaç olduğu dönemden geçiyoruz.
Hiç kimsenin kişisel nedenlerle, dargınlıklar, küskünlükler nedeni ile bu sektöre ihanet etmeye hakkı yok. Farklı hareket edenler de sektöre ihanet ederler. Onun için tabiî ki her isteyenin beklentileri karşılanamayabilir ama bunlar bir araya gelerek çözülmesi gereken konulardır. Ayrı gayrı yola girmenin gereği yok, birlikte yürümeye devam edeceğiz.

Türkiye çok ucuz, turizm iyi olacak
Geçen hafta turizm taşımacılar derneği mensupları bir araya gelerek fiyat konusunda toplantı yaptı. Düşük fiyatlara, zararına yolcu taşıdıklarından yakındılar ve bir noktaya gelindi. Zaten maliyetlerin altında taşımacılık yapılmaması lazım. Turizmcilerin bu konuda attığı adım önemli tabi ama turizmde de aynı hareketleri başlatmamız şart. Havuz sistemi yani yazılım üzerinden talep sağlanması, ortak taşımanın sağlanması gibi… Bu konuları yönetmelik çalıştayında gündeme getireceğiz.
O nedenle turizm taşımacılığının 2022'de -Türkiye ucuz olduğu için- daha fazla cazip hale geleceğini, daha fazla cruise gemisinin geleceğini, kış aylarında bile Antalya'ya akın olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla turizmin iyi geçeceğine inanıyoruz. Onun için turizmcilerin akıllarını başlarına toplamaları gerekiyor. Yok fiyatına zararına taşımacılık yapmalarına gerek yok. Dönen tekerleğin mutlaka sahibine kar getirmesi lazım.

Bizler çizgisi doğru, "iyi gazete" yapmak ve yayınlamak zorundayız... Eğer başarabiliyorsak kâr ederek, eğer mecbursak zarara katlanarak ancak, daima iyi gazete yapmalıyız... Ali Galip VURAL

İhaleyi kazanan Otokar'dan Romanya'ya otobüs ihracatı

Otokar, Romanya'nın Ramnicu Valcea Belediyesi tarafından açılan otobüs ihalesini kazandı. 12 metre uzunluğundaki 16 adet doğalgazlı Kent CNG otobüs, 2022 yılında Romanyalıların hizmetine sunulacak

OTOKAR, toplu taşıma için ürettiği otobüslerle Avrupa pazarında büyümeye devam ediyor. Başta Avrupa olmak üzere, dünyanın 50'yi aşkın ülkesinde 35 binden fazla otobüsü ile milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan Otokar; son olarak Romanya'nın Ramnicu Valcea Belediyesi tarafından açılan 16 adetlik doğalgazlı otobüs ihalesini kazandı. Otokar'ın alternatif yakıtlı araçlar konusunda sahip olduğu deneyim ile tasarlayıp ürettiği 12 metrelik Kent CNG otobüslerinin teslimatı 2022 yılında tamamlanacak. Otokar ayrıca, araçların 5 yıl/ 350 bin km boyunca bakım hizmetini de sunacak.

'Büyümeye devam ediyoruz'

Kullanıcı ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda geliştirilen Otokar otobüslerinin dünyanın farklı şehirlerinde artarak tercih edilmesinden gurur duyduklarını belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; "Bükreş Belediyesi'nin açtığı 400 adetlik otobüs ihalesini kazanmamızı takiben 2018 yılında kurduğumuz Otokar Romanya şirketimiz aracılığıyla Romanya'da büyümeye devam ediyoruz. Son olarak, Ramnicu Valcea Belediyesi'nin doğalgazlı otobüs ihalesini kazanmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Üst düzey konfor

Doğalgazlı Kent otobüsleri, modern iç ve dış görüntüsü, çevreci motoru, alçak taban girişi, yüksek yolcu kapasitesi, üstün yol tutuşu ve her mevsim ferah bir yolculuk vadeden güçlü klimasıyla dikkat çekiyor. ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistem ile maksimum güvenlik sunan araç; aynı zamanda toplu ulaşımda üst düzey konfor vadediyor.

Tam elektrikli tahrik çözümleri Allison'da

Allison Transmission, tam elektrikli tahrik çözümleri portföyüne eGen Power 100S ve 130D e-Akslarını ekledi. 100S Modeli, Orta ve Tandem Akslı ağır hizmet araçları için sunulurken 130D Modeli, Kuzey Amerika dışındaki pazarlarda hizmet verecek

GELENEKSEL, elektrikli hibrit ve tam elektrikli araç tahrik çözümlerinin lider tasarımcısı ve üreticisi Allison Transmission, elektrikli aks ailesini genişletmeye devam ediyor. Firmanın Pazarlama, Satış ve Servis Kıdemli Başkan Yardımcısı John Coll; "Elektrifikasyon alanında her uygulama için tek bir model olamayacağına, Allison'ın hizmet verdiği uygulama ve pazar segmentlerine hitap etmek için geniş bir ürün gamı sunmamız gerektiğine inanıyoruz" dedi.

648 kilovat güç

Allison, eGen Power 100D elektrikli aks pazara ilk sunulduğu 2020 yılından bu yana Kuzey Amerika'daki büyük OEM'lerin çoğuyla en ideal şekilde uygulamak ve gerekli geliştirmeleri yapmak üzere sıkı işbirlikleri gerçekleştirdi. Bu e-Aks, her biri 200 kilovattan daha fazla kesintisiz güç üretebilen ve maksimumda 648 kilovatlık toplam güç sağlayan iki elektrik motoruna sahip. eGen Power 100D, ayrıca orta gövdede iki vitesli bir şanzıman ile ağır yükleri hareket ettirmek için gereken yüksek torku sağlarken aynı zamanda sabit sürüş hızında üstün verimlilik avantajı sunuyor.

eGen Power 100D, 10,4 ton brüt aks ağırlığını destekleyebiliyor ve diferansiyel kilidi fonksiyonuna da sahip. Ayrıca Allison, çift motorlu ürün gamını 100D'nin bir modeli olan, birçok ticari aracın 13 tonluk daha ağır brüt aks ağırlığına ihtiyaç duyduğu Avrupa ve Asya Pasifik pazarları için özel olarak tasarlanan eGen Power 130D'yi de kapsayacak şekilde genişletti. eGen Power 130D, daha yüksek aks başı yük kapasitesi ile daha önce eGen Power 100D için belirtilen güç değerleri de dahil olmak üzere aynı temel bileşenleri, performansı ve yaratılan değerleri koruyor.

Olağanüstü performans

eGen Power e-Aks portföyünü daha da genişleten Allison, serinin ilk tek motorlu modeli olan eGen Power 100S'yi de ürün yelpazesine katıyor. eGen Power 100D'nin motor, invertör ve vites değiştirme mekanizması gibi temel bileşenlerinden yararlanan 100S, hem 4x2 hem de 6x4 konfigürasyonlarında olağanüstü performans özellikleri sunuyor.
100S, 324 kw maksimum gücü ve tekerleklerde 23.500 Newton metrelik tork ile 212 kw kesintisiz güç üretmek için tek bir motor kullanıyor. 100S, 10,4 ton brüt aks ağırlığı aralığı sağlıyor ve iki vitesli paralel eksen şanzıman yapısı ile aracın ivmelenme ve otoyolda sabit hız taleplerini verimli bir şekilde karşılarken, yüzde 100 rejeneratif frenleme özelliği ile enerji geri kazanımını en üst düzeye çıkarıyor.
100S, eGen Power uygulamalarını okul servisleri, orta ve ağır hizmet tipi çekici ile atık toplama dahil 6x2 ve 6x4 kamyon uygulamalarını içerecek şekilde genişletiyor. 100D ve 130D çift motorlu e-Akslar gibi, 100S de kurulumu kolay ve mevcut kamyon şasisine kolayca entegre edilebilir daha fazla versiyonun geliştirileceği bir platformun üyesi.
eGen Power e-Aks ailesi, aracın ömrü boyunca yüzde 100 bakım gerektirmeyecek şekilde tasarlanıyor, aracın hizmet dışı kalma süresini önemli ölçüde azaltıyor ve eGen Power'ın toplam sahip olma maliyeti avantajını artırıyor.

Ödül avcısı
Territo U

Kısa ve orta mesafe toplu ulaşım için tasarladığımız Territo U, Avrupa'nın en önemli tasarım yarışmalarından olan **BigSEE Product Design Awards'ın Mobilite** ve **The European Product Design Award'ın Ulaştırma / Toplu Taşıma** kategorileri için verilen ödüllerin sahibi olarak bizi gururlandırdı.

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

Koç

Otokar
Doğru karar

Ödül MAN Lion’s Coach’un oldu

‘Seyahat Otobüsü’ kategorisinde prestijli ‘Sustainable Bus Award (Sby Award) – Sürdürülebilir Otobüs Ödülü’ MAN Lion’s Coach’un oldu. Jüri, modern otobüsün özellikle verimliliğine, çevre dostu oluşuna ve çok yönlülüğüne vurgu yaptı

BU yıl 4’üncüsü düzenlenen Sustainable Bus Award (Sby Award) – Sürdürülebilir Otobüs Ödülü, Avrupa pazarındaki en inovatif ve sürdürülebilir otobüslere veriliyor. Sby Award’da ödül kazananlarından biri de; Seyahat Otobüsü kategorisinde rakiplerini geride bırakan MAN Lion's Coach oldu. Lion’s Coach’ın alternatif yakıtlarla yüzde yüz uyumlu güçlü motoru, yüksek araç verimi, geri dönüştürülmüş malzemeden yapılmış yeni nesil koltukları gibi birçok özelliği, jürinin kararını etkileyen unsurlar oldu.

İlk ve tek Avrupa ödülü

19 Kasım 2021 Cuma günü düzenlenen dijital etkinlikte ödülü kabul eden MAN Truck & Bus Otobüs Ürün Başkanı Rudi Kuchta, "MAN Lion's Coach’un uzman jüriyi etkilemesinden ve ‘Sustainable Bus of the Year 2022’ ödülünü kazanmasından çok mutluyuz. Bu, şehir otobüsü, şehirlerarası otobüs ve seyahat otobüsü sektöründe sürdürülebilirlik konusunun hakkını veren ilk ve tek Avrupa ödülümüzdür. Aynı zamanda çevre dostu çözümlere tükenmez bağlılığımızı da teslim etmektedir ve bununla da gurur duyuyoruz.Ödül, MAN Lion's Coach’un sadece güvenilir, emin bir araç olduğunun değil, aynı zamanda ekonomik ve sürdürülebilir olduğunun da açık bir ifadesidir. Uzmanların yanı sıra müşterilerimiz de bunu takdir ediyor; Lion’s Coach şu anda tüm Avrupa'da ve daha uzaklarda kullanılıyor" dedi.

Sofistike çözümler jüriyi etkiledi

Sekiz Avrupa ülkesini temsil eden ticari araç gazetecilerinden oluşan yarışma jürisi, MAN Lion's Coach’un birçok yönünden etkilendi: Örneğin, teknoloji harikası otobüsün en uzun versiyonunda yolcu sayısının 61’e kadar çıkabiliyor olması; 14 metrenin biraz altındaki bu aracın yolcu başına minimal CO2 emisyonuna sahip olduğu anlamına geliyor. Jüri kararı, Euro 6E standartlarını karşılayan ve 510 hp (375 kW)’e kadar güç üretebilen MAN D26 motorunun HVO (hidrojenize bitkisel yağ) ve biyodizel gibi alternatif yakıtlarla yüzde 100 uyumlu olduğunu da vurgulamaktadır. Ayrıca, mümkün olan maksimum tork çok düşük motor hızlarında bile elde edilebilmekte ve bu da, aracın genel randımanı üzerinde olağanüstü olumlu etki yapmaktadır. Lion’s Coach’ın geri dönüştürülmüş malzemelerden yapılmış yeni nesil koltukları da öne çıktı. Dijital hizmetler, araç sahipliğinin toplam maliyeti (TCO) – en uygun tur düzenlemesinden araç bakım yönetimine kadar her şey – üzerinde etkisi olan tüm maliyet faktörlerinin izlenmesine ve optimize edilmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca bakım randevularının ileriye dönük planlanması ve akıllıca gruplandırılması ile aracın hizmet süresi maksimuma çıkarılmaktadır.

Lion’s Coach, 2020'de de ödül almıştı

Lion’s Coach aynı zamanda sürücüler, yolcular ve yoldaki diğer kullanıcılar için de standartları yeniden belirliyor. Otobüsler için ayna yerini alan ilk sistem olan MAN OptiView yardımıyla sürücü, artık kör noktaları da tamamen görebiliyor. Otobüsün iki yanında, yan ve arka taraflarındaki alanların görüntüsünü, aracın içindeki iki monitöre gerçek zamanlı yansıtan iki kamera bulunuyor. Bu şekilde, konvansiyonel dış aynaların gösterdiğinden çok daha geniş bir alanı izlemek mümkün oluyor. Diğer birçok unsurun yanı sıra yayaları algılayabilen aktif uyarılı dönüş asistanıyla, hız sınırı göstergesiyle ve otomatik trafik işareti tanıma sistemiyle de ek güvenlik sağlanıyor. Yeni PCV (Premium Comfort Valve) amortisör teknolojisi ve optimize şasi konfigürasyonu da sürüş konforunu, geliştirilmiş araç yönetimini ve daha fazla güvenliği garantiliyor. Lion's Coach, müşterilere mümkün olabilecek en büyük özgürlüğü sağlamak amacıyla iki ya da üç akslı ve dört farklı uzunluk seçeneği ile sunuluyor. 19.5 tona kadar çıkan izin verilen maksimum toplam ağırlığı da, otobüs işletmecilerinin olası uygulamalarında esneklik gösterebilmelerine yardımcı oluyor. Lion’s Coach ekonomik randıman açısından da yüksek standartları karşılıyor. Otobüs ekonomik sürüş performansındaki başarasını, kısmen optimize Euro 6 güç aktarım sistemine ve otomatikleştirilmiş MAN TipMatic Coach manuel şanzımanına borçlu. Bu, MAN’ın D-26 motorları için optimal olarak yapılandırılmış kendi çalıştırma ve vites değiştirme stratejisini içeriyor. Yeni güç aktarım sistemi içindeki bileşenler arasındaki etkileşim, aracı özellikle verimli kılıyor ve düşük yakıt tüketimine katkıda bulunuyor. Bu ve diğer alınmış tüm önlemler, MAN Lion's Coach’u olağanüstü güvenli ve çok yönlü yapıyor, böylece otobüs işletmecilerinin işlerini daha da kolaylaştırıyor. MAN Lion’s Coach, 2020 yılında da ‘Coach of the Year 2020’ seçilmişti.

‘Brisalıyız.biz’ platformuna Amerika’dan altın ödül

DÜNYANIN önde gelen pazarlama ve iletişim derneklerinden ABD merkezli Pazarlama İletişimi Profesyonelleri Derneği (AMCP) tarafından 15 yıldır düzenlenen MarCom Awards iletişim ve pazarlama ödüllerinde bu yılın kazananları belli oldu. Sektör profesyonellerinin yaratıcılıklarını, yoğun çalışmalarını ve iş büyüklüğünü de değerlendiren MarCom Awards’a bu yıl 41 ülkeden 6.000'den fazla katılım oldu. Müşterilerine, iş ortaklarına ve sektöre lastiğin ötesinde hizmetler kazandırma vizyonuyla çalışan Brisa, pandemi döneminde çevik bir yaklaşımla web sitesi ve mobil uygulama olarak hayata geçirdiği Brisalıyız.biz platformu ile MarCom Awards 2021’de B2B web sitesi kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Brisa ile bayileri arasında köprü kuran ortak bir iletişim, haber ve bilgi platformu olan Brisalıyız.biz, tüm süreçlerin sıkı bir şekilde takip edilmesine, ihtiyaç duyulan tüm bilgilere kolaylıkla ulaşmaya ve pratik bir şekilde iletişim kurulmasına imkân sağlıyor. Platformda bayiler, ürünler, hizmetler, kampanyalar ve bayi örnek uygulamaları dahil ihtiyaç duydukları tüm bilgilere ulaşabiliyor. Platformda ayrıca motivasyonu güçlendirmek ve etkileşimi canlı tutmak üzere canlı yayın etkinlikleri, soru cevaplar, interaktif yarışmalara yer veriliyor. Bayi etkileşimini de güçlendiren platformu bayilerin %99’u düzenli olarak ziyaret ediyor ve güncel içeriklerimizi yakından takip ediyor.

obilet.com

Uzakrota TRAVEL AWARDS 2021

2021 Uzakrota Seyahat Ödülleri

Dünyanın Önde Gelen Otobüs Rezervasyon Sitesi

World's Leading Bus Booking Website

kategorisinde 1. olduk.

Bizi tercih ettiğiniz için teşekkür ederiz!