

UETDS yeni yolcu ve sefer sayılarını 2023 ile karşılaştırıp değerlendirdik

TARİFESİZ HIZLI, TARİFELİ YAVAŞ BÜYÜDÜ



■ 2024 yılının ilk 6 ayında 2023 yılının aynı dönemine göre taşınan yolcu sayısı, tarifeszde yüzde 35,5 tarifelide ise yüzde 3,7 arttı.

■ Aynı dönemde sefer sayıları ise tarifeszde yüzde 24 artarken tarifelide artış yüzde 3,1 oldu.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2024'ün ilk 6 ayına yönelik yolcu taşımacılığına yönelik UETDS verilerini açıkladı. Tarifeli ve tarifesz yolcu taşımacılığında ilk 6 ayda toplam 66 milyon 827 bin 959 yolcu taşındı. 2023'ün ilk 6 ayında bu sayı 59 milyon 155 bin 994 olmuştu. Yolcu sayısında 2023'e göre artış yüzde 13 ile 7 milyon 671 bin 965 kişi oldu.



Erkan YILMAZ

Tarifesz yolcu sayısı

İlk 6 ayda yolcu sayısı 23 milyon 350 bin 411 oldu. 2023'te bu sayı 17 milyon 218 bin 206 kişi olmuştu. 2023'e göre artış yüzde 35,5 ile 6 milyon 132 bin 205 kişi oldu.

Tarifeli yolcu sayısı

2024'ün ilk 6 ayında 43 milyon 477 bin 548 kişi taşınırken, bu sayı 2023'ün aynı döneminde 41 milyon 937 bin 788 kişi idi. İlk 6 aydaki artış, 2023'e göre yüzde 3,7 ile 1 milyon 539 bin 760 kişi oldu.

Toplam sefer sayısı

2024'ün ilk 6 ayında tarifeli ve tarifesz taşımacılıkta toplam sefer

sayısı 6 milyon 231 bin 887, 2023'te bu sayı 5 milyon 255 bin 156 olmuştu. Artış, yüzde 18 ile 976 bin 731 oldu.

Tarifesz sefer sayısı

İlk 6 ayda 4 milyon 794 bin 744 olurken, 2023'te bu sayı 3 milyon 861 bin 244 oldu. 2024 yılında artış yüzde 24 ile 933 bin 500 oldu.

Tarifeli sefer sayısı

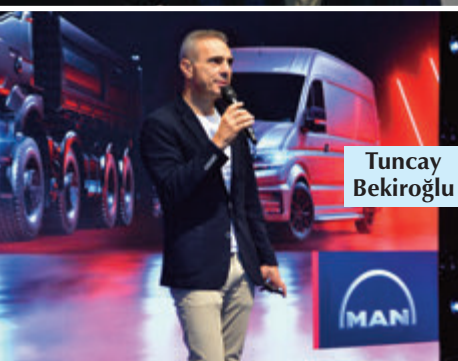
İlk 6 ayda 1 milyon 437 bin 143 iken, 2023'te bu sayı 1 milyon 393 bin 912 olmuştu. Artış yüzde 3,1 ile 43 bin 231 oldu.

2024 ve 2023 belge sayılarındaki durumu da haberimizde paylaşıyoruz. **14'te**

Asgari özmal kapasitede yeni dönem → Dr. Zeki Dönmez inceledi 15'te

Man Yetkili Servisleri İstanbul'da Toplandı

Başarılı Yetkili Servisler Ödüllerini Aldı



Tuncay Bekiroğlu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu:

"Zorlu pazar koşullarının hakim olacağı yeni bir döneme giriyoruz"

9-10'da



Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

8 Ayda 8 Ülke 18 Şehir

18'de



Dr. Zeki Dönmez

Asgari özmal kapasitede yeni dönem **15'te**



Mustafa Yıldırım

Şartlar giderek ağırlaşıyor... **17'de**



Korkut Akın

Tanıklıklar ışık tutar geleceğe... **2'de**



Cumhuriyet Aral

Su-i Misal **6'da**



Obilet ve Trio Mobil Güvenli Sürüş için iş birliği yaptı **6'da**

Kemal Duman Turizm: Yurtiçi turlar yurtdışına kaydı

Kemal Duman

8'de

Öğrenci taşımacılığının duayen ismi Çınar Tur Başkanı Ahmet Çınar:

Üç üniversite bitirsen de bu işi yapamazsın, kendi kriterleri var



Can Çınar, Muammer Başkan, Ahmet Çınar, Erkan Yılmaz **11-12'de**

Temsa Yetkili Servisi Ataser Otomotiv Onarım ve bakımda fark yaratıyor



Ataser Otomotiv'in Başkanı Anıl Ertunç:

Teknolojik yenilikleri ve eğitimi ön planda tutarak, sektördeki değişimlere ayak uyduruyoruz.

Ataser Otomotiv Servis Müdürü Şafak Kıyar



ile bir araya gelerek Ataser Otomotiv'in faaliyetlerini ve müşterilerine sunduğu hizmetleri konuştuk.

■ Erkan YILMAZ

13'te

Mercedes-Benz Arocs 4851 K

Ağır Yükler Altında Sürüş Güvenliği Garanti



"Şantiyedeki Güç"

19'da

ABC Lojistik, Filosunu 250 Tırsan ile güçlendirdi



Ali Bilen

Çetin Nuhoglu

20'de

İstanbul İETT Otobüsleri



Onur Orhon **18'de**



Tanıklıklar ışık tutar geleceğe...

Her şey değişiyor, her değişen de bir öncekini unutturuyor. Ama iyi ki belgeler var, iyi ki galeriler, müzeler, sergiler var. Belgeleyenleri unutmamak gerekir, belgeler kadar...

Fotoğrafçılık, hafızamız için biçilmiş kaftan; tabii ustanın elinden çıkarsa, çok daha güçlü, çok daha güzel. Ozan Sağdıç, 1950'lerden bu yana ülkemizin sosyal, siyasal, sosyoekonomik, sosyokültürel ve görsel tarihini belgeleyen usta... Ozan Sağdıç'ın genel bir panorama sunduğu sergisi **İstanbul Modern'de 20 Ekim'e kadar gezilebilir**. Biliyorsunuz, İstanbul Modern, Salıpazarı denilen bölgede... **Karaköy ile Kabataş arasında; adı Galataport** olmuş artık, yani o da değişmiş.



Korkut Akın
korkutakin@gmail.com

Göz ardı edilemeyecek güzellikler...

Türkiye'nin tanıtımında kullanılan çok sayıda fotoğrafı çeken **Ozan Sağdıç**, 1934 doğumlu; kendisine uzun ömürler diliyoruz. **Bu serginin küratörlüğünü Dr. Ruhi Oğuz Sağdıç'ın danışmanlığında Merih Akoğul ile Demet Yıldız Dinçer üstlenmiş.**

Ozan Sağdıç, o dönemi o kadar güzel belgelemiş ki, insan değişimin farkına varıyor. İşte, birkaç fotoğraf.

Araba lastikçileri

Artık bu kadar salaş değil, çok daha güven verici; her ne kadar dışarıdan bakınca lastikçi olup olmadığı anlaşılmasa da... Ama bir güzelliği var, eski lastikler estetik bir değer kattığı gibi sağa sola atılmayıp çevre kirliliğine de yol açmıyormuş. Sizce de öyle değil mi?



Orkinosu görüyor musunuz?

Bırakın o kadar büyük balığı, hiç balık kalmadı sularımızda... Birçok şey ileri, iyiye giderken denizlerimizi kurttuk, trollerle gırgırlarla... Buna da bir son verilmeli... Komşu ülkeler -ki, suyun öte yanı, elinizi uzatmanızla değeceğimiz kadar yakınlarla tutuyor, ucuz yediyor ama bizde tutulması yasak olan balıklar bile göz göre göre satılıyor, yetkililer nezaretinde.

Hepimizin elinde telefon var, aslına bakarsanız cep bilgisayarı hepsi. Ama eskiden zaten çok az olan telefonu olanları bulabilmek için santral memuruları vardı (o da Sirkeci'deydi, hatırlayanlarımız vardır, daha düne kadar da açtıktı) PTT'de. Siz birinin adını söyleyerek telefonunu öğrenmek isterdiniz, onlar ışık hızıyla neredeyse bildirirlerdi. Bir de şehirlerarası telefon görüşmesi vardı ki, aman aman! Santrali arayacaktınız, hangi şehirden hangi numarayı arayacağınızı bildirirdiniz. Sıranız gelince telefonunuz çalardı; ama ne zaman, Allah bilir. (Taşrada çoğunlukla telefon mahalle bakkalında ya da muhtarlıkta vardı, telefon gelince, bir çocuk koşturulur, telefonunuz var diye çağırılırdı; ikinci bir baklama daha...)



Çift lokomotif

Doğu Anadolu'da, karayollarının az ve düzgün olmadığı zamanlarda trendi asıl ulaştırma aracı. Öncü Yıl Marşında, "Demir ağlarla ördük anayurdu dört baştan" dizesi tam da bunu anlatıyor. Peki, şimdi! Otobüslerin çekiş gücü, motor torku ve tüm teçhizatı uzun yola uygun. Yolcular da rahat, çünkü koltuklar da konforlu... Kömürlü lokomotiflerin çektiği katar, özellikle yokuşlarda iyice güçten düşer ve tıslayarak kalırdı (ben bile yaşadım o gerçekliği). Belirli merkezlerde katara ikinci bir lokomotif katılır ve dayanışmayla aşıldığı amansız sıradağlar. Bir küçük not: Trenin penceresinden çevreyi seyretmek isteyen çocuklara, "sakın ileri bakmayın" denirdi, çünkü kömürlü lokomotifin bacasından çıkan dumana karışan parçacıklar göze kaçabilir ve olmadık kazalara yol açabilirdi. Ağlamak sızlanmak da cabası; anneler ellerinde tül bent ucuyla gözlerden parçacık temizlerdi... ■



Sokak canlarına sahip çıkalım!

Bu kadar değişim ve gelişim içinde, ilgililer ve yetkililer düzgün çalışmadıkları, çıkardıkları yasaların uygulanıp uygulanmadığını denetlemedikleri için sokak hayvanlarının katledilmesi gündemde.

Ozan Sağdıç'ın fotoğrafındaki güzelliğe bakar mısınız? Tezgâhına uzanmaya çalışan kediyeye balıkçının hoşgörülü bakışı ders versin hepimize...



Günde 100 Otobüsün kalktığı durak DEMİRKAPI

Terminal mi, terminüs mü?

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, her zaman yerleşim merkezlerinin ortasında olmuş. Ulaşımın kolaylığı belirleyici kuşkusuz. Şair Refik Durbaş da, "Anadolu'nun merkezi Sirkeci, dünyanın merkezi Sultanahmet" dizeyiyle bunu belgelemiş. Sirkeci, hem denizyolu hem de demiryolu hem de karayolunun bulunduğu ender doğal alanlardan biri olarak İstanbul'un (suriçi anlamında da, gelişmişliğiyle de) merkezidir, eskiden beri.

Eski otobüsçüler anlatırdı, Boğaziçi Köprüsü yapılmadan önce, hem karşıya geçecek otobüslerin hem de insanların bir arada nasıl bir kaynaşma içinde olduklarını. Köprü yapıldı, ulaşım rahatladı, otobüs kalkışları Topkapı'ya taşındı...

İstanbul Edirne yolundaki feci bir kaza sonrasında dergi haberi de olan şehirlerarası yolcu taşımacılığı otobüslerini Ozan Sağdıç görüntülemiş. Yazısının da kendisinin olduğunu düşündüren bu haber değil, ama otobüsçülük açısından mekân bu yazının konusu...

İptidai...

Yazının başlığına bakılınca, günde 100 otobüsün kalktığı görülüyor. Pandemi ve ekonomik kriz vurmadan önce, Büyük İstanbul Otogarından günde ortalama 1800 araç çıkışı vardı (şimdilerde, her şey gibi o da küçüldü ve 1000 seviyesine indi).

1950'den 2000'lere 50 yılda çok şey değişmiş; araçlar kadar insanlar da, mekânlar kadar yollar da, yolculuklar da... Giderek daha az ölümlü kaza yaşıyoruz.

Haberde yer aldığına göre, o zaman terminal veya otogar adı kullanılmıyor, terminüs deniliyor. Zaten "haber" de haber değil, jurnal olarak belirtiliyor. Oysa şimdi jurnal deyince kimse benimsemez.



Bagaj varsa...

Bugün, otobüsçü, yolcu bagajı nedeniyle otobüs tercih ediyor diyor, havayolları (bilet fiyatları çok düşük olsa da) bagaj parası aldığı için... Ozan Sağdıç'ın fotoğraflarında öne çıkanlardan biri de otobüslerin üzerine sarılan çuvalar, denker, bavullar; sonra da üzerine bir branda çekiliyor, ne olur ne olmaz, yolda yağmur yağabilir ve eşyalar ıslanır sonra. Ne kadar sıkı bağlanırsa bağlansın, rüzgar yine arasına girecek boşluk bulur ve yol boyu çıkarttığı ses eşlik ederdi yolculuğa muhakkak. Şimdi öyle mi ya, koltuk arkası ekranlardan cep telefonlarına her türlü rahatlık elimizin altında.

Kontrol şart

1950'lerde, 29 Temmuz gece yarısı yaşanan kazanın ardından bu yazıyı, aynı tarihlerde konu etmek belki bir tesadüf, ama karayolu yolcu taşımacılığı sektörü hâlâ çalışıyor, güne ayak uydurarak.

Haberde yer aldığına göre, trafik kontrolü yapılmadığı, otobüslerin itilerek çalıştırıldığı gerçeğiyle karşı karşıyayız. Tabii ki, artık yasa, yönetmelik ve denetim var ama yetersiz, hepimiz biliyoruz.

Bir duvar dibine sıralanan otobüslerin kalkışlarının belli bir düzene göre yapılmasını 43 yıllık şoför, o günün kâhyası Hüseyin Öztepe sağlıyormuş. Trafik polisi de "inzibati temin ediyor".

Otobüslerinin kalkma sırasını yolcular, büyük olasılıkla da bavul ve denkerinin yanında kaldırımlara oturarak bekliyormuş. Günümüzde bu durum çok daha konforlu. Ancak birçok eksiklik hâlâ var, sizler de biliyorsunuz.

Dolmuş taksi ya da korsan taşımacılık

taşımacılık

Ozan Sağdıç'ın aynı dönemde çektiği, yine yolcu taşımacılığı ile doğrudan bağlantılı bir başka fotoğrafı... "Yurdu her tarafına..." tabelasıyla dolmuş taksiler de varmış o zamanlar. Belki daha konforlu seyahat etmek isteyenlerin tercihi olan bu taşımacılık şekli, sanki zorunlu nedenleri vurguluyor. Kilis plakalı taksi, öylesine gelmemiştir İstanbul'a; düşünsenize ne yollar yol gibi ne araçlar şimdiki gibi... Sağlık sistemi de bu kadar gelişkin olmadığı o yıllarda taşrada doktor da bulmak güç, hastalar, acilen doktora ulaştırılmalı... O zaman kim bakar yol parasına...

Şimdilerde de var taksiyle taşımacılık, ama yasal olarak değil korsan olarak yapıyor daha çok. Bunun iki zararı var: İlki sektörü zan altında bırakıyor; ikincisi ülke ekonomisine zarar veriyor, çünkü vergi kaçırılıyor.



GELECEĞİN GÜVENLİĞİ BUGÜNDEN BAŞLADI.

Mercedes-Benz seyahat otobüsleri, güvenlik teknolojilerine öncülük etmek üzere yenilendi. Standart olarak sunulan hassas radar, sensör ve kamera teknolojilerine sahip güvenlik sistemleriyle regülasyonların bir adım önünde; trafiğin, kaptanın ve yolcuların güvenliğini sağlamak üzere daima yollardayız!

[#GüvenliğeKaptanlıkEder](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Sakarya Büyükşehir Belediyesi 23 Otokar otobüs alıyor

Kısa zaman önce araç filosunu yenileyeceklerini duyuran **Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Alemdar**, biri elektrikli olmak üzere Otokar marka 22 yeni otobüs ve 1 mikrobüsü Büyükşehir'in araç filosuna kattıklarını açıkladı. Alemdar, son model, yeni nesil ve çevreci otobüslerin Eylül ayında hizmet sunmaya başlayacağını belirterek, 'hayırlı olsun' dedi.

Başkan Yusuf Alemdar, Otokar Genel Müdürü Aykut Özüner, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Odabaş, Yurt İçi Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı, Yurt İçi Otobüs Satış Müdürü Murat Torun ile Büyükşehir Özel Kalem Müdürü **Murat Yıldırım** ve Ulaşım Daire Başkanı **İlhan Yılmaz**'ın da hazır bulunduğu görüşmede **Başkan Alemdar**, şehrin ulaşım altyapısını güçlendirecek adımları atmaya devam edeceklerini ifade ederek, otobüslerin alımıyla ilgili gerekli anlaşmayı sağladıklarını dile getirdi. ■



Yusuf Alemdar



Efsane Ford Transit Yenilendi

Gelişmiş teknolojisi, üstün performansı ve eşsiz tasarımıyla ticarete kuralları yeniden yazan Ford Otosan imzalı Transit ailesi, yükseltilmiş yeni donanımıyla şimdi çok daha fazla verimlilik, konfor ve güç sağlıyor. Güncellenmiş donanım hem Transit'te hem de Türkiye'nin ilk elektrikli ticari aracı olan E-Transit'te sunuluyor.

Yeni Ford Transit donanımı sürüş konforunu ve verimliliğini artıran önemli özellikleri içeriyor. Yeni 8 ileri otomatik şanzıman, daha yüksek yakıt verimliliği ve pürüzsüz vites geçişleri sağlarken, döner vites konsolu ergonomik tasarımıyla iç mekânı daha verimli kullanıma açıyor. Direksiyondan kumandalı vites kontrolü ise sürüş güvenliğini artırarak sürücünün ellerini direksiyondan ayırmanın vites değiştirmesini mümkün kılıyor.

Dış tasarımdaki en çarpıcı değişiklik, yeni siyah renkli Transit ve E-Transit yazısı ile yeni Ford logosu. Yeni tekerlek yuvası tasarımı da 27 kilograama kadar ağırlık kazancı sağlıyor. ■



AOS Grand Toro'nun Başarısının Anahtarı, Allison Şanzıman

Anadolu Isuzu'nun AOS markalı Grand Toro midibüs modeli, 2022 yılında İngiltere'de satışa sunulduğundan bu yana güçlü bir pazar payı elde etti.



İngiltere distribütörü EVM UK Ltd'nin desteğiyle 80 adedin üzerinde satış kaydedildi. Batı Avrupa pazarında saygın bir itibara sahip olan Allison ve Cummins ise pazara sunulan bu yeni otobüs modelinin tercih edilmesi konusunda operatörlere güven veriyor.

2023'te Antalya'da düzenlenen Anadolu Isuzu Distribütörler Toplantısı'nda En İyi Yeni Pazar Performansı ödülünü kazanan EVM UK Ltd'nin Genel Müdürü Danny McGee, "Grand Toro'nun en ideal şekilde entegre edilen motor ve şanzımanı hem mekanik olarak hem de aktarma organları yönetim yazılımı aracılığıyla birlikte çok verimli çalışıyor. Allison'ın üstün güvenilirliği açık ve bu, servis ağının gücüyle daha da pekiştiriliyor" diye belirtti. ■



Uşak elektrikli otobüslerine kavuşuyor

Uşak Belediye Başkanı **Özkan Yalım**, hizmete girecek olan Bozankaya marka beş adet yüzde 100 elektrikli otobüsün test sürüşünü gerçekleştirdi.

Ankara Bozankaya'da incelemelerde bulunan Başkan Yalım; "Vatandaşımızın konforunu sağlayacak araçlarımızı tamamen hibe desteği ile aldık ve çok yakında hizmete sokacağız" ifadelerini kullandı.

Araçların kapasitesi 180 kişi

Yeni üretilen elektrikli araçların teknik detayları hakkında bilgi veren **Başkan Yalım**, "Araçlarımızı test ettik, şahsen kullandım da. Araçlarımız son derece harika ve iç dizaynıyla mükemmel. 41 kişinin aynı anda oturabileceği, ayaktaki vatandaşlarımızla birlikte 180 kişinin binebileceği konforlu ve güvenli araçlarımız yakında yollarda olacak" diye konuştu. ■



Elektrikli Temsa otobüsler 4 milyon 625 bin yolcuyla, 22 milyon TL tasarruf sağladı

Samsun Büyükşehir Belediyesi tarafından Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde ASELSAN ve TEMSA iş birliğinde Türkiye'de ilk kez Samsun'da

kullanılmaya başlanan lityum pilli elektrikli otobüsler, 22 ayda sağladığı avantajlarla dikkat çekti.

İlk olarak TEKNOFEST Karadeniz ile yolcu taşımaya başlayan elektrikli otobüsler, hizmete girdiği 22 ayda; 4 milyon 625 bin yolcu taşıdı. 22 milyonluk yakıt tasarrufu sağlayan 20 elektrikli otobüs, 2 bin 522 ton karbondioksit salımını da engelledi.

Yeşil ulaşımın kentler için önemini vurgulayan **Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Halit Doğan**, "Yeşil ulaşımın hem çevremizi koruyor hem de büyük tasarruf sağlıyoruz. Gece seferleri yapan ulaşım hatlarımızda da özellikle elektrikli otobüslerimizi kullanmaya özen gösteriyoruz" dedi. ■



Halit Doğan

TEKNOLOJİSİYLE ASLAN GÜCÜNDE!

Ödülleriyle dünyada takdir toplayan **MAN Lion's Coach**, teknolojisinden aldığı güçle geleceğe yol alıyor.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt /ANKARA

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

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

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



Obilet ve Trio Mobil'den Güvenli Sürüş için önemli iş birliği

Türkiye'nin önde gelen online otobüs bileti satış platformu Obilet, güvenli sürüş teknolojileri sağlayıcısı Trio Mobil ile önemli bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği kapsamında, Trio Mobil'in yapay zeka destekli güvenli sürüş kameraları (AI Dashcam), otobüs firmalarına sunulacak.

Sürücülere Anında Uyarı

Trio Mobil'in bu yenilikçi yapay zeka tabanlı çözümü, sürüş esnasında telefon kullanımı, yorgunluk ve dikkat dağınıklığı gibi durumları anında tespit ediyor. Ayrıca, sürücülere araç içi sesli uyarılar yaparak güvenli sürüş alışkanlıklarını teşvik ediyor.

Yolculuklar Artık Daha Güvenli

Trio Mobil AI Dashcam, otobüs sürüş güvenliğini artırmak amacıyla geliştirilen ileri teknoloji bir çözümdür. Sistem, kaza önleme, olay kaydı, sürüş analizi ve sürüş performansı izleme gibi özellikleri bünyesinde barındırarak, yolcuların ve sürücülerin güvenliğini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor.

Verimlilik ve Güvenlik Bir Arada

Obilet Yetkilisi, "Trio Mobil ile yaptığımız bu iş birliği sayesinde otobüs firmalarına hem verimlilik hem de güvenlik sağlayacak bir çözüm sunuyoruz. Trio Mobil AI Dashcam, sürücülerin performansını izlerken aynı zamanda kaza risklerini minimize ediyor," dedi.

Gerçek Zamanlı Veri ve Raporlama

Web tabanlı yazılım ve mobil uygulama üzerinden erişilebilen Trio Mobil AI Dashcam, yöneticilere anlık veri ve gelişmiş raporlama imkanları sunuyor. Bu sayede, otobüs firmaları filolarını daha etkin ve güvenli bir şekilde yönetebiliyor.

Trio Mobil'den Öne Çıkan Özellikler:

- **Sürücü Performans Analizi:** Haftalık olarak sürücü performansını değerlendirir.
- **Hız Limiti ve Isı Haritası:** Hız limitine uyumluluk ve kaza riskinin yoğun olduğu bölgeleri görselleştirir.
- **Yorgunluk ve Dikkat Dağınıklığı Uyarıları:** Sürücünün yorgunluk ve dikkat dağınıklığını algılar, anında uyarılar yapar.
- **Gerçek Zamanlı Kayıt:** Potansiyel tehlikeleri gerçek zamanlı olarak kaydeder ve yöneticilere anlık uyarılar gönderir.

Bu önemli iş birliği ile Obilet ve Trio Mobil, otobüs firmalarına daha güvenli ve verimli bir çözüm sunmayı hedefliyor.

Daha fazla bilgi için Obilet ile iletişime geçebilirsiniz.

Telefon: +90 212 963 01 02



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

SU-İ MİSAL

"Su-i misal" Türkçede "kötü örnek" anlamına gelir ve genellikle olumsuz sonuçlara yol açan bir durumun ya da kişinin diğerlerine emsal teşkil etmemesi gerektiğini vurgulamak için kullanılır.

Siyaset ve ticaret, toplumların işleyişinde ve gelişiminde kritik rol oynayan iki önemli alandır. Ancak bu alanlarda yanlış ve olumsuz örneklerin varlığı, toplumsal düzeni ve güveni derinden sarsabilir. Siyasette ve ticaretteki bu durumların toplumdaki etkilerini anlamak için, bu tür davranışların ortaya çıkışı ile sonuçlarını incelemek gerekir.

Siyasette su-i misaller, yolsuzluk ve güvensizlikle başlar. Yolsuzluk, kamu kaynaklarının kişisel çıkarlar için kötüye kullanılmasıdır ve toplumda büyük güvensizlik yaratır. Yolsuzluğun yaygın olduğu toplumda, vatandaş, devlet kurum ve yöneticilerine güven duymaz. Bu ise devletin otoritesini zayıflatır ve toplumsal huzursuzluğa yol açar.

Siyasi liderlerin etik dışı davranışları da toplumun ahlaki değerlerini olumsuz etkiler. Rüşvet alma, akraba kayırmacılığı, görevi kötüye kullanma gibi davranışlar, toplumsal normların ve etik değerlerin erozyonuna neden olur. Bu tür örnekler, toplumun genel ahlaki çöküşüne yol açar ve bireylerin benzer davranışları meşru görmesine neden olur.

Demokratik süreçlerin zedelenmesi, seçim hileleri, medya manipülasyonu ve baskıcı politikalar, gibi demokratik prensiplere aykırılıklar halkın iradesinin tam olarak yansımını engeller. Bu durum, demokratik kurumlara olan güveni azaltır ve otoriter rejimlere zemin hazırlar.

Kamu kaynaklarının adil dağıtılmaması, belli bir kesimin kayırılması ve yolsuzluk, sosyal adaletsizliklere yol açar. Bu ise, toplumda, huzursuzluk ve çatışmaları artırabilir.

Ticarette, su-i misal teşkil eden davranışlar ise haksız rekabet ve ekonomik adaletsizlikle başlar. Hileli ticaret uygulamaları, tekelcilik, rüşvet ve yolsuzluk, piyasa koşullarını bozar ve adil rekabeti engeller. Bu, küçük işletmelerin ayakta kalmasını zorlaştırır ve ekonomik adaletsizlikleri derinleştirir. Tüketici haklarının ihlali, kalitesiz ürünlerin satılması, yanıltıcı reklamlar, sahtecilik ve garanti haklarının ihlali, tüketicilerin güvenini sarsar. Bu ise piyasa güvenilirliğini azaltır ve ekonomik durgunluğa yol açabilir.

Kurumsal ahlakın zedelenmesi de ticarette su-i misal teşkil eden davranışlardan biridir. Çevreye zarar veren faaliyetler, işçi haklarının yok sayılması ve etik dışı iş uygulamaları, şirketlerin itibarını zedeler ve toplumsal güveni azaltır.

Ticarette su-i misal uygulamalar, uzun vadede ekonomik istikrarı da bozar. Piyasa manipülasyonları, finansal sahtekarlıklar ve vergi kaçakçılığı, ekonomik krizlere ve mali istikrarsızlıklara yol açar. Bu ise hem yerel hem de küresel ekonomiyi olumsuz etkiler.

Siyaset ve ticarette su-i misal teşkil eden durumlarla mücadele etmek, toplumların sağlıklı ve sürdürülebilir bir şekilde gelişmesi için hayati öneme sahiptir. Bu mücadelede kullanılacak yöntemler arasında şeffaflık ve hesap verebilirlik, etik kurallar ve eğitim, hukuki düzenlemeler ve yaptırımlar, medya ve toplumsal bilinçlendirme bulunur.

Su-i misal, toplumun ahlaki ve normatif yapısını olumsuz etkileyen durumlardır. Tarih boyunca pek çok su-i misal örneği görülmüş ve bu örnekler, toplumlar üzerinde derin etkiler bırakmıştır. Su-i misal teşkil eden davranışlar, bireylerin ve toplumun genel yapısında olumsuz sonuçlara yol açabilir. Ancak, eğitim, hukuki düzenlemeler, sosyal destek sistemleri ve medya aracılığıyla bu tür olumsuz örneklerle mücadele edilebilir. Toplumun sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya sahip olması için su-i misal teşkil eden davranışların engellenmesi önemlidir.


Bugünlerde, "Su-i misal, emsal olmaz" sözü geçerliliğini yitirmiş halde ne yazık ki! ■

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN




MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR


MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

 **mapar**

 www.mapar.com.tr

    /maparman



Kemal Duman Turizm: Yurtiçi turlar yurtdışına kaydı

Sektörün tecrübeli isimleri arasında yer alan İzmir merkezli Kemal Duman Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Duman ile yeni yatırım ve sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Röportaj: Erkan YILMAZ

1985 yılında turizm taşımacılığı alanına şoför olarak adım attığını belirten **Kemal Duman Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Duman**, 1999 yılından sonra sektördeki faaliyetini yönetici olarak sürdürdüğünü söylüyor. Kemal Duman, 25 Ocak 2022 tarihinde, hiç de planlamadığı bir anda 1 adet Mercedes Tourismo ve 2 adet Temsa Safir otobüsü ile kendi şirketini kurduğunu belirtti. Yaşanan tüm olumsuz ekonomik koşullara rağmen şirketi kurmaktan mutlu olduğunu söyleyen Duman, "İnsanın kendi işi gibisi yok. Çalıştığınız şirketlerde mutlu olsanız da, kendi işinizin olmasının yarattığı mutluluk çok daha farklı" dedi. 2,5 yıllık sürede şirketin filosundaki araç sayısının özmal olarak 11 adede ulaştığını aktaran Kemal Duman, "Filomuzdaki araçların 4'ü Temsa Safir, 2'si Mercedes Tourismo, diğerleri de Otokar Sultan, Mercedes Sprinter ve Vito'dan oluşuyor" dedi.

Turizm çiftçilik gibidir

14 yıl şoför olarak, 23 yıl da yönetici olarak çalışmanın birçok açıdan önemli deneyimler kazandırdığını belirten **Kemal Duman**, "Turizm alanında çalışmanın en önemli avantajı Türkiye'nin her yerinden çok fazla dost edinmek oldu. Bu, şirketimizin kuruluşundan sonraki süreçte başarılı olmamızda da önemli etkenler arasında. Turizm işini, ben biraz da çiftçilik gibi de görüyorum. Çiftçi nasıl bir yıl verim alır, diğer yıl istediği verimimizi alamaz, bizimkisi de aynı. Bir yıl çok iyi geçer, sonraki yıl sorunlar çıkar ve bir önceki yılı aratır. Bu iş pamuk ipliğine bağlı. Her olumsuz gelişme ilk önce turizm sektörünü etkiliyor. Turizm sektörünün yaşadıkları sadece ülkemizdeki ekonomik durumla sınırlı değil, dış ülkelerde ve çevremizde yaşanan her politik ve ekonomik gelişme, yaz mevsiminde ülkemizde ani olarak başlayan orman yangınları da turizm sektörünü olumsuz etkiliyor" dedi.

Sahipsiz bir sektörüz

Yaşadıkları önemli sıkıntılardan birisini sahipsiz bir sektör olmaları olarak değerlendiren Duman, "Yaşadığımız sorunların büyümesinin ve çözümünün zor olmasının en önemli nedenlerinden birisi mesleki örgütlerimizin yetersizliği" dedi.

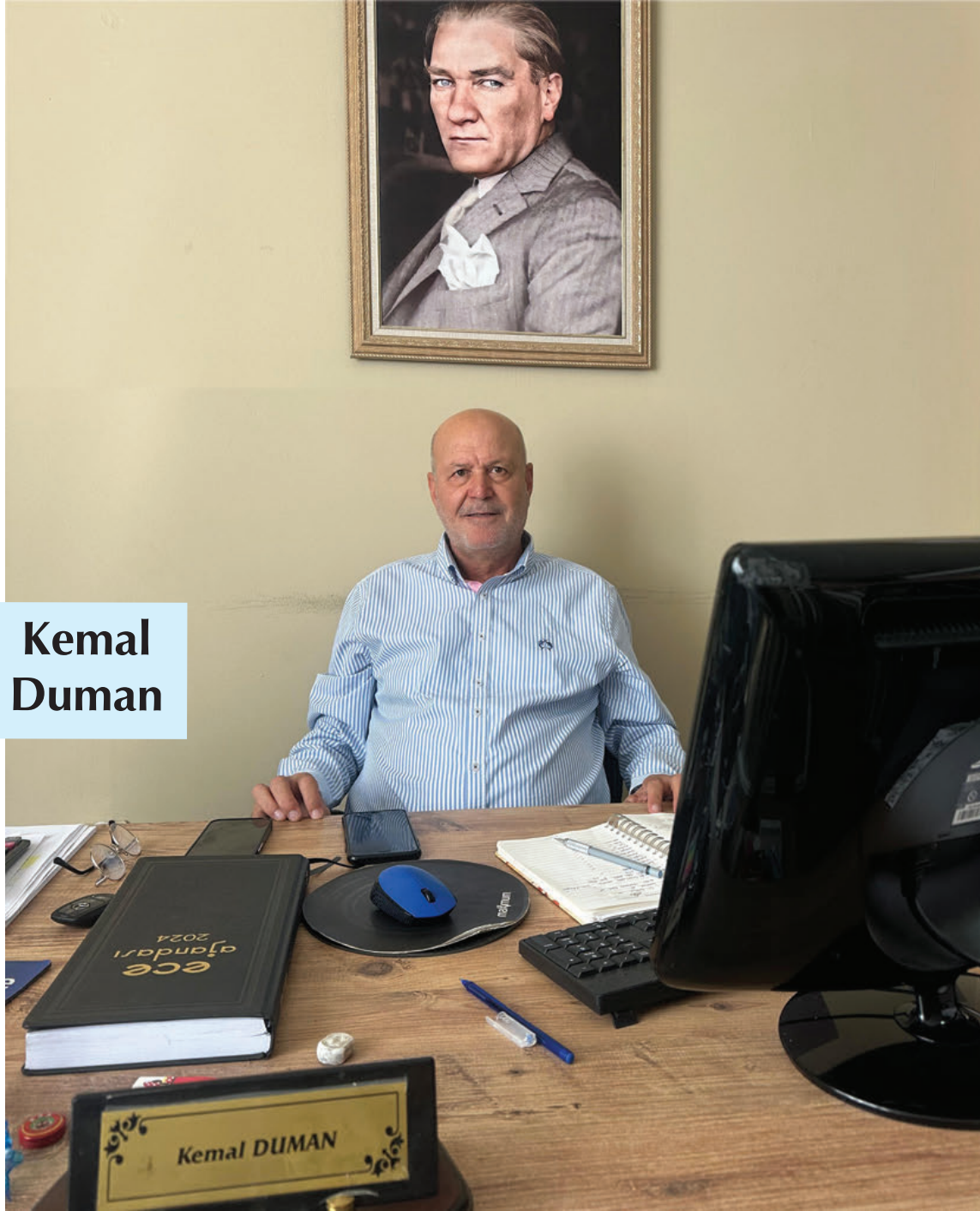
Nisan ve Mayıs sonrası hayal kırıklığı

Şirket olarak hem yurtiçi hem yurtdışı taşımacılık faaliyetinde



Temsa Safir yatırımı yaptı

Temsa bayisi As Antalya Otomotiv, Kemal Duman Turizm'e Temsa Safir otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Aracı, Temsa Marmara Bölge Müdürü Ali Acıbadem, Kemal Duman Turizm Operasyon Sorumlusu Betül Bilen, eşi Utku Bilen ve kaptan Halil Gülyağcı'ya teslim etti.



Kemal Duman

olmaları nedeniyle yaşanan olumsuzlukları bir ölçüde atlatabildiklerini vurgulayan **Kemal Duman**, "Şu anda ağırlığımız Avrupa ve Balkanlar. İtalya turları yapıyoruz. Yurtdışına yönelik talebin yurtiçine göre daha iyi olması nedeniyle biz biraz daha iyi durumdayız. Turizm taşımacılığında hareketlilik Nisan ve Mayıs ayında başladı. Nisan ve Mayıs çok hızlı geçti. Özellikle yurtiçi turların pahalı olması ülkemizin vatandaşlarını daha ucuz olan yurtdışına yönlendirdi. Ancak daha sonraki aylar hayal kırıklığı oldu, şu anda işler çok daha yavaş gidiyor. Burada en önemli sıkıntı vizelerin alınmaması. Hem seyahat etmek isteyen vatandaşlar hem de bizler vize sorunu yaşıyoruz. Turizm sektöründe faaliyet gösteren firmaların çalışanlarına yönelik kamu görevlilerine olduğu gibi bir pasaport kolaylığı getirilmesi, kaptanların vizesiz seyahatlerinin sağlanması çok önemli bir avantaj olur. Kaptanlarımızın vize başvurularına yönelik randevu bile alamıyoruz, bu tüm firmalar için geçerli. Öte yandan yurtdışından gelen turistler için de ülkemiz daha

pahalı hale geldi. Bir taraftan kurların baskılanması bir taraftan da otel, restoran fiyatlarının çok yükselmesi nedeniyle yabancı turist açısından cazibemizi yitirdik. Taşımacıların araçlarının yüzde 50'si yatıyor. Şu anda bir şekilde gidiyor ama yaşadığımız bu zorlu ortamın asıl etkisini kışın göreceğiz" diye konuştu.

Gemiden turist iniyor

Kruvaziyer turizminin İzmir açısından önemli olduğunu da belirten **Kemal Duman**, "Ancak, dediğim gibi, ülkemiz pahalı hale geldi. Gemi limana yanaşıyor 2000 kişinin bulunduğu gemiden inen kişi sayısı 200-300, en fazla 500 kişi. Diğerleri gemide kalıyor. İnenlerin bir kısmı da yaya bir şekilde turluyor veya 3-4 kişi bir araya gelip taksi tutarak kısa bir şehir gezisi yapıyor. Tur etkinliği olmadığı için taşımacıya olumlu etkisi olmuyor" dedi.

Temsa Safir tercihi

2024 yılında 1 adet Otokar Sultan, 1 adet Mercedes-Benz Sprinter yatırımının ardından üçüncü araç

yatırımının Temsa Safir olduğunu belirten **Kemal Duman**, "Temsa Safir tercihimizin temel etkeni, ilk alım maliyetinin daha uygun olması... Ayrıca Temsa Safir aracı anlaştıktan 1,5 ay sonra teslim alabildik bu önemliydi. Temsa Safir araçların işletim sürecinden de memnunuz. Bir tek isteğimiz yedek parça temininin biraz daha hızlı olması" dedi.

İmkan oldukça yatırıma devam

Kemal Duman, imkan oldukça yatırımlara devam edeceklerini de belirterek "Turizm sektöründe araç yatırımını çok önceden planlama imkanınız yok. İhtiyacın oluşması ve sizin de buna göre hareket etmeniz daha doğru olabiliyor. Temsa Safir yatırımına da hızlı karar verdik ve satın aldık" dedi. ■

EYT kaptan sorununu büyüttü

Kaptan sorununun her firma açısından giderek büyüdüğüne dikkat çeken Kemal Duman, "Muavinlik sisteminin kaldırılması bir etken ama EYT çıktıktan sonra bu sorun daha da büyüdü. Birçok kalifiye çalışan EYT ile emekli olduktan sonra işi bırakıp kendi memleketine döndü. Her sektör bu sıkıntıyı yaşıyor" dedi.

Röportajın bitiminden sonra, Kemal Duman'ın dudaklarından, biraz mahzun, biraz kaygılı, biraz da umutsuz olarak personel sorunun büyümesinde bir etken olarak da "Tembel bir nesil yetişiyor" sözleri döküldü...

Man Yetkili Servisleri İstanbul'da Toplandı

Başarılı Yetkili Servisler Ödüllerini Aldı



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2024 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi. Toplantıda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme programı kapsamında başarılı olan MAN Yetkili Servisleri, düzenlenen özel bir törenle ödülleri aldı. Üç farklı kategoride yapılan değerlendirmeler sonucunda B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir Avos Yetkili Servisi, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde de Van-MAN Yetkili Servisi birinci oldu. MAN'ın yeni servisleri Meçikoğulları ve Metinler ise Müşteri Memnuniyeti kategorisinde birinciliği paylaştı.

MAN Yetkili Servisleri, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde 2024 yılının ilk toplantısı için 24-26 Temmuz tarihlerinde İstanbul'da bir araya geldi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. ile MAN Yetkili Servis yöneticilerinin katıldığı gala yemeğinde, 2024 yılının ilk dönemi değerlendirilip, yeni yıla ilişkin beklentiler paylaşıldı.



Tuncay
Bekiroğlu

“Zorlu pazar koşullarının hakim olacağı yeni bir döneme giriyoruz”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, pazarı yeni ve zorlu bir dönemin beklediğini belirterek, şunları söyledi:

“Pazarın yüzde 25 büyüdüğü ve çok nadir olarak gerçekleşen yüksek talep sınırlı arz dönemini 2023 yılı ile beraber geride bıraktık. Bu genişleme dönemi sonrası beklenen zorlu pazar koşullarının hakim olacağı yeni bir döneme girmek üzereyiz. Gerek ithalatçı olarak bizler gerekse yetkili servislerimiz olarak sizler, hep birlikte bu yeni döneme hazırız.

MAN olarak üstün nitelikli araçlarımızın yanında, özellikle rakiplerimizden ayrıştığımız yüksek hizmet kalitemizi de bu yeni dönemde daha da ileri taşımaya hedefliyoruz. Müşteri memnuniyeti odağıyla yürüttüğümüz çalışmalarımızda kuşkusuz en büyük gücümüzü servislerimiz oluşturuyor.

Nitekim servislerimizin büyük pay sahibi dört dörtlük hizmet anlayışımız ile bu yıl üst üste dördüncü kez ‘Market of the Year’ ödülünü Türkiye getirdik. Bu, çalışanlarımızın, servislerimizin, paydaşlarımızın özete hepimizin ortak başarısıdır. Bu başarıda emeği olan tüm arkadaşlarımızı kutluyorum. MAN Ailesi olarak şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da birlikte sektörde fark yaratmaya ve yeniliklerimizle öncülük etmeye devam edeceğiz.”

“Servis ve müşterilerimize destek olan kampanyalarımız devam edecek”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal da mevcut pazar durumu ve geleceğe ilişkin beklentiler hakkında şunları kaydetti:



Aydın
Yumrukçal

“2024 yılı ilk çeyreği Türkiye ağır ticari araç pazarı için karmaşık bir dönem oldu. Bir yandan, küresel ekonomik belirsizlikler ve hammadde fiyatlarındaki artışlar sektörü olumsuz etkilerken, diğer yandan da artan altyapı yatırımları ve ihracat talebi pazarı destekledi. Yeni dönemde ise daha zorlu koşullar bizleri bekliyor. Bu zorlu dönemde yine servislerimize ve müşterilerimize destek olabileceğini düşündüğümüz kampanyalarımızı devam ettireceğiz. Ayrıca bu ekonomik koşullarda hizmet kalitemizin korunması ve gelişmesinde en önemli unsur olan ve altı ay boyunca devam eden yerinde denetleme ve merkezden performans izleme yöntemi ile gerçekleştirilen Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programımız da devam edecek. Hizmet kalitemizin yükselmesinde önemli bir motivasyon kaynağı olan bu programın, 2024 yılında yenilenmiş kriterleriyle yetkili servis ve bayilerimizi sektörün önde gelen oyuncularını arasında yer almasına katkı sağlayacağına inanıyoruz.”

Devamı 10'da



Cumhur
Kutlubay



Can Cansu

Man Yetkili Servisleri İstanbul'da Toplandı

Başarılı Yetkili Servisler
Ödüllerini Aldı

Başarılı 9'da

MAN Yetkili Servisleri
2024 yılında "yatırıma
devam" dedi

2024 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler toplantısı kapsamında katılımcılar, ayrıca MAN bayilerinden Trakman'nın yeni yerleşkesini ziyaret etti. Yeni yatırımlarla faaliyet alanlarını daha da genişleten MAN'ın Trakya Bayi ve Yetkili Servisi Trakman, büyüme hedefleri doğrultusunda yeni hizmet binasına taşınmıştı. Toplantıya katılan tüm yetkili servisler, etkinliğin ilk gününde Trakman'nın geniş ve son teknolojiye sahip yeni yerleşkesini gezerek, kendilerine başarılar dilediler.



**"Hedefimiz;
hizmet ve servis
ağı kalitemizi daha
da üst noktalara
taşımak"**

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı ise konuşmasında MAN'ın hizmet kalitesini daha ileri taşımaya devam edeceklerini vurgulayarak,

şöyle devam etti: "Müşterilerimizi 'ömür boyu iş ortağı' olarak gördüğümüz bir anlayışla çalışıyoruz. Bu anlayış doğrultusunda yetkili servislerimiz kanalı ile verdiğimiz hizmetleri en üst noktalara çıkartmayı da öncelikli amaç olarak görüyoruz. Bu yolda da hep birlikte çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca 2024 yılı 1. döneminde yapılan denetimlerde başarılarıyla ödül almaya hak kazanan yetkili servislerimizi de kutluyorum."



'Müşteri Memnuniyeti'nde birincilik ödülünü iki yeni yetkili servis paylaştı

Toplantıda ayrıca, Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2024 yılı 1. Dönem Müşteri Memnuniyet

anketlerinin sonuçları da belli oldu. Müşteri memnuniyeti ve sunulan hizmetin kalitesini yansıtan 'Customer First-Müşteri Memnuniyeti' kategorisinde, MAN yeni iki servisi **Antalya'dan Meçikoğulları** ve **Kayseri'den Metinler** ilk sırada yer alarak, ödülü paylaştı.

Değerlendirme
programında
başarılı olan
servisler
ödülleri aldı

MAN 2024 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler Toplantısında, Servis Değerlendirme Geliştirme Programı denetimlerinin sonuçları da açıklandı. Müşteri memnuniyeti temelinde, 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan titiz değerlendirmenin sonucunda B ve C tipi servisler arasında dereceye girenlere ödülleri verildi.

Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde **İzmir Avos Yetkili Servisi** birinci sırayı alırken, MAN'ın **Bursa servisi Mapar** ikinci ve yine **İzmir'den EGEMAN** da üçüncü sırada yer aldı. C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde de **Van- MAN Yetkili Servisi** birinci oldu.



Öğrenci taşımacılığının duayen ismi Çınar Tur Başkanı Ahmet Çınar:

Üç üniversite bitirsen de bu işi yapamazsın, kendi kriterleri var

Hiçbir zaman, bu işten ne kazanırım hesabı yapmadım. Bu şirketi nasıl daha üst sıralara taşıdım hesabı yaptım ve taşıdım. Ama bunun hem maddi hem de manevi bedellerini ödedim.

Bu işi yapabilmenin belli kriterleri bulunuyor. 3 tane üniversite bitirsen de bu işi yapamazsın. Kriterler şu: Birincisi, sokaktan gelmiş olacaksın. İkincisi üniversitede ders olarak da okutulur, beşeri ilişkilerin çok iyi olacak. Üçüncüsü tecrübe... dördüncüsü de eğitim. Eğitim bu kriterlerin en sonunda.

Röp: Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Öğrenci taşımacılığı alanının eski ve önde gelen şirketleri arasında yer alan Çınar Tur Yönetim Kurulu Başkanı, duayen isim Ahmet Çınar ve oğlu Can Çınar ile çok özel bir söyleşi gerçekleştirdik.



Ahmet Çınar, Okul Arkadaşları Ve Babası İle Servis Aracında. Yıl: 1963

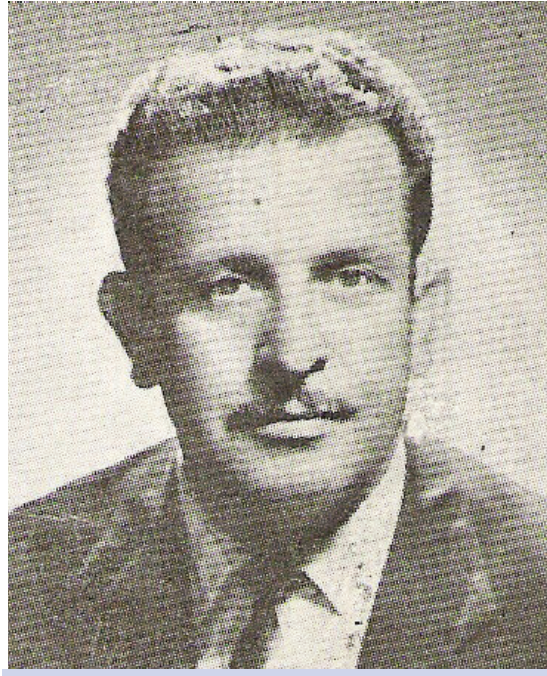
KANI ÇINAR ilk öğrenci servis şoförü

Çınar Tur'un kurucusu, rahmetli Kani Çınar, ilk öğrenci servis şoförü olmak gibi çok özel bir konuma sahip.

Babası Kani Çınar'ın 1951 yılında, Fevziye Mektepleri Vakfı'nda şoför olarak bu işe başladığını belirten Çınar Tur Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çınar, "1944 yılında babam ehliyet almak için başvuruyor. Ehliyet almak için ise o dönemki parayla 40 TL'ye ihtiyacı var, ancak sadece 20 lirası var. Elbisesini bitpazarında 20 liraya takas ediyor ve ehliyeti alıyor. Tütün fabrikasında çalışırken, ehliyeti olduğu için, Fevziye Mektepleri'nden çağırıyorlar. 250 lira denmesine rağmen 150 lira ücret alıyor. Babam, okul müdürüne gidiyor, 'Bana (250 lira dediler ama 150 lira verdiler, geldiğim yerden 180 lira ücret alıyordum)' diyor. Işık Lisesi'nin çok değerli müdürü Sait Öncel, çok ileri görüşlü bir insandı, babama diyor ki, 'Yarın, öbür gün evlenirsin, çocuk



Ahmet Çınar



Kani Çınar

sahibi olursun. Çocukların bu okulda okur.' Ben, Işık Lisesi'nde burslu olarak okudum. Işık Lisesi, İstanbul'un en seçkin okullarından. Liseyi bitirdikten sonra üniversiteye de burs verdiler. Marmara Üniversitesi Kamu Yönetimi, 1981 yılı mezunuyum. Bu bölümden ilk mezunları arasında yer alıyorum" dedi.

AHMET ÇINAR 1975 yılında ehliyetini alıyor

Ahmet Çınar, "Okulun ilk araçları 1938 Opel, sonra 1958 Chevrolet. Bu araçtan, Türkiye'ye 5 adet geliyor. Sonra o araç satıldı. Bir adet Renault Sarian alındı. Bu araç da emeklilik ikramiyesi olarak babama verildi. Bizim, bu işi kendi adımıza yapmaya başladığımız yıl 1971. Babamın yanında muavin olarak başladım, 1975 yılında ehliyet aldım ve servise başladım. Bizim 1956 model Plymouth taksimiz vardı; Cumartesi-Pazar günleri taksiye çıkıyordum. Askerden geldikten sonra bu işin başına geçtim" dedi.

Önce insan...

Ahmet Çınar, yaşam felsefesinin birinci sırasında her zaman insan olduğunu vurgulayarak, "Ben hiç kimseyi ayırmam, herkes benim için birdir. Hiçbir zaman bu işten ne kazanırım hesabı yapmadım; sadece bu şirketi nasıl üst sıralara taşıdım hesabı yaptım ve taşıdım. Bunun da maddi manevi bedellerini ödedim.

Bir anda olmuyor...

Babam zamanında şahıs şirketiydik... 1986 yılında Maslak Ayazağa okul servisimiz açıldı. (Bir fotoğraf gösteriyor) Bu ekipten 3 veya 4 kişi halen hayatta...

Bu işi yapabilmenin belli kriterleri bulunuyor, 3 tane üniversite bitirsen de bu işi yapamazsın. Bunun kriterleri

şu: Birincisi, sokaktan gelmiş olacaksın. İkincisi üniversitede ders olarak da okutuluyor, beşeri ilişkilerin çok iyi olacak. Üçüncüsü tecrübe, dördüncüsü eğitim. Eğitim bu kriterlerin en sonunda. Bu işi yapacak kişinin kriterleri bunlar, kesinlikle gözletilmeli.

Mutlu olmak istiyorsan

İşlerimiz büyüdü, iyi ekip kurduk. Yanımızda çalıştırdığımız tedarikçiler çok önemliydi. Daha önce referansla geliyordu. Şimdi ise kimin ne olduğunu bilmek mümkün değil. Benim insan ilişkilerim her zaman iyi oldu" dedi.

Önemli bir yaşam öngörüsü paylaşıyor Ahmet Çınar: "Bir işi ya çok iyi yapacaksınız ya da yapmayacaksınız. Mutlu olmak istiyorsanız ya imkanlarınızı arttıracaksınız ya da isteklerinizi azaltacaksınız."

Biz bu işi tırnaklarımızla bugüne getirdik

Ahmet Çınar, "Oğlum, 'Baba ben bu işle uğraşamam, kendi mesleğimi yapacağım' deseydi yıkılırdım. Onu ben hazırladım. İnsan ilişkileri benden daha iyi. Sahada çalıştı ve iyi yetiştirdi. Hiçbir zaman, keşke başka bir iş yapsaydık demedi ve bu işi seviyor. Benden bağımsız kararlar alabilir. Her ailede bir lokomotif vardır, o da bizim lokomotifimiz olacak" dedi.

Üslup doğru sözün celladıdır

Ahmet Çınar, herkese kapısının sonuna kadar açık olduğunu söylüyor: "Bütün çalışanlarım istedikleri saatte beni arayarak, taleplerini veya sorunlarını ilettiler. Kurumlar bilgi ile ayakta kalır. Kimin ne bilgi vereceğini bilemezsiniz. Devletler bile öyle ayakta kalır. Bu işte, zaten kimin ne kadar doğru veya yanlış söylediğini anlamayı da iyi öğreniyorsunuz. İnsan çalıştırmak çok kolay bir süreç değildir, onu ne çok fazla sıkacaksınız ne de fazla gevşek bırakacaksınız. Bunun ayarını iyi bileceksiniz. Üslup doğru sözün celladıdır. Oğluma öğüdüm; her zaman yaşam merkezinde insan olacak ve ayımsız şekilde davranacaksınız." ■

Işık Lisesi Tarafından Kullanılan Türkiye'nin İlk Öğrenci Servis Otobüsü. Marka: Opel, Model: 1938 Yıl: 1951

Memnuniyet anketi sonucu

Mükemmeliyetçiyimdir, bir işi yapıyorsak en iyi şekilde yapmak isterim. Bir işi ya yaparsın ya yapmazsın. 2023 Aralık ayında 3200 öğrencili organizasyonumuzda yaptırdığımız bağımsız anket çalışmasına 1500 veli katıldı. Belli okullarda yüzde 90, 92 memnuniyet ortalaması var. Tüm okulların ortalaması yüzde 88,6.

İlk hostes uygulaması

Türkiye'de 1992 yılında ilk hostes uygulamasını ben başlattım, Ayazağa Anaokulu servislerine ilk olarak hostesleri ben koydum.



Yıl : 1957 (İst Siyah Plaka) Okulun Arka Çıkış Kapısı.



Marka: Chevrolet Model: 1957, Yıl: 1960, Yer: Işık Lisesi İlkokul Çıkış Kapısı Önü.



Kasası Değişen 1957 Chevrolet. Yıl: 1965, Yer: Işık Lisesi, Okulu Bahçesi...



Öğrenci taşımacılığının duayen ismi Çınar Tur Başkanı Ahmet Çınar:

Personel taşımacılığı azalacak, öğrenci tarafını da zor bir süreç bekliyor

Toplu taşımacılığın önündeki en büyük tehlike toplu taşımadaki gelişmeler. Personel taşımacılığı çok küçülecek. Hatta belki ilerleyen yıllarda hiç olmayacak. Öğrenci taşımacılığı da azalacak ama yine de devam edecek.

Röp: Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Personel taşımacılığının gelişen toplu taşıma sistemleri ve maliyetlerin çok artmasıyla birlikte çok azalacağını düşündüğünü söyleyen Ahmet Çınar, öğrenci taşımacılığının yapılmasının da çok zor hale geldiğini ama yapılmaya devam edeceğini belirtti: "Personel taşımacılığının önündeki en büyük tehlike toplu taşımadaki gelişmeler. Bu alan çok küçülecek. Hatta belki hiç olmayacak. Ama öğrenci taşımacılığı zorlansa da bu iş devam edecek. Öğrenci tarafını yapmanın daha da zor hale geleceğini eklemeliyim. Burada kim haklı, kim haksız diye bakmak da mümkün değil. Herkes haklı. Veli de, tedarikçi de haklı, firma sahibi de haklı. Ama pandemi süreciyle birlikte bu iş daha da zor yapılır hale geldi. Koşullarımıza ve önümüzdeki sürece baktığımızda bu



işin yapılmasının daha da zor hale geleceği görünüyor.

TÜİK'e değil ENAG'a göre zam

Ahmet Çınar, öğrenci servis fiyatları ile ilgili de şunları söylüyor: "Açıklanan km fiyatlarına göre, tersten düzden hesap yapıyorum, hiçbir şekilde tutmuyor. Bu zam oranı hangi hesaba göre veriliyor? Bu işte serbest piyasa kuralları geçerli olmalı. Her öğrenci servis ile taşınacak diye bir kural yok. Özel okullar, haklı olarak, hesabını TÜİK enflasyonuna göre değil, ENAG hesabına göre yapıyor. Bence servis taşımacısı için de ENAG hesaplaması ile zam yapılmalıydı. Bu fiyatlara göre taşımacıyı çalışmaya zorlamak ekonominin işleyişine ters. Bir sektör bu kadar sıkılmaz."

Önümüzü göremiyoruz

Ahmet Çınar, bu ekonomik koşullarda hiç kimsenin önünü görüp uzun vadeli plan yapamayacağını söylüyor: "Her yıl yıl ortalamasında ilk

6 ayın değerlendirmesini yaparım, sonra da ikinci 6 ayı değerlendiririm ve yeni yılın planını oluştururum. 2022 yılının sonunda tedarikçilerle yapılan toplantı da 'önünüzü görebiliyor musunuz' diye sordum. Hayır dediler, ben de önümü göremiyordum dedim. Okullara belirli bir fiyat skalası verdim. Tedarikçilere belirli zamlar yaptık. Ancak şartlar zorlaştı ve yeni fiyat artışı talebi oldu.

Biz yüzümüzün akı ile işimizi sürdürmek adına tedarikçilere destek verdik. 2024 Mart ayında okullara ihaleye girmeyeceğimizi söyledik."

Yatırım yapmak artık çok zor

Ahmet Çınar, bu yıl yeni araç yatırımı yapmadıklarını ancak 2025 yılının ortasında yeni araç yatırımı yapabileceklerini de söyledi: "Bu ekonomik koşullarda yatırım yapmak çok zor. Kimse bu finansman imkanları ile istediği gibi yatırım yapamayacak. Ben geleceği iyi görmüyorum. Önümüzdeki 3-4 yıl da çok zor geçecek." ■



Söz üçüncü nesil CAN ÇINAR'da

Ahmet Çınar, idari işleri oğlu Can Çınar'a devretmiş. Can Çınar, Işık Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünü bitirmiş ve bu işi severek yaptığını söylüyor: "Biz bu mesleği dedemizden devraldığımız için hem miras olarak görüyoruz hem de taşıma işinin önemini biliyoruz. Çocukları taşımak, ailelere de dokunmak gibi geliyor. Hizmet sektörü gibi değil, çözüm üreten bir konumdasınız. Ben iş halletmeyi seven biriyim. Bu mesleği severek, babamın hiçbir zorlaması olmadan, yapmak üzere tercih ettim. Dedem yaşarken de istiyordu, babam da istiyor."

CAN ÇINAR'ın hayali

"Bu ekonomik koşullarda işi daha da büyütebilmek kolay değil. Benim hayalim; yaptığı işi kusursuz yapan tarafların hepsini memnun eden bir işyeri olmak. Zaten öyleyiz. Ama devamlılığın sağlandığı bir yer olmak istiyorum. Çınar Tur'un işini, doğru ve düzgün yapan bir firma olarak

anılmasını sağlamak öncelikli düşüncemiz."

Bariyer koymayan biri...

Can Çınar, babası ile her konuyu rahatlıkla konuşabilip karar alabildiklerini söylüyor: "Babam sadece iş anlamında değil, dünya görüşü ve yaşamıyla da hiç bariyer koymayan biri. Babamla her konuyu konuşur ve her fikri değerlendiririz, çocukluğumdan beri böyle. Bu anlayışın kendi yaşantımda da önemli bir yeri var. Üniversite yıllığına aileme teşekkür notu yazmıştım. Düşündüğüm ve hayalini kurduğum hiçbir konuda beni engellemediler. Bir iş yerinde düşündüğünüzü rahatlıkla söyleyebilmek çok önemli. Çalışanlarımızın birçoğu 32 yıldır bizimle. Personel almına da beraber karar veriyoruz. Babamın tecrübesi ve hisleri çok yüksek. Ben ofis işinde kadın arkadaşlarla çalışmayı tercih ediyorum; burada çalışma ortamında bir aile gibiyiz." ■



Ahmet Çınar ve Can Çınar'la Beşiktaş'taki şirket merkezinde görüştük. Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

Temsa Yetkili Servisi Ataser Otomotiv Onarım ve bakımda kaliteli hizmetiyle fark yaratıyor

İstanbul'un otomotiv sektöründe önemli bir yere sahip olan Ataser Otomotiv, kurucuları Mithat Ertunç ve ortakları sayesinde sektörün öncü isimlerinden biri haline geldi. Temsa'nın en eski yetkili servisleri arasında da yer alan Ataser Otomotiv'in 1976 yılında Zeytinburnu Ata Garajı'nda karoser atölyesi ile başlayan başarı hikayesi, bugün İstanbul İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren dev bir servis ağına dönüştü. Ataser Otomotiv'in vizyonu, şirketin bugünkü başarısının temel taşlarını oluşturuyor. Bu ekibe, uçak teknisyeni Anıl Ertunç'un katılımıyla, Ataser Otomotiv, teknik bilgi birikimi ve yenilikçi yaklaşımlarla sektördeki liderliğini pekiştirdi.

Röp: Erkan YILMAZ



Motor Meslek Lisesi Mezunu olan **Şafak Kıyar**, 1990 yılında Temsa'da Marmara Satış Yöneticisi olarak işe başlıyor. 2011 yılında emekli alan Şafak Kıyar, 2020 yılına kadar Ant Otomotiv'de çalışıyor. Yıllarca otobüs satış yöneticiliği yaptıktan sonra servis tarafından görev almanın çok önemli bir deneyim olduğunu ve zevk alarak çalıştığını söylüyor.

Ataser Otomotiv Servis Müdürü **Şafak Kıyar** ile bir araya gelerek Ataser Otomotiv'in faaliyetlerini ve müşterilerine sunduğu hizmetleri konuştuk. **Şafak Kıyar**, uzun yıllar Temsa'da otobüs satış yöneticiliği yaptıktan sonra, 3 ay önce Ataser Otomotiv'in servis müdürlüğünü üstlenmiş. Ataser Otomotiv'in kurucuları Mithat Ertunç ve ortakları, otomarsan bünyesinden ayrılarak 1976 yılında Zeytinburnu Ata Garajı'nda kamyonun bozma otobüs yaptıkları karoser atölyesi ile işe başlamış ve 1990 yılında da Mitsubishi servisliğini alıp Temsa bünyesine katılmışlar.

Müşterilere en hızlı ve kaliteli çözüm

Ataser Otomotiv'in 17'si mavi yakalı olmak üzere 27 çalışanı bulunduğu belirten **Şafak Kıyar**, servisin kaliteli hizmet yapısı ile fark yarattığını belirterek, "Müşterilere çok hızlı ve kaliteli çözümler üretme şansına sahip bir servisz. Yaşanan zorlu ekonomik koşullara rağmen servisimiz kesintisiz şekilde çalışıyor. Müşterilerimiz, yolda herhangi bir sorunla karşılaştıklarında 7 gün 24 saat yol yardım aracımızla hemen yardımına koşuyor ve yaşadıkları sorunun giderilmesi için çözümler üretilir. Bunda en önemli etken de müşterilerle çok uzun yıllardır kurulan iyi diyalog ve kaliteli hizmet yapısı. Midibüs kullanıcılarının yanı sıra Temsa'nın halk otobüs tarafındaki müşteri portföyünün yüzde 80'inin tercihi Ataser Otomotiv oluyor. Halk otobüs tarafında hızlı çözüm üretmek durumundasınız. Çünkü araçlar 3 gün çalışmazlar ise tekrardan belediyenin incelemesine giriyor.

Kaporta konusunda en önde gelen servis konumundayız" dedi.

Şafak Kıyar, Spheros, Cummins ve Daf'ın da yetkili servisi olduklarını söyledi: "Her personel ayrı ayrı birer haftalık olarak teorik ve pratik şekilde eğitimlere katılıyor ve sertifikaları sunuluyor."

Şafak Kıyar, yedek parça stoklarının 8-10 bin arasında değiştiğini ve yedek parçaların en fazla 2-3 gün içinde tedarikinin yapıldığını ve Temsa'nın kendi ürettiği TEPS by TEMSA olarak yedek parçalara da garanti hizmeti verildiğini söylüyor. Kıyar, araçların çok değerli hale geldiğini ve bir aracın yetkili serviste bakım ve onarımının yapılmasının aracın ikinci el değerini koruması açısından da büyük önem taşıdığını belirtiyor. ■



Ataser Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Anıl Ertunç:

Şirketin gelişimi ve büyümesi için teknolojik yenilikleri ve eğitim programlarını ön planda tutarak, sektördeki değişimlere ayak uydurmayı hedefliyor. Bu vizyon, şirketin yüksek teknik yetkinliği ve yedek parça satışlarında yakaladığı yüksek ciro ile de kendini gösteriyor.

Yokluk insanı iyi usta yapar

Ataser Servisi'nin tecrübeli personelinden **Ümit Usta** (Ümit Sakarya) ile de konuşuyoruz: "Servisimiz iki bölümden oluşuyor. Mekanik-elektronik ve kaporta-boya. Hasarlı bir aracın servise gelmesinin ardından, aracın bütün sorunlarının giderilmesine yönelik çalışmalar yapıyoruz. Hasarın limiti yok, her türlü hasarın onarımı yapıyor. Orijinal parçaların 1 yıl garantisi var. Boya ile ilgili de bizden kaynaklı bir sorun olduğunda müşterilerimize hemen çözümler üretiyoruz. Günlük bakımla ilgili yedek parça stoklarımız var. Kaporta stoklarımız her üründe birer araç üzerine hazır. Yedek parça konusunda diğer servislerle de koordineli şekilde de çalışmalar yürütüyoruz.

Piyasada pandemi sonrasında iyi yetişmiş usta bulabilmeye yönelik sıkıntılar var. Tecrübeli personele sahip olmanın avantajıyla işlerimiz çok yoğun. Altan çırak yetişmiyor, bu ciddi bir sorun. Bizim sektörde iş seni buluyor artık. Önümüzdeki yıllarda, öyle sanıyorum ki, iyi ustalar pilotlardan daha fazla kazanır hale gelecek. Teknoloji çok geliştikçe iyi usta da bulmak da zorlaşıyor. Yokluk insanı iyi usta yapar. Ağır hasarlı bir aracı yapabilecek usta sayısı birkaç yıl içinde İstanbul'da 15'i geçmez. Burada Ataser gibi servisler öne çıkıyor. Ağır hasarlı araçlara onarım konusunda Temsa'nın tek servisi olduğumuzu söyleyebiliriz.

Bu iş sevmeden yapılamaz

Sohbetimize Ataser Otomotiv'de 14 yıldır çalışan **Faruk Usta** (Faruk Korkmaz) da katılıyor. Her işin zorluğunun olduğunu belirterek söze giren Faruk Usta, "Onarım ve bakımın da kendine has zorluğu var. Bu iş sevmeden yapılabilecek bir iş değil. Sevmezseniz aksaklık olur sürekli. Bu işi seviyoruz ve biz müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için yoğun bir çaba gösteriyoruz. Bizden bir talep olduğunda yol yardım aracımız ile Türkiye'nin her yerine gidiyoruz" diyor...

Faruk Usta da, Ümit Usta gibi çırak yetişmediğini ve bunun çok ciddi bir sorun olduğunu belirterek, araçların daha teknolojik hale gelmesi ile dışarda müdahalelerin yapılmasının çok daha zor hale geldiğine dikkat çekiyor: "Yeni nesil bu işe çok hevesli değil. Telefon, tablet ve bilgisayar peşindeler. Oysa buradaki meslek, öğrenince altın bilezik."

Yol yol aracı ile ekipler hortum patlamasından, sigorta atmasına, marş dinamosu değişimine kadar birçok arızayı yapıyor. Yol yardım ekibi, bazı servislerin gece gelen çağrılara cevap vermediğini, ancak Ataser Otomotiv olarak müşterisi olsun, olmasın ayırım yapmadan 7 gün, 24 saat yol yardım hizmeti verdiklerini, kazalı aracın servise çekilmesine yönelik hizmeti de verdiklerini gönül rahatlığıyla açıklıyor.



Şehirlerarası Tarifeli ve Tarifersiz Yolcu Taşımacılığı:

Şehirlerarası Tarifeli ve Tarifersiz Yolcu Taşımacılığı: İlk 6 ayda 66 milyon 827 bin yolcu taşındı

2024'ün ilk 6 ayında şehirlerarası (tarifeli) ve turizm (tarifersiz) yolcu taşımacılığında toplam 66 milyon 827 bin 959 yolcu taşındı.

2023'ün ilk 6 ayında bu sayı 59 milyon 155 bin 994 olmuştu. 2024 yılında taşınan yolcu sayısında 2023'e göre artış yüzde 13 ile 7 milyon 671 bin 965 kişi oldu.

Analiz-Haber: Erkan YILMAZ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2024'ün ilk 6 ayına yönelik yolcu taşımacılığı UETDS verilerini açıkladı.

Tarifersiz taşıma (D2 Belgeli - Turizm Yolcu Taşımacılığı)

2024'ün ilk 6 ayında tarifersiz yolcu taşımacılığında taşınan yolcu sayısı 23 milyon 350 bin 411 oldu. 2023'te bu rakam 17 milyon 218 bin 206 kişi olmuştu. 2023'ün ilk 6 ayına göre 2024'teki artış yüzde 35,5 ile 6 milyon 132 bin 205 kişi oldu.

Tarifeli taşıma (D1 Belgeli - Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı)

2024'ün ilk 6 ayında tarifeli yolcu taşımacılığında taşınan yolcu sayısı 43 milyon 477 bin 548 kişi olurken, bu sayı 2023'ün ilk 6 ayında 41 milyon 937 bin 788 kişi olmuştu. 2024'ün ilk 6 ayındaki yolcu artışı 2023'ün ilk 6 ayına göre yüzde 3,7 ile 1 milyon 539 bin 760 kişi oldu.

Tarifeli ve Tarifersiz Toplam Sefer Sayısı (2024 ve 2023)

2024 yılında tarifeli ve tarifersiz toplam sefer sayısı 6 milyon 231 bin 887, 2023'de bu rakam 5 milyon 255 bin 156 olmuştu. Sefer sayısındaki artış yüzde 18 ile 976 bin 731 oldu.

Tarifersiz Toplam Sefer Sayısı (2024 ve 2023)

2024'ün ilk 6 ayında tarifersiz sefer sayısı 4 milyon 794 bin 744 olurken, 2023'te bu sayı 3 milyon 861 bin 244 oldu. 2024 yılında, 2023'e göre sefer sayısındaki artış yüzde 24 ile 933 bin 500 oldu.

Tarifeli Sefer Sayısı (2024 ve 2023)

Tarifeli alanda ise ilk 6 aydaki sefer sayısı 1 milyon 437 bin 143 iken, 2023 yılında bu sayı 1 milyon 393 bin 912 olmuştu. Sefer sayısındaki artış yüzde 3,1 ile 43 bin 231 oldu.

Kurban Bayramı ve Haziran verileri

2024 yılı Haziran ayında Kurban Bayramı da idrak edildi; tarifersiz ve tarifeli alanda taşınan yolcu sayısı toplam 16 milyon 993 bin 502 kişi olurken, toplam sefer sayısı da 1 milyon 49 bin 909 oldu.

Haziran ayında tarifersiz taşımacılıkta yolcu sayısı 7 milyon 709 bin 880 olurken, sefer sayısı 1 milyon 352 bin 801 kişi oldu.

Yine Haziran ayında tarifeli taşımacılıkta yolcu sayısı 9 milyon 283 bin 622 kişi olurken, sefer sayısı ise 283 bin 489 oldu.

2023 Haziran verileri

Yine Kurban Bayramı'nın içinde yer aldığı 2023 yılı Haziran ayı verilerine baktığımızda, toplam sefer sayısı 1 milyon 289 bin 638 olurken, toplam yolcu sayısı ise 14 milyon 217 bin 899 kişi oldu.

Yapılan seferlerin 1 milyon 22 bin 213'ünü tarifersiz sefer oluştururken tarifeli sefer sayısı ise 267 bin 425 oldu. Tarifersiz taşımacılıkta Haziran ayında taşınan yolcu sayısı 5 milyon 913 bin 61 kişi olurken, tarifeli taşımacılık tarafında bu sayı 8 milyon 304 bin 838 kişi oldu.

2024 ve 2023 yılı Haziran ayı karşılaştırması

2024 yılında Haziran ayında toplam yolcu sayısında, 2023 Haziran ayına göre 2 milyon 775 bin 603 artış var. Tarifersiz taşımacılıktaki artış Haziran ayında 2023 Haziran ayındakine göre 1 milyon 796 bin 819. Tarifeli taşımacılıkta ise artış rakamı ise 978 bin 784 kişi oldu. ■

Yetki belgeleri sayısı

2024 Haziran ayı verileri:

Şehirlerarası/tarifeli taşıma	(D1) 390
Turizm taşımacılığı / tarifersiz	(D2) 3718
Kendi personelini taşıma	(D3) 4606
Yurtdışı ve yurtiçi / tarifeli	(B1) 85
Yurtdışı tarifersiz taşıma	(B2) 482
Yurtdışı personel taşıma	(B3) 45

2023 Haziran ayı verileri:

Şehirlerarası / tarifeli taşıma	(D1) 371
Turizm taşımacılığı / tarifersiz taşıma	(D2) 3611
Kendi personelini taşıma	(D3) 3832
Yurtdışı ve yurtiçi tarifeli taşıma	(B1) 84
Yurtdışı tarifersiz taşıma	(B2) 438
Yurtdışı personel taşıma	(B3) 32



ekonomim.



Şeref OĞUZ ÖNERİ - YORUM

Seni kim susturuyor?

Sosyal medyasının fişi çekilmiş bir ülkede yaşıyoruz. Fişi çekilen; Instagram, fişini çeken, BTK yani Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, emri veren İletişim Başkanlığı. Açıklanan sebep; Hamas taziyelerini sansürleyen Instagram'a misilleme sansür. Süre? Belirsiz. VPN? Yakalayabildiklerini yasaklıyorlar.

Mali suçlarla mücadelede ülkelerin performanslarını değerlendiren Mali Eylem Görev Gücü (FATF), Türkiye'nin kara para aklama ve terörizmin finansmanı ile mücadelede geride kaldığı için 2021 yılında alındığı "gri listeden" çıktık. Bu defa internet sansürü uygulayan 12'ler grubuna giriverdik.

İNTERNETİN GRİ LİSTESİ

Kimler mi? Burkino Faso, Küba, Mısır, İran, Kuzey Kore, Suudi Arabistan, Suriye, Tunus, Türkmenistan, Özbekistan, Vietnam, Türkiye... Bu iyi bir şey mi? Değil... İktidarların gerçek dünyadaki yasakçı tavırlarını sanal dünyada yinelenmeleri; asla yurttaşını korumak değil, onu kontrol etmek niyeti taşıyor...

Neyi konuşup neyi konuşmayacağına, kiminle iletişim kurabileceğine hatta iktidar gibi düşünmek zorunda bırakılmama dek, yığınca yaptırıma maruz kalıyorsun. Kaldı ki ekonominin yeşerdiği sanal dünyadaki bu tür yasaklar, ülkeyi zarara soktuğu gibi, yönetimi de diktatörleştiriyor, tiranlaştırıyor.

İKİ SORU İKİ CEVAP / Sanal sansüre dair...

Instagram engeli yeni bir şey mi?

Değil, daha önce de Wikipedia, Youtube, Wordpress, Dropbox, Github, Google Drive, Imgur, Booking gibi sitelere yasak getirilmişti. Oysa katalog suçlar yasası var; nitelikli dolandırıcılık, hırsızlık, şantaj, çocuk istismarı, Atatürk'e hakaret benzerlerini kapsıyor. Ama Instagram engeli, tam sansür.

Sanal ekonomideki kayıplarımız

Bu mecraya reklam verenler mağdur oldu. İş modellerini sanal dünyada kuran girişimciler mağdur oldu. Elektronik ticaret, tanıtım, marka yönetimi benzeri, sosyal medya üzerinde modellenen tüm faaliyetler, "Hamas'a herkes en az benim kadar üzülün" dayatması yüzünden kayıplara yol açıyor.

not/EL SANA AIT DEĞİLSE MÜCADELE KOLAYDIR, AMA SENİN ELİN İSE ASIL SORUN BUDUR...

Bundan 10 yıl önce Genel Koordinatörümüz Vahap Munyar ile Çin'e gitmiştik. Çin, interneti sıkı denetleyen uluslardan biri... George Orwell "1984" romanını, 1948'de Londra hakkında yazmıştı fakat Çin bugün "büyük ağabey" gözetiminde ve herkes, "yurttaşlık puanı" ile fişlenip, sanal denetleniyor.

O sırada ben Sabah'ta, Vahap ise Hürriyet'te çalışıyorduk. Ben Çin'de "sabah.com.tr" sitesine girebiliyorken Vahap "hürriyet.com" sitesine erişemiyordu. Bunu merak ettim ve şu çıktı; "Sabah kelimesi Çin yönetimi için tehdit oluşturmuyor fakat "Hürriyet" kelimesi, özgürlük talebi olabilir.

Bizim iktidarın özgürlük alanlarını giderek daraltması, sadece sosyal medyayı değil geleneksel medyayı da sıkı denetim altına alması, ceza yağdırması, gazete, site, radyo, TV kapatması, medya mensuplarını oto sansüre zorlama amacı taşıyor. Kısaca; "çeneni kapa ki seni kapatmayayım."

Önerim, hukuk kurallarını çiğnemeyen bizlerin kendilerini özgürce ifade edebilecekleri mecralarda, düşüncelerini, fikirlerini, önerilerini ve eleştirilerini "susmadan" ve oto sansür uygulamadan ifade etmeleridir. El sana ait değilse, mücadele kolaydır da el senin ise asıl sorun, susuvermendir.

Yazıma Mehmet Emin Yurdakul'dan ödünç aldığım birkaç dize ile son vereyim; "Bırak beni haykırayım, susarsam sen mâtem et / Unutma ki şâirleri haykırmayan bir millet, Sevenleri toprak olmuş öksüz çocuk gibidir." Şairleri gibi medyası da bireyleri de haykırmayan millet, çürütülüyor demektir. ■

Asgari özmal kapasitede yeni dönem

Hemen her işte belirli uzmanlıkların arandığı günümüzde taşıma işlerini yapacak kişilerde belirli özelliklerin ve yeterliliklerin aranması zorunludur. Buna da bağlı olarak, Karayolu Taşıma Kanunu, taşıma işleri işletmecilerinde mesleki saygınlık, mesleki yeterlilik ve mali yeterlilik aranmasını şart koşmuştur. Taşıma işleri işletmecileri için zorunlu olan belge düzeni ile birlikte her belge türü için aranacak yeterlilikler Yönetmelik ile belirlenmiştir. Burada bu yeterliliklerin kaybı halinde uygulanacak yaptırımlar da yer almaktadır.

Taşımacılık önemli

Acente, komisyoncu, terminal işletmecisi gibi işletmeciler de önemli olmakla birlikte taşıma işini bilfiil yapacak olan taşımacılarda aranacak yeterlilikler çok daha önemlidir. Mesleki yeterlilik ve mali yeterlilik neredeyse tamamıyla taşımacılarda aranmaktadır. Bu nedenle taşımacıların yeterlilikleri ve bunun kaybı hali üzerinde özellikle durulmalıdır.

Mali yeterlilik

Sermaye, yerel organizasyon, tesis gibi hususları da kapsamakla birlikte mali yeterliliğin esas unsuru taşıtlardır. Her taşımacının sahip olması gereken taşıt miktarı önemlidir. Taşıtların miktarı hat açabilme ve sözleşmeli taşıt çalıştırabilme gibi açılardan da önemli olmakla birlikte esas olarak belgenin alınması, yenilenmesi ve kullanılması açısından önem arz eder. Burada taşıtların sayısı yanında özellikleri de değerlendirmeye alınır.

Asgari Kapasite

Mali yeterliliğin ve bu kapsamda taşıtların karşımıza en çok çıktığı yer, belge almak için hangi özelliklerdeki ne kadar taşıta sahip olunması yani özmal taşıt bulunmasıdır. Yönetmelikte zaman zaman asgari kapasite ve onu oluşturan taşıt özellikleri değişse de konunun önemi hep yerinde durur. Tabii ki, bu kadar önemli olan bir şeyin belge alımı ve yenileme dışında faaliyet boyunca da korunması gerekir. Bunda oluşabilecek azalmaların da belirli yaptırımlara bağlanması önemlidir. Burada şunu da belirtelim ki, asgari özmal kapasite yolcu taşımacılığında özmal koltuk sayısı yük taşımacılığında da özmal tonaj kapasitesi ile ifade edilmektedir.

Ana yaptırım

Belgelere göre asgari kapasitelerin ifade edildiği Yönetmeliğin 14'üncü maddesinde taşımacıların asgari kapasitelerin altına düşmeleri halindeki yaptırım 21'inci fıkrada yer almaktadır.

(21) Yetki belgesi sahipleri, yetki belgesi eki taşıt belgelerinde kayıtlı taşıtlarının;

a) Kazaya uğradığı, yandığı, hurdaya ayrıldığı veya benzer bir mücbir sebepten dolayı iş göremez duruma geldiği,

b) Satıldığı,

c) Kendi istekleriyle düşüldüğü,



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

“Yönetmelik değişikliği ile asgari kapasitenin kaybına önemli cezalar gelmiştir. Taşımacılar bu konu üzerinde önemle durmalılardır.”

ç) Yaşları nedeniyle asgari kapasiteden sayılmadığı,

d) 24 üncü maddenin üçüncü fıkrası gereğince re'sen düşüldüğü,

tarifler esas alınmak kaydıyla, bu maddede öngörülen asgari kapasite şartını kaybetmeleri ve asgari kapasitenin kaybedildiği süre toplamının, 17 nci maddede belirlenen yetki belgesi geçerlilik süresi boyunca 630 takvim gününden fazla olması halinde, yetki belgesi iptal edilir.

Görüldüğü gibi 5 yıllık sürede yaklaşık 1 yıl 9 aya karşılık gelen 630 gün asgari kapasite altında çalışmaya izin verilmektedir. Bu rakamın büyüklüğünün ötesinde, asgari kapasitenin ne ölçüde kaybedildiğinin dikkate alınmadığını görüyoruz. Yani yüzde 10 asgari kapasite altına düşmek ile yüzde 90 düşmek arasında bir fark bulunmamaktadır. Ayrıca 630 günlük sürenin kullanımı konusunda bir düzenleme de yoktur. Yani 21 ay boyunca tümüyle asgari kapasiteyle faaliyet gösterme imkanı bulunmaktadır. Buna ilişkin eleştirilerimi daha önce yazmıştım. Örneğin; 630 günün yılda 150 günü geçmemek üzere kullanılması gibi bir öneride de bulunmuştum.

L2'ye özel düzenleme

14 Ocak 2023 tarihinde yayınlanan Yönetmelik Değişikliği düzenlemesinde Yönetmeliğin 14'üncü maddesine 25'inci fıkra eklendi.

“(25) L2 yetki belgesi sahipleri, bu maddeyle belirlenen asgari kapasite şartının en az %60'ını kaybetmesi halinde, yetki belgesi sahibinin, ilgili yetki belgesi kapsamındaki faaliyeti geçici olarak durdurulur. Bu şekilde faaliyeti geçici olarak durdurulan yetki belgesi sahibi, asgari kapasite şartının %60'ını ve fazlasını yeniden tamamlaması halinde faaliyetine yeniden izin verilir. Bu fıkranın uygulanması, yirmi birinci fıkranın uygulanmasına engel teşkil etmez.”

Asgari kapasitenin yüzde 60'ını aşan eksilme halinde 5 yılda 630 gün şartının gerçekleşmesi beklenmeden geçici faaliyet durdurma getirilmiştir. Böylece asgari kapasitedeki büyük kayıpların özel olarak derhal cezalandırılması durumu yaratılmıştır. Tabii ki, bu eksilme tamamlandığında faaliyet de devam edilebilecektir. Bunu, yapıldığı tarihte olumlu görmüştüm. Ancak L2 ile sınırlı



<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=24299&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

kalmayı yetersiz bir durum oluşturmuştur.

Önemli düzenleme

31 Mayıs 2024 tarihinde yayınlanan Yönetmelik değişikliği ile yukarıda sözü edilen L2'lere ilişkin 14'üncü madde 25'inci fıkra yerine yeni bir fıkra getirilmiştir.

25) (Ek:RG-14/1/2023-32073) (Değişik:RG-31/5/2024-32562) B1, B2, D1, D2, L1, L2 veya N2 yetki belgesi sahipleri, bu maddeyle belirlenen asgari kapasite şartını;

a) Kaybetmeleri halinde, yetki belgesi sahibinin ilgili yetki belgesi kapsamındaki faaliyeti, şartın kaybedildiği tarihten itibaren 90 gün sonrasında,

b) %60'tan fazla olacak şekilde kaybetmeleri halinde, yetki belgesi sahibinin ilgili yetki belgesi kapsamındaki faaliyeti, bu bent ile belirlenen oranın kaybedildiği tarihte, geçici olarak durdurulur. (a) bendine göre verilen süre içerisinde (b) bendinin ihlal edilmesi halinde (b) bendi uygulanır. Bu fıkra kapsamında faaliyeti geçici olarak durdurulan yetki belgesi sahibi, bu maddeyle belirlenen asgari kapasite şartının tamamını sağlaması halinde faaliyetine yeniden izin verilir. Bu fıkranın uygulanması, yirmi birinci fıkranın uygulanmasına engel teşkil etmez.

Değerlendirme

Önceden sadece L2'lerle sınırlı olan düzenleme yerine yük taşımacılığında L1 ve M2 belgeleri ile yolcu taşımacılığında B1, B2, D1, D2 belgeleri de bu düzenlemeyle kapsamıştır. Artık bu belge sahipleri de yeni düzenlemeye uymak zorundadırlar. L2'ler için de düzenlemede değişiklik olduğunu hatırlatalım. Görüldüğü gibi, asgari kapasite şartını kaybeden belge sahipleri 90 gün içinde bunu tamamlamamışsalar doğrudan geçici faaliyet durdurma ile cezalandırılacaklardır. Üstelik bu eksikliğin yüzde 10 veya yüzde 50 olmasının önemi de yoktur. Sadece asgari kapasiteden bir koltuk eksik olsa dahi 90 gün sonunda faaliyet durdurulacaktır. Bu ceza ile karşılaştıktan sonra ancak asgari kapasite şartını sağlayarak faaliyete yeniden geçirebilecektir. Esas yaptırım ile verilen 5 yılda 630 gün eksik

kapasite çalışma imkanı düşünülürken 90 günlük süre az bulunabilir. Üstelik faaliyetin durdurulacağı 90'uncü güne doğru eksik kapasite tamamlanıp birkaç gün bu şekilde çalışıldıktan sonra satış vs. ile yeni bir 90 gün fırsatı elde etmek mümkündür. 5 yıllık sürede bu fırsatın 7 veya daha fazla kez yaratılması mümkündür. Ben hem 90 günün azlığının hem de aynı imkanın tekrar kullanılmasının önüne geçilmesi için buradaki rakamın yılda 150 gün eksik kapasite ile çalışması halinde verilmesinden yanayım.

Yukarıdaki düzenlemedeki kapasite kaybı yüzde 60 ile sınırlı olup yüzde 60'ı aşan asgari kapasite kayıplarında 90 günü beklemek yerine doğrudan faaliyet durdurma cezası verilecektir. Yani bir taşımacı yüzde 61 oranında asgari kapasite kaybına uğramışsa bunun tespit edildiği tarihte derhal faaliyeti durdurulacaktır. Şüphesiz ki, bu kadar büyük asgari kapasite kaybı karşılığında derhal cezalandırma yerinde bulunabilir. Ancak taşımacının karşılaşılabileceği özel durumlarda oluşabilecek bu problem için taşımacıya 1 ay gibi bir fırsat verilmesi yerinde olabilir. Zira bu durumda da asgari kapasitenin tamamının sağlanması gerekli olup bunun bir anda yerine getirilmesi mümkün olmayabilir. Asgari 1 kapasiteyi 1 ay içinde sağlamak önerisi bir fırsat oluşturabilir.

Bitirirken

Taşımacılar 5 yıllık belge süresinde 630 gün eksik kapasiteyle çalışma imkanına sahipken şimdi bu imkan 90 güne, hatta derhal faaliyet durdurma şekline dönüşüyor. Taşımacılar, asgari kapasite kaybını ve uzun olmayan sürede bunun karşılanmasını sürekli takip etmek zorundadırlar. Aksi halde zorluk yaşayacaklardır. Özünde asgari kapasitenin uzun olmayan sürede tamamlanmasını benimseyen bir kişi olarak bunda açıklamaya çalıştığım esnekliklerin getirilmesi de Bakanlıkça düşünülmelidir. Bir de bu metinlerdeki ifadeleri anlaşılır ve net yapmak gerekir. Asgari kapasite şartını yüzde 60'tan fazla olacak şekilde kaybetmek ifadesi yerine asgari kapasiteyi karşılamamanın yüzde 40'ın altına düşmesi ifadesi daha uygun olmaz mı? ■

MAN SafeStop Assist Otobüs kazalarını önlemeye yardımcı oluyor



MAN Truck & Bus, güvenli sürüş alanındaki yeniliklerine devam ediyor. Tüm yeni otobüs modelleri için asistan sistemi sunan tek üretici olan MAN Truck & Bus, yeni geliştirdiği akıllı MAN SafeStop Assist ile ciddi otobüs kazalarını önlemeye yardımcı oluyor. Sürücünün hareketsizliğini algılayan MAN SafeStop Assist, görsel, dokunsal ve sesli uyarılara rağmen



sürücü müdahale etmezse, otobüsü güvenli bir şekilde durma noktasına getiriyor.

MAN Otobüs Grubu Başkanı Barbaros Oktay, "Tıbbi acil durumlar gibi öngörülemeyen olaylar nedeniyle sürücünün aniden hareket edemez

hale gelmesi sık sık karşılaşılan bir durum. MAN Truck & Bus uzmanları, MAN Lion's Intercity, MAN Lion's Coach, NEOPLAN Tourliner ve NEOPLAN Skyliner için opsiyonel olarak sunulan akıllı MAN SafeStop Assist'i geliştirdiler" dedi.

MAN Truck & Bus Otobüs Ürün Pazarlama Müdürü Heinz Kiess de başka hiçbir üreticinin mevcut tüm otobüs modelleri için böyle bir sistem sunmadığını vurguladı. ■

Yolcu ve araç güvenliği için...

SafeStop Assist'in temeli, aktif müdahale sisteminin sürücünün artık hareket edemeyecek durumda olduğunu algılamasından oluşuyor. Bu amaçla asistan sistem, sürücünün artık aktif olmadığını tespit ederse, üç aşamalı uyarı ve frenleme kademesi içinde sürüş sürecine müdahale ediyor. İlk aşamada, ekranda bir uyarı sembolü ve metin mesajlarıyla birlikte, direksiyon simidinde hafif titreşim yoluyla sürücüden direksiyonu devralması isteniyor. Sürücü bunu yapmazsa, görsel ve dokunsal uyarı mesajlarına bir de sesli uyarı ekleniyor. Asistan sistemi, ayrıca giderek daha ağır kısmi frenleme gerçekleştiriyor. Sürücü hala tepki vermezse bu kez MAN SafeStop Assist acil durdurma işlemi başlatıyor ve otobüsü kendi şeridinde sistem sınırları dahilinde virajlıda olsa durana kadar frenliyor.



Şartlar giderek ağırlaşıyor Herkes tedbirli olmalı

15 Ağustos Perşembe günü, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nde, dönemin ilk toplantısını yapacağız. Bu toplantı çevrimiçi yapılacak. Herkesin katılımını özellikle istiyoruz. 14.30'da başlayacak toplantıda iki saat boyunca sektörümüzün yaşadığı güncel sorunları değerlendireceğiz.

Sigorta ücretleri çok yüksek seviyelere geldi. Sigorta sorunlarını konuşacağız. Taşıma ücret uygulamalarında yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini görüşeceğiz. Kısa mesafelerde D2 ve D4 belgeli araçlarla yapılan usulsüz taşımaların yarattığı haksız ve yıkıcı rekabet ortamı da yine gündemimizde yer alıyor.

Son dönemde yaşanan otobüs kazaları, şoför sorunu ve çözüm önerilerini birlikte değerlendireceğiz. Emekliler için Yönetmelikte yapılan yüzde 20 indirim düzenlemesini de konuşacağız. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan da katılımlarını talep ettik. Katılacaklarını düşünüyoruz.

Çok ağır bir kış olacak

Sektörün içinde bulunduğu şartlar giderek ağırlaşıyor. Artan



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

maliyetler, beraberinde taşıma ücretlerinin artışını da getirdi. Bu durum seyahat taleplerini de doğrudan etkiliyor. Önümüzdeki kış karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü açısından çok ağır olacak. İnşallah düşündüğümüz gibi olmaz. Şartlar değişebilir, ama zor bir döneme girdiğimizi bilmeliyiz. Artan vergiler, yükselen maliyetler sektörü zorluyor. Ülkemizin ekonomik durumunu göz önüne aldığımızda, bu maliyet artışlarının nerede, hangi seviyede duracağını bilemiyoruz. Hakikaten önümüzdeki süreçte sektörün çok büyük sıkıntılar yaşayacağını görebiliyoruz. Herkesin tedbirli olması gerekiyor. Zor bir dönemden geçiyoruz.

Sektörümüze, çalışanlarımıza ve yolculuk yapanlara iyi haftalar diliyorum. ■

Gelecek Otomotiv'den Çağdaş Grup'a 3 Travego



Çağdaş Grup bünyesinde Cesur Bingöl, Çağdaş Kiğı Karakoçan, Öz Has Bingöl, Çağdaş Bingöl Turizm ile Çağdaş Travel yer alıyor. Grup, 2024 yılı için belirlediği 25 adet Travego yatırımına yönelik araçları kısım kısım teslim almaya devam ediyor.

Gelecek Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen 25 Temmuz 2024 tarihinde 3

adet Mercedes-Benz Travego SHD, Mercedes-Benz Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit ve Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Çağdaş Grup firma sahibi Garip Çağdaş ve şirket yöneticisi Sami Sürü'ye teslim edildi. Araçların 2 adeti Çağdaş Travel, 1 adeti de Cesur Bingöl filusunda yerini aldı. Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Çağdaş Grup'un yeni yatırımlarla filosunu büyütmeye devam ettiğini belirterek, "3 adet Travego SHD aracımızın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



ZF Geleceğin Taşımacılığını Şekillendiriyor



Ticari Araç Yenilikleri

ZF'nin Ticari Araç Çözümleri bölümü (CVS), karbondan arındırılmış mobiliteye geçişi desteklemek için yeni bir hibrit şanzıman geliştirerek ticari araç teknolojisinde öncü çözümler sunmaya devam ediyor. Sektör lideri TraXon ailesinin bir parçası olan TraXon 2 Hibrit, ticari araç operatörlerinin karbon emisyonlarını önemli ölçüde azaltmalarını sağlarken içten yanmalı bir motorun sağladığı avantajlarını da koruyor.

Binek otomobiller için hibrit teknolojiler geliştirme konusunda kapsamlı deneyimi olan ZF, bu teknolojileri ticari araçlar için uygulanabilir çözümlere uyarlayabilecek Ar-Ge gücüne sahip. ZF'nin farklı mobilité uygulamaları genelinde teknolojik ilerlemeler sunma kabiliyeti, CVS bölümünün ticari araç endüstrisi için temel teknolojiler geliştirmesini ve üretmesini sağladı.

ZF Yönetim Kurulu Üyesi ve Ticari Araç Çözümleri Bölümünden sorumlu Dr. Peter Laier, "TraXon 2 Hibrit'in geliştirilmesi sürecinde, farklı bölümlerimizin bir araya gelerek oluşturduğu sinerji, ticari araçların karbon emisyonunu etkin bir şekilde azaltmak için müşteri ihtiyaçlarını hızlı ve esnek bir şekilde karşılamamızı ve uygulanabilir teknolojiler yaratmamızı sağlıyor. Bunu yaparken, sadece sektörün değişen ihtiyaçlarını karşılamakla kalmıyoruz, aynı zamanda ZF'yi çok esnek bir portföy ve çok esnek bir üretimle dönüştürmün hızını belirleyen güçlü ve güvenilir bir ortak olarak konumlandırıyoruz" dedi.

Sıfır emisyonla doğru

ZF'nin içten yanmalı motor (ICE) ile çalışan bir kamyon-treyler kombinasyonunu etkili bir şekilde hibrite dönüştüren en yeni konsepti AxTrax 2, bir treylere bile entegre edilebiliyor. Bu sayede AxTrax 2'ye sahip bir treyler elektrikli aracın menzili de uzatılabilir. Düzenleyici onayı bekleyen konsept, yakıt emisyonlarını %16'ya kadar azaltabiliyorken, plug-in versiyonunda bu oran %40'a kadar ulaşabiliyor.

Şirket ayrıca ZF Global Teknoloji Günü'nde yenilikçi Frenleme ve e-Sürüş Sinerji Programını sundu. Sistem, elektrikli tahrik ile EBS fren



kontrolü arasındaki bağlantıyı optimize ediyor. Ek frenleme enerjisi geri kazanım için kullanılıyor, aracın menzili artırıyor ve ayrıca daha yumuşak kalkış yetenekleri sağlıyor.



ZF'ten Dijital Çözümler

ZF'nin dijital filo yönetim platformu olan SCALAR, filo yöneticilerinin operasyonlarını, gerçek zamanlı, yapay zeka tabanlı otomatik karar alma ve verimlilik iyileştirme araçlarıyla yönetmelerini sağlıyor.

ZF'nin ticari araç uygulamaları için cubiX araç hareket kontrol sistemi, sanal sürücü sistemlerinden gelen sürüş talimatlarını araç aktüatörleri tarafından gerçek araç hareket komutlarına dönüştürüyor. Bu da konvansiyonel ve elektrikli araçlar da dahil olmak üzere araç stabilitesini, emniyetini, hassasiyetini ve performansını garanti ediyor.

Sıfır Kazaya Doğru

Ticari araç sektörünün en geniş ürün portföyünü sunan ZF, bu teknolojileri, tek tek bileşenlerden tam sistem çözümlere kadar tedarik etmek için benzersiz bir konumda. Güvenlik platformlarından yararlanan ZF, müşterilerin bölgesel güvenlik düzenlemelerini karşılamak için ihtiyaç duyduğu çözümleri tedarik edebiliyor. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 12 • Sayı: 434 • 5 Ağustos 2024

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Erkan YILMAZ

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Erkan YILMAZ Dr. Zeki DÖNMEZ

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
İç Kapı No: 26

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

8353 otobüsün öyküsü bir kitapta toplandı

Onur Orhon'dan sektöre önemli bir kaynak kitap: İstanbul İETT Otobüsleri

Kentiçi ulaşımın en önde gelen yöneticileri arasında olan ve 2006 yılından 2017 yılına kadar da TÖHOB'un Genel Koordinatörlüğü'nü yürüten Onur Orhon, "İstanbul İETT Otobüsleri" konulu dökümanter kitabı 2022 yılında yayınladı.

İkinci Adam Yayınları tarafından basılan kitabın önsözünü yazanlar arasında dönemin İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, Ulaşım Plancı Erhan Öncü ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Akademik Danışman-Afyon Kocatepe Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Kemal Karayomruk yer alıyor. Alper Bilgili: 150 yıldır İstanbul'a hizmet veren İETT'yle ilgili bu eserin, kurumu gelecek kuşaklara tanıtmak adına önemli bir boşluğu dolduracağına inanıyorum.

Erhan Öncü: Onur Orhon her zaman İstanbul ulaşımı konusunda benim için bir referans kaynağı ve canlı ansiklopedi olmuştur. Onun İstanbul ulaşımı ve otobüsleri konusundaki eksiksiz ve geçmiş de kapsayan derin bilgilerini böyle bir kitapta toplayarak herkese açıyor olması çok önemli, kent geçmişini aydınlatan bilgilerin kalıcı olmasını sağlayan bir adım olarak beni çok mutlu etti.



Kemal Karayomruk: Sayın Orhon'un otobüsü temel alan bu yayını ile sektör/kurum tarihçiliğine farklı bir bakış açısı getirmiştir ve profesyonel iş yaşamında yöneticilik yaptığı bu değerli kuruma ve sektöre bir vefa örneği göstermiştir.

Onur Orhon kitapla ilgili şunları söylüyor: 1939'dan günümüze 83 yıllık geçmişte, İstanbullulara hizmet eden toplam 8353 otobüsün öyküsüdür. Sabahın ilk saatlerinden geceye uzanan seferlerden birinde karşılaştığımız İETT otobüslerinin tarihsel boyutunu ele alan bu denemenin gelecek kuşak araştırmacılarına kaynak oluşturması dileğimizdir.

Onur ORHON

İstanbul 1954 doğumlu. Evli bir çocuğu var.

1975 yılından itibaren derlemeye başladığı İstanbul, İETT, otobüs, toplu taşıma konusundaki araştırma ve incelemeleri sonucu "İstanbul İETT Otobüsleri" konulu dökümanter kitabı 2022 yılında yayınladı. Daha öncede Özulaş'ın 10. Yılı nedeniyle "Yakın Tarihin Öyküsü" isimli bir belgesel yayının yazarlığını üstlendi.

Kadıköy odaklı 1960-1980 arasındaki dönemin İstanbul'una bir bakış getiren bir kitabın son aşamasına geldi. Aynı zamanda Akın Kurtuluş ile birlikte özel halk otobüsü tarihine yönelik aynı bir çalışmaya da devam ediyor. Pandemi süreciyle birlikte profesyonel iş yaşamını noktlayan Onur Orhon, fahri olarak üstlendiği Türkiye Trafik Kazalarını Önleme Derneği bünyesinde trafik ve yol güvenliğinin kamuoyuna mal edilmesi ve kazaların oluşmadan önlenmesi yolunda çalışmalar yapıyor.

Gazete ve dergilerde çok sayıda makalesi yer alan Onur Orhon'un birçok bilimsel toplantı da sunumu bulunuyor.

Mesleki Yaşam

1979-1985 İstanbul Büyükşehir Belediyesi (Başkanlık toplu taşıma uzmanı-Trafik İşleri Müdürlüğü Toplutaşım Şefi)

1987-1992 Marmara Belediyeler Birliği (eğitim sorumlusu), Marmara Belde Yapım Ltd Şti (Müdür Yardımcısı)



1992-1997/1999-2007 Özulaş Toplutaşım A.Ş. (Genel Müdür)

1998 Öz Tuzla Topkapı Derneği (Danışman)

1999 Ulaşım Art Limitet Şirketi (Proje Yardımcısı)

2006-2017 Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği Derneği (Genel Sekreter), İstanbul özel halk otobüsü şirketleri (Genel Koordinatör)

2021-? Türkiye Trafik Kazalarını Önleme Derneği (Genel Başkan)



Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

8 Ayda 8 Ülke 18 Şehir

Hazır yaz aylarındayken, sektörümüze uzun yıllardır büyük emek veren Değerli Erkan Bey'in özel isteğiyle de, son 8 ayda gerçekleştirdiğim 8 ülke 18 şehir gezisinde sektörümüzle ilgili birkaç gözlemimi paylaşayım. Son 8 ayda ABD, Kamboçya, Vietnam, Tayland, Malezya, Singapur, Endonezya ve Yunanistan olmak üzere 8 ülkeye gittim. Kimisinde bir hafta kimisinde bir ay kaldım. 3 kıta. 18 şehir. Ulaşım özelinde, bu yerlerin tümünün ilk akılda kalan ortak özelliği ne dersiniz:

'Trafikte Korna Çalınmaması' derim

Evet şehirleri tekrar gözden geçiriyorum, Las Vegas eh, ama geri kalanlarda korna çalma diye bir şey yok. Bizde maalesef aracın direksiyonundan çok kornada elimiz. Bu 'korna çalmama' özelinde, eğitim müfredatımızla mı olur yoksa her zamanki gibi ceza ile eğitimle mi olur, ama bir an önce bir çözüm yolu bulmalıyız. Trafikteki gerginliğin ilk kıvılcımı hepimizin malumu bu alakasız korna çalmalar.

Bir başka gözlemim, motorsiklet kullanımının bizdeki gibi rahatsız edici şekilde olmadığı. Evet yanlış okumadınız, özellikle Asya'da trafikteki araçların yarısı neredeyse motorsiklet olmasına rağmen, bizdeki gibi rahatsız edici bir durum yok. Rahatsız ediciden kastettiğim ne: bizdeki gibi bir anda ters yönden gelen, hatta sanki motorsikletlilere ters yön kuralı kalkmış gibi rahat rahat giden, arabaları yüksek hızla zigzag yaparak geçmeye çalışan, hele hele kaldırımdan giden, yolun ortasına park edip giden..Ülkemizde de gündün güne motorsiklet trafiği artıyor, özellikle eticaretin artışına bağlı olarak. Artmasına herhangi bir lafımız yok, ama motorsiklet kullanımının da UKOME'de ana gündem olarak el alınması gerektiğini düşünüyorum.

Bir başka gözlemimim sola ya da sağa çıkış olan şeritlerin sadece ilgisinin kullanıyor olması. Evet örneğin Bangkok'ta da trafik bazı bölgelerde epey can sıkıcı şekilde yoğun. Ama gelin görün ki sola dönüş olan şeritler açık. Neden? Çünkü ana yolda trafik yoğunluğu olsa bile kimse sola ya da sağa dönüş olan şeridi ihlal etmiyor. Bizde nasıl? Biliyorsunuz o dönüş şeritlerinin en ucu, ana yolda sırada bekleyen araçlara kaynak yapılabilen en iyi noktalarıdır. İstanbul trafiğine yeni yeni çıkan kişiler öncelikle bu kaynak olayına girmez. İlk ayları böyle geçer ve gündün güne farke derler ki her gün en az 20 dakika o kaynaklardan dolayı zaman kaybederler. Bir ay sonunda da her gün geçtikleri o yolda en iyi kaynak yapanlar arasına girmiş olurlar. Sıra bekleyenler o yolda yeni olanlardır. Ve maalesef birkaç protesto korna sesinden başka bir yaptırım da olmaz, sırada bekleyen beklediğiyle kalır.

(Köşemde şimdilik bu kadarına yer verebildim, diğer gözlemlerime daha sonra devam ederiz)

* **Ülkeler:** Amerika Birleşik Devletleri, Kamboçya, Vietnam, Tayland, Malezya, Singapur, Endonezya, Yunanistan

* **Şehirler:** San Fransisco, Las Vegas, Ayuttahaya, Siem Reap, Phnom Pehn, Ho Chi Minh City, Ha Noi, Ha Long, Koh Samui, Krabi, Phuket, Bangkok, Kuala Lumpur, Singapur, Bali, Dedeagaç, Selanik, Kavalı. ■



Mercedes-Benz Arocs 4851 K

Ağır Yükler Altında Sürüş Güvenliğini Garantiye Alıyor



“Şantiyedeki Güç”

Mercedes-Benz Türk'ün inşaat sahasının zorlu koşulları ve yüksek yük kapasitesine yönelik talepleri karşılamak amacıyla tasarladığı Arocs 4851K, 16 tondan 18 tona çıkarılan arka makas taşıma kapasitesi sayesinde aracın dayanıklılığını artırarak sürüş güvenliğini sağlıyor. Mercedes-Benz Türk ayrıca, aynı sınıfta Arocs 4045 K'yı da müşterilerin beğenisine sundu.



Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Arocs 4851 K aracının arka makasının taşıma kapasitesini 16 tondan 18 tona çıkardı. Sürüş güvenliğini artırmak ve aracın dayanımını yükseltmek amacıyla yapılan bu güncelleme, zorlu arazi ve yol koşullarında ağır yük altında çalışan işletmeler ve sürücülerin işini kolaylaştırıyor. Aracın arka makasında arttırılan kapasite, sürücüler kadar işletmelere de daha fazla güvenlik ve verimlilik sunuyor. ■

Mercedes-Benz Arocs 4045 K hizmette

Mercedes-Benz Türk, aynı sınıfta yeni 4045 K aracını da müşterilerinin beğenisine sundu. 6x4 aks konfigürasyonuna sahip olan araç, ön aksta 9 ton, arka akslarda ise 16'şar ton taşıma kapasitesi ile kullanıcılarına rakipsiz bir dayanım sunuyor.

9 ton 4 yapraklı ön makas, güç destekli direksiyon ile donatılan 4045 K; 16+4 vitesli güçlü şanzımanı, çift disk kavrama ve kötü yol için motor yataklaması özellikleriyle sınıfının en güçlüsü olmaya aday.

Akümgelsin'den avantajlı kampanya!

Dünyanın enerji uzmanı İnci Akü'nün müşteri odaklı anlayışı doğrultusunda geliştirdiği yenilikçi Akümgelsin hizmeti, şimdi İş Bankası iş birliğiyle yıl sonuna

kadar İş Cep kullanıcılarına yüzde 10 indirim avantajı sunuyor.

Akü değişim ihtiyacı olan İş Bankası kullanıcıları Türkiye'nin neresinde olursa olsun, İş Cep uygulaması üzerinden yerinde akü değişim hizmetine ulaşarak yolculuklarına kaldıkları yerden kesintisiz devam edebilecek.

Kampanyaya katılım sağlamak isteyen İş Cep kullanıcıları uygulama üzerinde yer alan 'Aracım' sekmesi altındaki 'Akümgelsin' modülünden hizmeti alacakları linke

yönlendirilecek ve indirimli olarak aküsüne ulaşabilecek. Ayrıca, 444 5 258 (AKÜ) hizmet hattından kampanya ile ilgili detaylı bilgi ve yönlendirme alabilecek.

İnci GS Yuasa Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Gökçe Yılancıoğlu Tellici, "Araç sürücülerini için güvenliğim, uzun vadeli kaliteli hizmetin ve zamanın önemini biliyor, onlara en hızlı şekilde ulaşarak akü sorunlarını yerinde çözüyoruz" dedi. ■



ABC Lojistik, Filosunu 250 adet Tırsan ile güçlendirdi



Sektörün önde gelen firmalarından ABC Lojistik, yaptığı yatırımlarla büyümesine devam ediyor. Tırsan'dan aldığı 250 adet treyleri filosuna katan firma, taşıma kapasitesini büyük oranda artırdı. Araçlar Adapazarı fabrikasında yapılan törenle Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu** tarafından ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Ali Bilen**'e teslim edildi.

ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Ali Bilen, "Tırsan ile yaptığımız iş birliği sayesinde sahip olduğumuz güçlü filomuz ile ülkemizi geleceği taşıyoruz" dedi.

ABC Lojistik, hedeflerine koşarken çevreyi de koruyor. Sürdürülebilir ve doğa dostu çözümler sunarak yenilikçi hizmet anlayışıyla etkili lojistik çözümler üretmeye devam eden ABC Lojistik; hızlı ve güvenilir teslimat süreçleriyle müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor. ■

MARS AIR & SEA

Mars Hava ve Deniz Kargo'dan Yeni Hizmet:

Yurt İçi Konteyner Taşımacılığı

1997 yılında kurulan Mars Hava ve Deniz Kargo, havayolu ve deniz yolu taşımacılığında sunduğu hizmetleri geliştirmeye yurt içi konteyner taşımacılığı ile devam ediyor. Müşterilerine hava ve deniz limanlarından ara taşıma hizmeti vermeye başlayan Mars Hava ve Deniz Kargo, yeni hizmetiyle müşterilerinin işlerini kolaylaştırmayı amaçlıyor.



Selmin Kahraman

talepler doğrultusunda biz de 1 sene boyunca altyapısını hazırladığımız yurt içi konteyner taşıması hizmetimizi sunmaya başladık." dedi.

Ayda 400 sefer yapıyor

Şu anda ayda 400 sefer yaptıklarını belirten Kahraman, konteyner taşımacılığı kapsamında verilen hizmetleri şu şekilde sıraladı: "Bu hizmet kapsamında, uluslararası taşımacılığını bizimle gerçekleştiren veya yurt dışı ayağını farklı bir lojistik firması ile çözen bütün müşterilerimize full konteyner iç taşıma, açık yük iç taşıma, teminatlı konteyner taşıma, konteyner depolama ve elleçleme, özel ekipman gerektiren konteyner iç taşıması, depo - demiryolu bağlantılı konteyner aktarma, limanlardan parsiyel iç taşıma, konteyner içi bağlama, sabitleme, paletleme ve konteyner içi katma değerli hizmetleri sunuyoruz."

Süreçler kolaylaşıyor

Yurt içi konteyner taşıma hizmetiyle müşterilerin süreçlerini kolaylaştırdıklarını ve hızlandırdıklarını söyleyen **Selmin Kahraman**, "Uluslararası taşımacılık ile yurt içi konteyner taşımacılığını birleştirerek müşterimizin nakliye süreçlerini konsolide etmiş oluyoruz. Yurt içindeki taşımaları kendi filomuz ile yürütüyoruz ve böylelikle müşterilerimiz yurt dışı ve yurt içi için ayrı ayrı tedarikçilerle çalışmak zorunda kalmıyor, süreçleri daha kolay takip ve kontrol edebiliyor." diyerek yurt dışı ve yurt içi taşımalarını tek bir tedarikçiden karşılayan müşterilerinin ithalat ve ihracatta operasyonlarının kolaylaşacağını belirtti. Kahraman, müşterilerden gelen talepler doğrultusunda hava ihracat yükleri için de ara taşıma hizmeti sunduklarını ekleyerek cümlelerini sonlandırdı.

Sahip olduğu IATA ve FIATA belgeleri ve WIN üyeliği ile dünyadaki tüm havayolu ve deniz yolu firmalarıyla çalışan Mars Hava ve Deniz Kargo, konsolide, ekspres, kapıdan kapağa, refakatli taşıma, komple taşıma ve multi-modal taşıma hizmetlerini kusursuz olarak sunuyor. Uzakdoğu'daki ilk temsilciliğini Shanghai'da açan Mars Hava ve Deniz Kargo'nun, merkezi İstanbul'da olmak üzere, Guangzhou, Bursa, İzmir, Ankara, Mersin, Gaziantep, Antalya, Adnan Menderes Havalimanı, Adana Havalimanı ve İstanbul Havalimanı'nda ofisleri bulunuyor. ■



Yeni nesil depolama hizmeti: Depootel

Gaziantep'in en yüksek hacimli taşımacılık kuruluşlarından Eyüp Lojistik, taşımacılık hizmetlerinin yanında depolama hizmetlerinde de ihtiyaca göre esnek çözümlerle yardımcı oluyor. Müşterilerden oluşan talep neticesinde doğan Depootel konseptiyle Eyüp Lojistik; ithalat, ihracat ve imalat yapan firmaların yanı sıra bireysel depolama ihtiyaçlarına da hizmet veriyor.

Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, stoklarını ve hammaddelerini depolayacak yeterli alanı bulunmayan firmalara Depootel ile tıpkı bir otel gibi çözüm sağladıklarını belirterek, bu ürünleri talebe göre; günlük, haftalık, yıllık olarak depoladıklarını, indirme yükleme, paketleme ve elleçleme, iç nakliye araç temini bunun yanında, stok sayımı da yaparak, müşterilerin işlerini kolaylaştırdıklarını altını çizdi. ■



Meiller'den Nuh Beton'a Teslimat



Meiller, Türkiye'nin önde gelen beton firmalarından Nuh Beton'a 2 adet 23 metreküp damper teslim etti. Bu teslimat, Meiller ve Nuh Beton arasında gerçekleştirilen ilk iş birliği olma özelliğini taşıyor.

Nuh Beton'un İstanbul'daki genel merkezinde gerçekleştirilen teslimat törenine, Nuh Beton Satınalma Müdürü **Kürşat Savaş**, Kademe ve Bakım Şefi **Kemal Önder** ile Meiller'i temsil Bölge Satış ve Servis Yetkilisi **Onur Güngör** ve Tuzla Meiller Satış Danışmanı **Oğuzhan Bayrak** katıldı.

Nuh Beton Satınalma Müdürü **Kürşat Savaş**, Meiller ile gerçekleştirilen iş birliğinin önemini vurgularken Meiller Bölge Satış ve SSH Müdürü **Mert Benli** ise, "Meiller'in sektördeki gücü ve kalitesi bir kez daha gözler önüne serildi" dedi. ■



İÇDAŞ'ın Tercihi SCANIA Oldu

Scania, üretim kapasitesiyle Türkiye'nin ikinci büyük çelik üreticisi olan İçdaş Çelik Enerji Tersane ve Ulaşım Sanayi A.Ş.'ye 10 adet Scania R500 A4x2NA Super Çekici teslim etti. Scania Gebze tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine Scania ve İçdaş yetkilileri katıldı.

Yeni araçlarını teslim alan İçdaş Filo Yöneticisi **Ayhan Yavuz** "Teslim aldığımız Scania R500 A4x2NA Super çekici araçlar, şirketimizin ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlandı. Sahip olduğu gelişmiş motor teknolojileri ile özellikle yakıt verimliliğinde yarattığı fark ile bizim operasyonlarımıza da katkıda bulunacağına inanıyoruz" dedi.

Teslimatı gerçekleştiren Doğu Otomotiv Scania Gebze Satış ve SSH Müdürü **Mehmet Fatih Yurtçu** ise "Scania olarak, iş birliğimizin, her iki taraf için de verimli ve başarılı olacağına inanıyorum" dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Ali Osman Ulusoy Turizm Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Sayın Eray Eray'ın
değerli babası

Sn. İsmail Türkyılmaz'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Ali Osman Ulusoy Turizm Ticaret A.Ş. Genel Müdürü
Eray Eray'ın değerli babası

İsmail Türkyılmaz'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

obilet

BAŞSAĞLIĞI

Ali Osman Ulusoy Turizm Ticaret A.Ş.
Genel Müdürü Eray Eray'ın
değerli babası

İSMAİL TÜRKYILMAZ'ın

vefatı tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Yazıcıoğlu Turizm ortağı
Yaşar Bayrak'ın değerli kardeşi

VEYSEL BAYRAK'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

obilet

Detaylar İçin Bize Ulaşın | 0212 963 01 02

YAPAY ZEKA İLE GÜVENLİ VE AKILLI SÜRÜŞ

Yapay Zeka Destekli Sürücü Güvenlik Sistemi

Trio Mobil ile İleri Düzey Sürüş ve Sürücü Güvenliği

Güvenli ve Etkin Filo Yönetimi

Trio Mobil Yapay Zeka Destekli Araç Kamerası



Trio Mobil AI Dashcam ile Sürücü ve Sürüş Güvenliđinizi Yönetin

TRIO MOBİL