

Taşıma giderleri günden güne yükseliyor

OTOBÜSÇÜNÜN AĞIR MALİYETİ

■ Taşıma Dünyası olarak artan maliyetleri şehirlerarası alanda İstanbul-Ankara hattında ne seviyeye geldiğini sektörden aldığımız bilgiler çerçevesinde mercek altına alarak inceledik.

İSTANBUL-ANKARA HATTI GİDİŞ-DÖNÜŞ SEFER MALİYETİ

13'te



Erkan YILMAZ

Motorlu Kara Taşıtlarının Ticaretinde yeni kurallar geldi

Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan Motorlu

Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik, 27 Ağustos 2024 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

16'da



Gökhan Celasun

Consolidation Center ile yerel tedarikçilerimize yeni fırsatlar sunuyoruz

Arıkan Turizm Kurucusu Cemal Arıkan



Yeni Turismo'yu teslim aldı 10'da 53 yıllık mesleki deneyimlerini aktardı



Dr. Zeki Dönmez

13'te



Mustafa Yıldırım

14'te



Korkut Akın

8'de



Cumhuriyet Aral

2'de

Mercedes-Benz Türk Otobüs Kamyon

Bütçeleme ve Mali Planlama Grup Müdürü Gökhan Celasun: Yerel tedarikçilerimiz kamyon ve otobüs üretim parçalarını Consolidation Center ile Brezilya ve Amerika'ya daha kısa sürede ve direkt ulaştırma imkanına sahip olacak.

15'te

Nüans Global, Tırsan yatırımına devam



Tırsan, büyümesini kararlılık ve başarıyla sürdüren, sektörün en dinamik şirketlerinden Nüans Global'e 5 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti.

20'de



UND, Türk Sürücülerine Vize Engeline Karşı İmza Kampanyası Başlattı 18'de

Çağdaş Güven Turizm: Bizi kış sezonu korkutmuyor Bölgesel yolcumuz var güzergahtaki tek firmayız



6'da

İTO Meclis Üyesi, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı ve TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz:



Mehmet Öksüz

Korsan taşımacılara bakın, vergi kaçağını önleyin! 8'de

TURBÜS YK Başkanı Hasan Şahin: Önceliğimiz mevcudu korumak ve planlı büyüme

2018 yılında Hasan Şahin ve Orhan Ak tarafından kurulan TURBÜS öğrenci taşımacılığının yanı sıra personel, araç kiralama ve turizm taşımacılığı alanında da faaliyet gösteriyor. TURBÜS filosunda 120 araç bulunuyor.

12'de



Muammer Başkan Orhan Ak Hasan Şahin Erkan Yılmaz

TMMOB Makine Mühendisleri Odası: Kaza Sayıları ve Ölüm Oranını Azaltmak Zor Değil!

TMMOB Makine Mühendisleri Odası, otobüs kazaları ile ilgili görüş, değerlendirme ve önerilerini bir bültenle kamuoyuna açıkladı.



leri Odası Başkanı Yunus Yener imzasıyla yayınlanan bültende "Özellikle otobüs yolculuğunda hedef "sıfır ölüm" olmasıdır ve bu tutturulması zor bir hedef değildir.

TMMOB Makine Mühendisleri Odası Başkanı Yunus Yener imzasıyla yayınlanan bültende "Özellikle otobüs yolculuğunda hedef "sıfır ölüm" olmasıdır ve bu tutturulması zor bir hedef değildir.

17'de

Euro Point filosu, yüzde 100



Renault Trucks oldu 18'de



Büyük Taarruz'un 102. yılında Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK ve tüm kahramanlarımızı saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

MINI TUR
www.minitur.com



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

ZAFER

Zafer, bir amaca ulaşmak, bir engeli aşmak ya da bir rakibi mağlup etmek için verilen mücadelenin sonunda elde edilen başarıdır. İnsanlık tarihinin her döneminde, bireylerin ve toplumların zafer kazanma arzusu, hayatın merkezinde yer almıştır.

Zafer kavramı, günlük hayatın her alanında kendini gösterir. Eğitimden spora, iş hayatından sanata kadar pek çok alanda insanlar zafer kazanmak için çaba sarf ederler.

Bir öğrenci için önemli bir sınavı kazanmak, bir sporunun zorlu bir yarışı birinci olarak tamamlaması ya da bir girişimcinin iş dünyasında büyük bir anlaşma yapması, kişisel zaferlerin örnekleridir. Bu tür zaferler, bireylerin özgüvenini artırır ve hayatlarında yeni hedeflere yönelmeleri için motivasyon sağlar. Kişisel zaferler, bireylerin yaşamlarında kalıcı etkiler bırakabilir ve onları daha güçlü, daha kararlı bireyler haline getirebilir. İnsanlar, içsel çatışmalarını ve zorluklarını aşarak manevi zaferler kazanabilirler. Bir kişinin kötü bir alışkanlıktan kurtulması ya da kendini geliştirme yolunda önemli bir adım atması, manevi bir zaferdir. Bu tür zaferler, kişinin kendiyi barışık bir yaşam sürmesine ve iç huzura ulaşmasına katkıda bulunur.

Zaferin en bilinen biçimi, savaş alanlarında kazanılan askeri zaferlerdir. Tarih boyunca imparatorluklar ve uluslar, güçlerini ve hakimiyetlerini pekiştirmek için zaferler kazanmaya çalışmışlardır. Bu tür zaferler, bir ulusun veya toplumun kimliğinin oluşmasında ve kendine güveninin artmasında önemli bir rol oynar. Bununla birlikte, savaşın getirdiği zaferlerin yanında, barış dönemlerinde elde edilen zaferler de önemlidir. Diplomatik zaferler, bir ulusun itibarını artırabilir ve uluslararası arenada gücünü pekiştirebilir.

30 Ağustos Zafer Bayramı, Türk milletinin bağımsızlık ve özgürlük mücadelesinin en önemli dönüm noktalarından biridir. Her yıl 30 Ağustos'ta coşkuyla kutlanan bu bayram, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuna giden yolda elde edilen büyük zaferin anısını yaşatır. 1922 yılında, Başkomutan Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde kazanılan Büyük Taarruz ve Başkomutanlık Meydan Muharebesi, yalnızca askeri bir zafer olarak değil, aynı zamanda Türk milletinin yeniden dirilişi ve bağımsızlık mücadelesinin nihai zaferi olarak kabul edilir.

Birinci Dünya Savaşı sonrasında Osmanlı İmparatorluğu'nun yenilgisiyle başlayan işgal sürecinde İtilaf Devletleri, Mondros Mütarekesi'ni fırsat bilerek Anadolu'yu işgal etmeye başlamış ancak bu işgale karşı Türk halkı, Mustafa Kemal Atatürk'ün önderliğinde Kurtuluş Savaşı'nı başlatarak var olma mücadelesi vermiştir.

30 Ağustos 1922'de zaferle sonuçlanan Başkomutanlık Meydan Muharebesi sonucu kazanılan zafer, İtilaf Devletleri'nin Anadolu üzerindeki emellerine son vermiş ve Türk topraklarının geri alınması sürecini başlatmıştır. 9 Eylül 1922'de İzmir'in kurtuluşuyla birlikte Türk toprakları tamamen düşmandan temizlenmiş ve Türkiye Cumhuriyeti'nin temelleri atılmıştır.

30 Ağustos Zaferi, sadece askeri bir başarı değil, aynı zamanda Türk milletinin azim ve kararlılığının bir göstergesidir. Bu zafer, milletin bağımsızlık arzusunun, ulusal egemenlik ve tam bağımsızlık ilkelerinin somut bir tezahürüdür.

Bu zaferin önemi, sadece düşmanın topraklardan atılmasıyla sınırlı kalmamıştır. Aynı zamanda, Türk milletinin kendine olan güvenini tazelemiş, ulusal birlik ve beraberlik duygusunu pekiştirmiştir. Kurtuluş Savaşı'nın en büyük zaferi olan 30 Ağustos, aynı zamanda Türk milletinin, uluslararası alanda saygın bir yer edinmesine de zemin hazırlamıştır.

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI'MIZIN 102. YILI KUTLU OLSUN... ■





ZAFER YOLUNDAN ASLA DÖNMEYENLERE SAYGI VE MİNNETLE.

Kurtuluş Savaşımızın zaferle sonuçlanmasının yıl dönümünde,
tüm kahramanlarımızı saygı ve minnetle anıyoruz.

30 Ağustos Zafer Bayramı kutlu olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



**Yol güvenliğinin
ilk kuralı Trafik
Kurallarına uyalım.**

Otokar'ın üretim üssü Sakarya'ya 1'i elektrikli 23 otobüs

Modern otobüsleri ile büyükşehirlerin toplu taşımadaki ilk tercihi olan Otokar, yeni teslimatını Sakarya'ya gerçekleştirdi. Ulaşım altyapısını son teknoloji ve çevre dostu araçlarla yenileyen Sakarya Büyükşehir Belediyesi'nin filosuna kattığı 1'i elektrikli olmak üzere 23 araç; 15 Temmuz Demokrasi Meydanı'nda gerçekleşen törenle hizmete başladı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, yurt dışında ve Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını çevre dostu araçlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Ürettiği araçların teknolojisi, tasarımı, konforu ile her gün 60 ülkede milyonlarca yolcuya konforlu ve güvenli bir seyahat imkanı sunan Otokar'ın son teslimatı, üretim üssünün de yer aldığı Sakarya oldu. Sakarya Büyükşehir Belediyesi, hayata geçirdiği toplu ulaşım dönüşümü çalışmalarını kapsamında filosuna kattığı 23 yeni aracını teslim aldı. 21 adet Otokar Kent LF, bir adet Otokar Centro ve 1 adet elektrikli e-Kent, düzenlenen törenle hizmete başladı.

15 Temmuz Demokrasi Meydanı'nda düzenlenen teslimat törenine AK Parti Genel Başkan Yardımcısı **Ali İhsan Yavuz**, AK Parti Sakarya Milletvekili **Murat Kaya**, Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı **Yusuf Alemdar**, İlçe Belediye Başkanları, Otokar Ticari Araçlar Lideri **Kerem Erman**, Otokar Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü **Murat Tokatlı**. Yurtiçi



Otobüs Satış Müdürü **Murat Torun** ve Sakaryalı vatandaşlar katıldı.

"Sakarya'da üretip, dünyayı taşıyoruz"

Otokar Ticari Araçlar Lideri **Kerem Erman**, "Sakarya'da ürettiğimiz otobüsler, Türkiye'yi ve dünyayı taşıyor. 552 bin metrekarelik alan üzerine kurulu fabrikamızdaki faaliyetlerimizle hem Sakarya'da önemli oranda istihdam sağlıyor, hem de ülkemiz için değer yaratıyoruz. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüslerimizle sektörün en geniş ürün ailesine sahibiz. Ne mutlu ki 15 yıldır Türkiye otobüs pazarının en çok tercih edilen markasıyız. Türkiye'nin ilk hibrit, elektrikli ve akıllı otobüsünü ürettik. Otokar, yenilikçi ve çevreci araçlarıyla toplu taşımaya katkı sağlamaya devam ediyor. Bugün, Sakarya'da üretilen

araçları yine Sakaryalılar için hizmete sunuyoruz. Bu, bizim için büyük bir gurur" dedi.

"En iyisini sunmak için çalışıyoruz"

Sadece Türkiye'de değil, dünyanın dört bir yanında milyonlarca kişinin işine, sevdiklerine ve okullarına güvenle ulaşmalarını sağladıklarını belirten **Kerem Erman** şöyle konuştu: "Bu sorumluluğun bilinciyle her yıl Ar-Ge yatırımlarımızı artırıyor, belediyelerimize ve yolcularımıza en iyisini sunmak için çalışıyoruz. Otobüslerimiz küresel ölçekte de takdir ediliyor, Avrupa başta olmak üzere tüm dünyaya otobüs ihracatı yapıyoruz. Büyükşehir Belediye Başkanımıza ürünlerimizi tercih ettiği için teşekkür ediyor, 23 aracımızın Sakaryalı hemşerilerimize hayırlı olmasını diliyorum."

**Modern şehirlerin vazgeçilmezi:
Otokar Kent LF**

İç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, konforuyla ön plana çıkan Kent LF, düşük işletme giderleriyle de taşımacılara maliyet etkin çözüm sağlıyor. Güçlü kliması ile her mevsim ferah yolculuk vadeden araç, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Basamaksız girişi ve tam alçak tabanı, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sağlayan Otokar Kent LF, sahip olduğu özelliklerle Türkiye'de ve yurt dışında şehir içi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor.

Şehir içi taşımacılığının gözdesi: Otokar Centro

Toplu ulaşım için özel olarak tasarlanan 6,6 metre uzunluğundaki CENTRO, alçak tabanı ve rahatlıkla tekerlekli sandalye alabilecek geniş iç hacmi ile dikkat çekiyor. 11 sabit, 6 katlanır koltuklu araçta 14 ayakta yolcu taşınabiliyor. Euro 6 emisyon seviyesini sağlayan çevreci motoru, üstün performansı ile dik yokuşları zorlanmadan tırmanırken, düşük işletme giderleri ile esnafa ve belediyelere yük olmuyor. Hızlı binış ve iniş sağlayan geniş kapıları ve ferah iç hacmiyle Otokar CENTRO ile yolcular şehrin keyfini sürerken, aracın teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımı sürücüsüne güven veriyor.

**Ulaşımın elektrikli:
Otokar E-Kent**

Otokar'ın çevre dostu, sıfır emisyonlu ve yüzde 100 elektrikli 12 metrelik e-KENT, tasarımının yanı sıra konforu, sahip olduğu teknolojiler ve güvenlik alanındaki yenilikçi çözümleriyle ön plana çıkıyor. Daha temiz bir çevre, daha sessiz trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlamak hedefiyle tasarlanan e-Kent tam şarjla topografya ve kullanım profiline bağlı olarak 300 kilometre üzerinde menzil sunabiliyor. ■



Otokar, Teknolojik Çözüm İhracatına Başladı Bus Monitor'ün ilk yurt dışı satışı Portekiz'e



Türkiye otobüs pazarının aralıksız 15 yıldır lideri olan Otokar, araç ihracatındaki başarısını teknolojik çözüm ihracatıyla pekiştiriyor. Mayıs ayında düzenlenen Busworld Türkiye 2024 fuarında Bus Monitor adıyla geliştirdiği telematik çözümünü tanıtan şirket, sistemin ilk yurt dışı satışını Portekiz'e gerçekleştirdi.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, araç ihracatının ardından teknolojik çözümleriyle de yurt dışına açılıyor. Şirket, toplu taşıma operatörlerinin ve belediyelerin maliyetlerini azaltmak, verimliliklerini artırmak, bakımlarını planlamak ve kesintisiz hizmet sunmalarını sağlamak için geliştirdiği Bus Monitor adlı telematik çözümün ilk yurt dışı satışını Portekiz'e gerçekleştirdi.

Aracın tüm verilerini izliyor

Mayıs ayında düzenlenen Busworld Türkiye 2024 fuarında tanıtılan Bus Monitor, otobüs filolarının yönetimi ve optimizasyonu için yenilikçi ve etkili bir çözüm sunuyor. Otokar tarafından geliştirilen yazılım, aracın FMS (Filo Yönetim Sistemi) hattına bağlanan telematik cihazı sayesinde her saniyede bir veri alabiliyor. Yazılım anlık gelen verileri anlamlandırarak kullanıcı ekranına yansıtıyor. Mobil cihazlara

mesaj gönderebilme özelliğine sahip olan Bus Monitor, kapı durumu, klima durumu, araç içi sıcaklık, kalan enerji seviyesi, anlık hız, motor yağı seviyesi, basıncı ve sıcaklığı, balata kalınlığı, gaz ve fren pedal konumlarına kadar kritik tüm teknik verileri anlık olarak bildiriyor.

Sorun yaşanmadan tespit ediyor

Kurumların ERP sistemleriyle entegre olabilen ve müşteri taleplerine göre kişiselleştirilebilen Bus Monitor, mekanik parça arızalarından motor yağı sıcaklığına kadar birçok veriyi izleyebiliyor. Sistem tarafından sunulan verilere oluşturulan alarmlar sayesinde araç arızalanmadan tespit edilebiliyor ve kısa sürede bakım hizmeti gerçekleştirilerek çözüm sunuluyor. Bu sayede olası büyük maliyetli arızaların önüne geçilebiliyor.

"Yenilikçi adımlar atmaya devam edeceğiz"

Bus Monitor'ün ilk yurt dışı satışını yapmanın mutluluğunu belirten **Otokar Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman**, "Araç ihracatının ardından teknolojik çözümlerimizle de uluslararası alanda yer almaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Portekiz'de faaliyet gösteren Carbus firmasına teslim ettiğimiz ve Coimbra şehrinde toplu ulaşım hizmeti verecek olan 10 adet e-KENT otobüsünde 2 yıl boyunca Bus Monitor hizmeti de sunacağız. Otokar olarak, Bus Monitor'ün tanıtım çalışmalarını sürdürerek teknolojik çözüm ihracatında yenilikçi adımlar atmaya ve global pazardaki varlığımızı güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi. ■



Yenilikçi, Taşımacılık Çözüm...

Elektrikli BIG.e Test Üretimine Geçti

Anadolu Isuzu çatısı altında yer alan Anadolu Otomotiv Sanayi'nin (AOS), taşımacılık alanında geleceğe atılan bir imza niteliği taşıyan, yenilikçi elektrikli taşımacılık çözümü BIG.e, test üretimine geçti.

Modern şehirlerin taşımacılık alanındaki ihtiyaçlarına yanıt vererek, birçok sektöre uygun çözümler sunacak olan BIG.e; bir ton seviyelerindeki taşıma kapasitesi, yüksek

manevra kabiliyeti ile, şehiriçi teslimatlarda, özellikle bulut market, bulut restoran ve kargo hizmetlerinde önemli rol oynayacak.

German Design Awards Gold 2023 ödülüne layık görülen BIG.e, elektrikli araç tasarımındaki başarısını son kullanıcıya ulaşımdan kanıtladı. Üç farklı batarya kapasitesine sahip olan BIG.e; 10,5 kWh kapasiteli batarya ile 100 km, 15,7 kWh batarya ile 135 km, 21 kWh batarya ile 170 km menzil sağlıyor. BIG.e'nin en büyük avantajlarından birisi de tıpkı bir cep telefonu gibi standart priz üzerinden şarj edilebilmesi ve 5 ila 9 saat arasında tam şarj kapasitesine ulaşabilmesi. ■



Maxus "Elektriğin Bereketi"yle Lider Oldu!

Dünyanın en büyük otomotiv üreticilerinden SAIC bünyesindeki İngiliz orijinli köklü marka ve elektrikli ticari araç üreticilerinden Maxus, kısa süre önce girdiği Türkiye'de, yeni elektrikli ticari araç pazarında dikkat çekiyor. Maxus, e-Deliver 3 modeli ile özellikle şehiriçi operasyonları ağırlıklı olan ticari işletmelerin radarına girmeyi başardı. Sürdürülebilir mobilite vizyonuna kararlılıkla sahip çıkan Doğan Trend Otomotiv'in Türkiye'de temsil ettiği marka, yılın ilk yarısında kendi segmentinde zirvenin sahibi oldu.

Doğan Trend Otomotiv Elektrikli Ticari Araçlar Satış Direktörü Cem Aşık, "Ticari araçların elektrikli dönüşümü henüz çok yeni bir olgu. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz segment şu an için dar bir segment. Bununla beraber ülkemizin ihtiyaç duyduğu verimlilik ve dışa bağımlılığın azaltılması açısından ticari araçların elektrikleşmesinin çok önemli olduğunu biliyor ve gelecekte daha hızlı bir büyüme trendi yakalayacağına inanıyoruz" dedi. ■

Tokat'ta



NovoCiti Life otobüslerle konforlu ulaşım

Tokat'ta halk otobüsleri Anadolu Isuzu NovoCiti Life ile yenilendi. Yeni NovoCiti Life otobüsler Cumhuriyet Meydanı'nda tanıtıldı. Başkan Yazıcıoğlu'nun katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, modern ve konforlu ulaşım dönemi başladı. Yeni halk otobüsleri, modern tasarımları ve konforlu yapılarıyla Tokat'ın toplu taşıma sisteminde önemli bir değişim ve iyileşme sağlıyor.

Tokat Belediye Başkanı Mehmet Kemal Yazıcıoğlu, "Özel Halk Otobüsü Kooperatifi başkanlarımızla yenilediğimiz halk otobüslerimizi Cumhuriyet Meydanı'nda sergiliyoruz. Yeni renkler ve yeni tasarımlarla vatandaşlarımıza güzel ve konforlu hizmet sağlayacağız. Araçlarımızın tamamının değişmesi biraz zaman alacak ama hepsi yenilenmiş olacak. Tokat'ımıza yakışır toplu ulaşım hep birlikte imza attık" dedi. ■





30 AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

**Bazı Zaferler Sonsuza
Dek Kutlanır!**



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



Çağdaş Güven Turizm: Bizi kış sezonu korkutmuyor Bölgesel yolcumuz var güzergahtaki tek firmayız



Çağdaş Güven Turizm, Mercedes-Benz Tourismo yatırımlarıyla filosunu büyütüyor. Tourismo araç, 14 Ağustos 2024 tarihinde Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Çağdaş Güven Turizm şirket yöneticilerinden Adil Arslanoğlu'na teslim edildi. Adil Arslanoğlu ile hem yeni yatırımlar hem de sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

■ Erkan YILMAZ

2024 yatırım planı çerçevesinde Hasmer Otomotiv ile 5 adetlik Tourismo anlaşması yaptıklarını belirten Adil Arslanoğlu, "5 adetlik alımın 3'üncü aracı olan Tourismo'yu filomuza kattık. Eylül ayında 2 adet Tourismo daha filomuza katılacak. Çağdaş Güven Turizm olarak her yıl filomuzu yeni araçlarla güçlendirmeye önem veriyoruz. 2023 yılında da yatırım yaptık, bu yıl da yaptık. 3 yaşına giren araçlarımızı değiştiriyoruz. 2025 yılı içinde de yine Mercedes-Benz otobüs yatırımlarımız olacak. Filomuzun tamamı Mercedes-Benz markasından oluşacak. Şu anda filomuzdaki toplam özmal araç sayısı 12 oldu" dedi.

Hasmer Otomotiv ile sorunsuz ilerleniyor

Hasmer Otomotiv ile işbirliğinden her zaman memnun olduklarını belirten Arslanoğlu, "Yaşar Şahin, bu süreçte bizimle çok iyi diyalog kurdu, ilgisinden çok memnunuz. Hem araç alımı hem servis hizmetlerinde bütün işler sorunsuz ilerliyor. Hasmer Otomotiv ile artık bütünleştik. Birbirimize anlatmak istediğimizi bir iki cümle ile dile getirmek yetiyor. Birbirimize güvenimiz tam" dedi.

Sezon istediğimiz gibi geçmiyor

Yaz sezonun bu yıl istedikleri geçmediğini belirten Adil Arslanoğlu, "Bu sene sezondaki yolcu talebi beklentimiz ölçüsünde iyi değil. Yine de biz, kendi yağımızda kavruluyoruz. Herkesin aksine, bizi kış sezonu korkutmuyor. Bölgesel yolcumuz

olduğu için güzergahtaki tek firmayız. Arabalarımız yeni, personelimiz oturmuş vaziyette" dedi.

2025'i tahmin etmek çok zor

2025 yılına yönelik beklentilerini sorduğumuzda Adil Arslanoğlu'nun cevabı, "Türkiye'de, gelecek hafta bile ne yaşanacağını kimse bilemiyor, 2025'i tahmin etmek şu an çok zor. Gelecek yıl otobüs fiyatlarının, maliyetlerin hangi seviyeye gelebileceğini kim tahmin edebilir? Tabii, ekonomik şartlar iyileşmediği takdirde yolcu talebi çok üst düzeye gelmez, ama havayollarında yaşanan sorunlar yolcunun yine bize yöneleceğinin işaretini veriyor. 4-5 yıl önce havayolu taşımacılığı çok daha iyi seviyede hizmet sunarken, bugün uçakların çok fazla rötar yaptığı konuşuluyor. Havalimanlarında insanların suya veya yemeğe ödedikleri ücretler artık şikayet konusu. Ben otobüslerin daha dinamik hizmet yapısı ile havayoluna giden yolcunun bir kısmının yeniden otobüse yöneleceğine inanıyorum. Otobüslerle çok konforlu seyahat ediliyor. Motorlar çok güçlü, yakıt tüketimi daha düşük, klimalar çok iyi, koltuk konforu ise çok üst düzeyde. Ayrıca bagaj konusu da var; Mercedes-Benz otobüsler geniş bagaj kapasitesi ile de fark yaratıyor. Bütün bu özelliklere bakıldığında Türk halkının otobüsten vazgeçeceğine inanmıyorum. Ankara-Analya hattında yolcu seviyemiz mükemmel" dedi.

Kalifiye personel azaldı

Arslanoğlu, Mercedes-Benz otobüslerin teknolojik olarak çok üst düzeyde olmasına rağmen sorunlar çıkabildiğini ifade etti: "Son dönemde yaşanan kazaların en önemli nedeni olarak sektörümüzde kalifiye eleman azalmasını söyleyebilirim. Bu ekonomik şartlar altında bu personel yapısı ile buraya kadar gidilebiliyor. Son aldığımız araç ile yola çıktığımızda tesiste durduğumda gözlemlerim, 50 yaşın altında bir tane şoför yok. Yeni nesil bu alana yönelmiyor. Sektör ekonomik olarak eskisi gibi iyi kazanç elde edemiyor, ücretler iyi ayarlanmıyor. Bir kısır döngü yaşanıyor. Ben muavinlikten yetiştim, hatta kaptan olabilmek için bedava muavinlik de yaptım. Şu anda ne muavin ne kaptan bulunabiliyor. Personelle bir laf söylediğinde ertesi gün işe gelmiyor."

Tourismo teslimatını Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi

Çağdaş Güven Turizm, 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde 5 adetlik alım anlaşmasının 3'üncü aracı, Mercedes-Benz Tourismo'nun satışını gerçekleştiren Hasmer Otomotiv'den teslim aldı.

Koltuk arkası ekran sorulmuyor

Adil Arslanoğlu, "Sektörde sistem yavaş yavaş yerine oturuyor. Artık kimse koltuk arkası ekran koyma çabası içinde değil. Araçta koltuk arkası ekran varsa bile yolcu 'bunu açın' bile demiyor" dedi.

Bireysel otobüsçü çok azaldı

Arslanoğlu, "Otobüslerin fiyatlarının yükselmesiyle bireysel otobüsçülerin varlığını sürdürebilmesi çok zor hale geldi. Zamanında sektörümüz bireysel otobüsçülere gereken önemi ve desteği vermedi. Bugün bireysel otobüsçünün yeni otobüs alabilmesi veya aracını yenileyebilmesi çok zor artık. Sektörün gücünü koruyabilmesi ve personel anlamında da sorunlarını çözebilmesi için bireyselcinin varlığını sürdürmesi çok önemli" dedi.

Çağdaş Güven Turizm ile birbirimizi çok iyi anlıyoruz

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Çağdaş Güven Turizm ile yıllardır süren işbirliğinin iki tarafı da çok memnun ettiğini belirterek, "Birbirimizi gerçekten iyi anlıyor ve çözümler üretebiliyoruz. Çağdaş Güven Turizm her yıl filosunu Mercedes-Benz otobüslerle güçlendiriyor. Biz de üstümüze düşeni en iyi şekilde yapmaya ve yolculuğumuzu sürdürmeye devam ediyoruz. Firmaya 5 adetlik anlaşmanın 3'üncü aracını teslim ettik. Eylül ayında 2 adet daha teslim edeceğiz. Yeni araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Lüks Artvin Seyahat:

"Ana sıralarımız dolu gidiyor ve dolu geliyor"

Lüks Artvin Seyahat, 2024 yılı yatırım planları çerçevesinde anlaşmasını yaptığı 5 adetlik Tourismo'nun 3'üncüsünü teslim aldı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi.

■ Erkan YILMAZ

Lüks Artvin Seyahat, Mercedes-Benz Tourismo yatırımlarıyla filosunu büyütmeye devam ediyor. 14 Ağustos 2024 tarihinde Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen törenle, Tourismo aracı, Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Sergen Aydemir teslim aldı. Sergen Aydemir ile yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

2025 yatırım planı

2024 yılı yatırım planı çerçevesinde Hasmer Otomotiv ile 5 adetlik Tourismo anlaşması yaptıklarını belirten Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Sergen Aydemir, "Yatırımımızın 3'üncü aracını teslim aldık. Kalan 2 adet Tourismo aracımızı da Ekim ve Kasım aylarında teslim alacağız" dedi. 2025 yılı yatırım planlarını da yaptıklarını açıklayan Sergen Aydemir, "Yine Hasmer Otomotiv ile yaptığımız görüşmeler çerçevesinde, 2025 yılı içerisinde 2023 model araçlarımızın yerine 2025 model 6-7 adet Tourismo yatırımı planlıyoruz. Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin önemli destekler veriyor, ilgisi için kendisine çok teşekkür ediyoruz" dedi.

Heyecan aramayanlar için...

Sezonun olumlu geçtiğini de belirten Sergen Aydemir, "Ana sıralarımız dolu gidiyor ve dolu geliyor. Bundan sonrası için de heyecan aramayanlar için mutlu bir sezon olarak geçer diye düşünüyorum. Ama şu bir gerçek, herkes de bunu söyler; kış sezonu zor geçecek. Yaşayıp göreceğiz. Akıllı yatırım yapıp, önlemlerimizi alıp ona göre ilerlememiz gerekiyor. Biz de bu yıl bunu yaptık. Yeni yatırımlarla eski araçlarımızı yeniledik ve yaş ortalamamızı 1 yaş seviyesine kadar düşürdük. Bu bizim için en doğru adımdı ve ek bir çalışma yapmamıza da gerek kalmadı" dedi.

Lüks Artvin Seyahat ile işbirliğinden mutluyuz

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Lüks Artvin Seyahat ile yapılan işbirliğinden çok mutlu olduklarını belirterek, "Yeni araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. 5 adetlik araç anlaşmasının ilk 3 adedini teslim ettik. Kalan iki aracı da Ekim ve Kasım ayında teslim edeceğiz. 2025 yılı için de yeni yatırımlarda işbirliği yapmaktan mutluluk duyacağız" dedi. ■



ŞEHRİN GÖZDESİ

İŞİNİZİN PRESTİJ'İ

YAKIT
EKONOMİSİ


SEGMENTİNİN
EN İYİ DÖNÜŞ YARI ÇAPİ


FERAH
SÜRÜCÜ KABİNİ



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & 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

 www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis
7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 94

 /mapartemsa

 **FUSO**

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

 **TEMSA**

İTO Meclis Üyesi, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı ve TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz:

Korsan taşımacılara bakın, vergi kaçacağını önleyin!

Hükümet, kayıt altında olan işletmelere yeni vergi yükleri getirmek yerine büyük vergi kaçığına neden olarak korsan taşımacıların üstüne gitmeli. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, bu konuda sıkı bir denetim yapmalı ve korsan şekilde çalıştığı tespiti halinde ağır yaptırımlar uygulamalı. Devlet korsan taşımacılar nedeniyle çok büyük bir vergi kaybına neden oluyor. Kayıt altında olan taşımacıların yeni bir vergi yükünü karşılayacak gücü kalmadı.

Erkan YILMAZ

Ekonomik kriz bu kadar ağırlaşınca enflasyon muhasebesine yönelik uygulamanın şirketlere yeni vergi yükü getirdiğini belirten Mehmet Öksüz, "Yatırım yaptığımız aracın KDV'sini, ÖTV'sini ödüyoruz. İşletme sürecinde kullandığımız yakıtta da vergi veriyoruz. Çalışanlarımızın sigortasını ödüyoruz. Şimdi enflasyon muhasebesi ile ilgili şirketlere yeni vergi yükü getiriliyor. Oysa kayıt altında olmayan korsan taşımacı olarak faaliyet gösteren işletmelere yönelik denetimler ve yaptırımlar yetersiz kalıyor. Hükümet kayıt altında olan işletmelere yeni vergi yükleri getirmek yerine büyük vergi kaçığına neden olarak korsan taşımacıların üstüne gitmeli. Bir aracı olan D2 belgesine bir miktar para verip kayıt oluyor ama daha sonra hiçbir vergi kaydı olmadan, fatura kesmeden faaliyet gösteriyor. D2 belgesine kayıt olan taşımacı yaptığı her faaliyetin faturasını denetimlerde ibraz edebilmeli. Oysa süreç böyle ilerlemiyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı bu konuda sıkı bir denetim yapmalı ve korsan şekilde çalıştığı tespiti halinde ağır yaptırımlar uygulamalı. Korsan taşımacılardan çok büyük bir vergi kaybına neden oluyor. Kayıt altında olan taşımacıların yeni bir vergi yükünü karşılayacak gücü kalmadı" dedi.

Gemiden inen tur satın almıyor

İstanbul'da kurvaziyer turizminin eski yıllara göre çok daha hareketli olduğunu ancak bu hareketliliğin turizm taşımacısına aynı oranda yansımadağına dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Gemiden inen turistler şehri gezmeye



Mehmet Öksüz

yönelik tur satın almıyor. Bu maliyetin de hesabını yapıyor ve artık turistler de İstanbul trafiğinin de ne kadar zorlu olduğunu farkında ve aplikasyonlar aracılığı ile gemiden indiklerinde toplu ulaşım nereye gitmek istediklerine bakıyor ve ona göre hareket ediyor. Çünkü Sultanahmet'e trafiğin yoğun olduğu saatlerde gitmek 1,5 saati bulabiliyor. Turistler de, raylı sistemlerle, hem daha hızlı hem de hem daha az maliyetle istediği yere gidebiliyor ve şehri daha hızlı gezme imkanı buluyor. Eskisi gibi araç kiralarak tur yapmaya yönelik talep yok. Çünkü artık gezdiği her müzede yabancı dilde tanıtımlar da var. Dil bilmesi zorunlu olmaktan çıkarılan rehberler de bu anlamda turist için çok gerekli olmaktan çıktı. Öte yandan turistler için yemek yeme yerleri de daha pahalı. Eskiden 100 dolara bir öğle yemeği yiyebilirken şu anda 200 dolara yemek yiyemiyor bile; turistler de en ekonomik şekilde yemek yiyebilecekleri mekanları arıyor. Bu durum sadece Türkiye için de geçerli değil, birçok ülkede turistler bu yönde bir anlayışa sahip olmaya başladı. Turistler daha bireysel hareket ediyor ve kendi başına geziyor. Oteli bile artık turist, internetten kendisi satın alıyor" dedi.

Maliyet hesabı yapılmalı

Pandemiyle başlayan evden çalışma uygulaması maliyetlerin haddinden çok artması nedeniyle devam ettiğine dikkat çeken Öksüz, "Personel taşımacılığı tarafında da sıkıntı giderek büyüyor. Şirketler artan maliyetler nedeniyle evden çalışmayı yoğunlaştırdı. Personelin taşıma maliyetleri, ofis maliyetleri ve günlük giderler çok yükselince şirketler tasarrufu böyle sağlıyor" dedi.

Taşımacılar da maliyet hesabı yapmalı

Taşımacıların maliyet hesaplamalarını iyi yapmaya özen göstermesi gerektiğini, buna da mecbur olduğunu

belirten Mehmet Öksüz, "Nasil şirketler fazla harcamadan kaçınıyorsa, taşımacı da her süreçte maliyet hesabını iyi yapmalı. Yatırımlarını ve işletme sürecini buna göre planlamalı. Taşımacılığın zorlukları her alanında artıyor. Öğrenci taşımacılığında da durum iyiye gitmiyor. Okulların fiyatlarının geldiği seviyeye baktığınızda insanların bunu ödeyebilme, çocuğuna bir servis tutabilme imkanı kalmıyor. Çok zorlu bir dönem hepimizi bekliyor. Herkesin daha dikkatli olması gerekiyor. Okul taşımacılığında, özellikle anaokulu ve ilkököl ilk sınıflar hariç, artık farklı bir model geliştirilmeli ve evin önünden öğrencinin alınması değil, belirli noktalardan alınarak öğrencinin taşınması modeline gidilmeli. Daha az servis ile daha dolu bir servis taşımacılığı yapılmalı. Önümüzdeki süreçte insanlar çocuklarını özel okullardan daha çok devlet okullarına göndermek isteyecek ve buna yönelecekler. Bu olacak, çünkü insanların başka çaresi kalmayacak" dedi.

Araçla birlikte, personel kalitesi de önemli

Çalıştırılan personelin kalitesinin daha da önem kazandığını vurgulayan Mehmet Öksüz, "Önceden ilk talep filonuzdaki araç yeni olsun istenirdi, şimdi çalıştırdığımız personelin kalitesi sorgulanıyor. Eskiden kaptanların büyük çoğunluğu işine sahip çıkan insanlardı. Aracın sahibi olmalarının da bunda çok büyük etkisi vardı. Şimdi iyi kaptan bulmak çok zor. Direksiyon başına oturttuğunuz kişinin tecrübesi, yolcu ile iletişimi, yabancı dil bilmesi çok önemli. Firmaların da çalıştırdıkları kaptanların dinlenme saatlerine çok dikkat etmesi gerekiyor. Yaşanan kazaların büyük bölümüne tecrübesizliğin yanı sıra yorgunluk sebep oluyor. Şoförlerin uzun yol sonrasında iyi dinlenmeden yola çıkmaması zorunluluk olmalı. Yeni araçların sahip olduğu teknoloji ile kaza yaşanması zor. Başkasının takografının kullanılması önlenmeli ve tespiti halinde ağır yaptırımlar uygulanmalı. Yaptırım sadece şoföre değil, firmaya da, araç sahibine de uygulanmalı. Araç da belirli bir süre trafikten men edilmeli. Kazaların işi araştırılıp gerçek suçluların bulunması gerekiyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanındaki firmaların bu ağır maliyetler altında yıkıcı rekabet ederek yaşama şansları yok. Aynı saatte aynı hatta dolu olmayan seferleri yapmak artık sürdürülebilir bir iş modeli değil. Daha dolu ve kazancı yüksek seferler için bir araya gelerek planlama yapmaları gerekiyor" dedi. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Bir şiddet sarmalı...

Şair şiirce, "gün günden ağır geliyor" diyordu; gerçekten de bir önceki günü arıyoruz her anlamda; sosyal, siyasal, ekonomik, kültürel, çevresel...

Yaşananları hep birlikte takip ediyoruz, bazı şeyleri düzeltmeye gücümüz yetmiyor, bazı şeyleri düzeltilebilir için bilgimiz, bazıları için de birlikteliğimiz yetmiyor... Hepimiz yakınıyoruz, ama çözüm bulmak için kimse parmağını oynatmıyor. Vermeye çalıştığımız örnekleri çoğaltabilir, kendinize (işinize, ailenize) uyarlayabilirsiniz.

Bir adam, eşini kalabalık içinde öldüresiye dövüyor, onca insan var, kimse, ama kimse, "ne oluyor" demiyor. Annesi dövülen çocuğun gözleri fal taşı, çaresizlikten donmuş kalmış. Oturan biri var, tam önünde, ayaklarının dibine serilmiş kadın öldüresiye dövülüyor, tınmıyor bile... Ayakta olanlar var, iri yarı, güçlü de görünüyorlar, ama bırakın müdahale etmeyi harekete bile geçmiyorlar. Çarşı içi, esnaf ise "neme lazım, ben parama bakarım" zihniyetinde...

Neden sonra, bir gazeteci arkadaş, konunun üzerine gidiyor; oturan kişinin engelli olduğu çıkıyor ortaya, ama neden bağırıp, kimseyi yardıma çağırmadığı meçhul. Olaya en yakın tanık olan ise "aile içi" diye karışmadığını iddia ediyor. Esnaf, hamile karısını (imam nikâhlıymış) dövenin Roman olması nedeniyle çekindiğini itiraf ediyor. İşin en kötüsü ne biliyor musunuz? Polis geldikten, deyim yerindeyse sorun bittikten sonra hepsi adamın üzerine üşüyor, linç etmek için.

Bu bir toplumsal travmadır ve Madımak Otel'i'nde yakılan 33 aydının katlinden farkı yoktur; orada da herkes susmuş, asker ve polis de dahil kimse müdahale etmemişti. Acı içinde yanarak ölen yazarları, şairleri, oyuncuları seyretmişlerdi; validen bakanına, hatta başbakanına cumhurbaşkanına kadar. "Nereden nereye" sözünün yanıtı gizli bu olayda.

Bu, bir örnek, bir diğeri ise akran zorbalığıyla başlayıp arkadaşlarını delik deşik eden gençler var. Duvara yazı yazmışlar, niye sen yazdın, neden ben yazamadım diye birbirlerine girmişler... Yine kimse karışmamış, müdahale etmemiş, kimse güvenlik güçlerini çağırmamış. Olan 16 yaşında, hayatının baharındaki bir gence oldu ve ailesine, tabii, diğerlerinin ailelerine de...

Bir kız, sokak röportajında, yöneticileri eleştirdiği için apar topar tutuklanırken, çuvallar dolusu yasadışı kazandıkları kara para nedeniyle bilmem kaç yıla yargılanan fenomen tahliye edildi. Ayrıntısına gerek var mı?

Anayasaya ve Anayasa Mahkemesine rağmen tutukluluk hali sürdürülen milletvekili ile birçoğu siyasetçi ya da toplumsal yaşamın düzenlenmesi için çaba harcayan insanlar için de benzer bir şiddet yaşanıyor. Sessizlik de bir şiddettir ve susmak haksızlığı, hukuksuzluğu onaylamaktır.

Peki, ne yapmalı?

Evrensel hukuka göre insanların barınma, beslenme, eğitim, sağlık ve çalışma hakları temeldir ve muhakkak karşılanmak zorundadır. Hangisi tam olarak yerine getiriliyor? Hiçbiri. "Ver yetkiyi, gör etkiyi" iktidarı bu temel hakların hiçbirini düzeltmediği gibi daha da kötüleşmesi için elinden geleni yapıyor.

...ve biz, bütün haksızlıklara, hukuksuzluklara, yalanlara, yolsuzluklara, cezasızlıklara rağmen gidip aynı yönetimi onaylıyoruz. Ayrımsız hepimiz de "müstahaktır bize, elimiz kırılıysaydı da..." diye yakınıyoruz birkaç gün sonra. Yarın seçim olsa, unutup yine aynı kişilere oy veririz (maden kazasının ardından Soma'da, deprem sonrası Hatay'da ve diğer şehirlerde olduğu gibi), yine iktidara getiririz. Depremde ölenlerinin acısıyla haykıran görevli, yerdeki adamı hınçla tekmelemişti, hatırlıyor musunuz, büyükelçi oldu.

Ülkemiz maden kuyularıyla doldu, iliç'te maden cinayetinde ölenlerin ailelerine "sus payı" para verilmiş; şimdi işten çıkarıldılar. Arazilerin madene açılmasını iş bulmak için açılmasına olumlu bakanlar, şimdi işsiz, arazileri zehirli, bitki bile yetişmiyor ve üstüne üstlük hayvancılık bile yapamıyorlar.

Benzer bir durum orman yangınlarında da yaşanıyor. Tasarruf adı altında vatandaşın maaşına göz dikenler, orman yangınlarını önlemeye yönelik hiçbir tedbir almıyor. Yangın söndürme uçaklarımız, ekipmanlarımız yetersiz.

Yani suçun büyüğü bizim.

Linç ederek (idam da aynı bana göre) ile bir sonuç elde etmek mümkün değil. Asarak, keserek bu haksız ve hadsiz gidişatı durdurmak mümkün değil. Siyasal iktidar yaşamın içindeki şiddeti kabartıp köpürterek kendi sorunlarımızı unutmamızı, bununla da varlığını sürdürmek istiyor.

Buna izin vermemek gerekir. Bunun için, örgütlenmeli (yerel, mesleki, çevresel, işyeri, okul, sokak, aile içinde, yaşamın her anında, her alanında) ve itiraz etmeliyiz. Üreten de mağdur, tüketen de... Kim kazanıyor, sadece aracı. Niye aracıları aradın çıkarmıyoruz? Bunun için güç bizde, bizim elimizde... İktidarı görevini yapmaya, yükümlülüklerini yerine getirmeye çağırmalıyız. Yapamıyorsa değiştiririz, en iyisini bulana kadar. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 435 • 30 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

Ediör

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Barış Can BAŞKAN

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

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uyumaya söz verir.

Kurucumuz Hıdır Şahin ve eşi Necibe Şahin



Kurucumuz Hıdır Şahin ve eşi Necibe Şahin'in aramızdan ayrılışının 44. Sene-i devriyesinde kendilerini rahmet, şükran ve özlemle anıyoruz.

Kurucumuzun manevi önderliğinde 1978 yılında başlayan yolculuğumuzu ilk günkü istek ve heyecanla sürdürüyoruz.



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

Transfer firması 7 24 MAN TGE'lerle 'Yola Devam' ediyor

Akdeniz ve Ege bölgelerinde hizmet veren sektörün lider transfer firmalarından 7 24 Transfer, filosunu yeni TGE'lerle büyötmeye devam ediyor. 1995 yılında kurulan ve 100 araçlık filosu ile bölgede sektöre yön veren 7 24 Transfer firması, yeni araç yatırımında ise yine MAN TGE'yi tercih etti. Firma, tatil bölgelerinde kullanmak üzere

filosuna kattığı 23 adet TGE'den 2'sini törenle teslim aldı.

MAN'ın başarılı hafif ticari aracı TGE, üstün nitelikleriyle turizm ve servis firmalarının tercihi olmaya devam ediyor. Özellikle konfor ve güvenlik noktasında sunduğu ayrıcalıklarla servis ve yolcu transfer alanında çalışan firmaların gözdesi olan MAN TGE, son teslimatını ise Akdeniz ve Ege bölgelerinde hizmet veren 7 24 Transfer firmasına yaptı. Filosunda



halihazırda 20 adet MAN araç bulunan 7 24 Transfer, satın aldığı 23 adet MAN TGE'den 2'sini törenle teslim aldı.

MAN'ın Antalya'daki Yetkili Bayii Meçikoğulları Plaza'da düzenlenen tören ile yeni araçlar 7 24 Transfer şirketinin ortakları Hilmi Uzel, Yunus Emre Uzel ve Şirket Müdürü Serkan Günaydın'a teslim edildi.

"MAN TGE araç ve hizmet kalitesi noktasında aradığımız tüm özellikleri bir arada sunuyor"

Törende konuşan Hilmi Uzel, 1995 yılında bu yana sektörde başarıyla hizmet verdiklerini belirterek, "Havalimanlarında servis ve özel araç transfer hizmeti sunan sektörümüzün

lider firmalarından bir tanesiyiz. Bugün filomuzda yaklaşık 100 adet araç bulunuyor. Müşterilerimize daha iyisini sunmak ve kapasitemizi daha da artırmak adına da filomuzu güçlendirmeye ve büyötmeye devam ediyoruz. Bugün de bize çok büyük katkı sağlayacağına inandığımız yeni TGE'leri filomuza katmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Arkasında MAN gibi bir köklü tecrübe bulunan TGE; özellikle konfor, güvenlik ve satış sonrası hizmetler noktasında aradığımız tüm kriterleri bir arada sunuyor. Ayrıca MAN ile iş birliğimizden de çok memnunuz. Geleceğe dönük yatırımlarımızda da bu iş birliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

MAN TGE'lerin sahip olduğu konforu sayesinde müşterilerinin rahat bir ortamda yolculuk yaptıklarını vurgulayan Serkan Günaydın da şunları söyledi:

"Firma olarak yeni araç yatırımlarımızda özellikle konfor, dayanıklılık, güvenlik ve satış sonrası hizmet kriterlerini gözetiyoruz. Bu konuda da MAN'ın yol arkadaşlığına çok güveniyoruz. Kendileriyle çok güçlü bir iş birliğimiz var. MAN gerek araç gerekse de hizmet kalitesi noktasında aradığımız tüm özellikleri fazlasıyla sunuyor. Bu yüzden de yeni araç yatırımlarımızda MAN ile devam kararı aldık. Bugün filomuzda kattığımız yeni MAN TGE'leri ise tatil yörelerimizdeki farklı lokasyonlarda servis ve taşımacılık hizmetinde kullanacağız." ■



Arıkan Turizm Kurucusu Cemal Arıkan Yeni Tourismo'yu teslim aldı 53 yıllık mesleki deneyimlerini aktardı

1971 yılında Malkara-Keşan arasında minibüsle yolcu taşımacılığına adım attı. "Gürel Otobüsleri sahibi rahmetli Hasan Gürel, 'Gel sana bir otobüs alalım' geçti" Şehirlerarasına başladı. 1981'de Bosfor Turizm'le Münih seferlerine başladı. 1993 yılında kendi belgesini aldı ve Arıkan Turizm'i kurdu.

■ Erkan YILMAZ

Arıkan Turizm, yeni yatırımlarla filosunu büyütme devam ediyor. Şirket, 20 Ağustos'ta Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat töreniyle filosuna Mercedes-Benz Tourismo otobüs kattı. Teslimat törenine Arıkan Turizm'in kurucusu sektörün duayen isimlerinden Cemal Arıkan, Başkaptan Ahmet Kahyaoğlu, Kaptan Hasan Kiracı, Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan katıldı.

Teslimat töreninde duayen isim Arıkan Turizm'in kurucusu Cemal Arıkan ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

1971 yılından bugüne...

Taşımacılık alanına 1971 yılında Malkara-Keşan arasında minibüs taşımacılığı ile adım atan Cemal Arıkan, "İlk servise çıktığımda Malkara'dan aşağı inene kadar aracım dolunca büyük keyif aldım. Çok mücadeleci bir yapım vardır. O zaman benim bu isteğimi, çabamı gören Gürel Otobüsleri sahibi rahmetli Hasan Gürel, 'Gel sana bir otobüs alalım' dedi. Onun beni teşvik etmesiyle bir otobüs aldık. İki ayda borcumu kapattım. Akşam saat 18.00'de seferler biterdi.

Şehirlerarasında ilave seferine gitmek istemezlerdi, ben çalışmayı çok seviyordum, sorduklarında ise 'ben giderim' diyordum. Çalışmaktan hiçbir zaman vazgeçmedim. Bu 1980 yılına kadar devam etti. 1981 yılında aracımızı Bosfor Turizm'e kiraladık. Her sene 4 ay Almanya tarafına çalışmaya başladım. Münih'e gidip geliyordum. Bu arada 1993 yılında kendi belgemi aldım ve Arıkan Turizm'i kurdum. Kendi aracımınla birlikte araçlar da kiralamaya başladık. Gezilere gidiyordum, Keşan'dan transfer



Cemal Arıkan

yapıyordum. İşimizi iyi yapmamızın karşılığını da aldık. Hizmet verdiğimiz acenteler, daha düşük fiyat verenler olduğu halde bize geliyordu" dedi.

Mercedes, benim için her zaman farklı

Mücadele etmekten yaşamı boyunca hiç vazgeçmediğini de belirten Cemal Arıkan, "O süreçte filomuz da büyümeye devam etti. İlk Mercedes aracımı, V6 otobüs, 1985 yılında satın aldım. 1986 yılında da iki adet satın aldım. Sonra da büyük çoğunlukla tercihim hep Mercedes markası oldu. Mercedes her zaman farklıydı. Yolda kalmaz, arıza yapmazdı. Çok konforlu, yolcuyla da bizleri de memnun eden araçlar oldu hep. Yedek parçasının çok yaygın olması, çok kolay

erişilememiz de Mercedes markasına olan bağlılığımızı arttırdı. Biz Mercedes'i, Mercedes de bizi bırakmadı. Bu arada, 1 sene Suriye-Suudi Arabistan arasında çalıştım" dedi.

Bu işi bırakmam

"Yaşanan bütün zorluklara rağmen hiçbir zaman bu işi bırakayım, başka bir iş yapayım demedim" açıklamasını yapan Cemal Arıkan, "Bu işi hep sevdim, ben bu işte hep bir yerlere gelmeliyim diye düşündüm. Sıfırdan başlayarak girdiğim bu işte hayalini kurduğumuz yerlere de geldik, acı, tatlı günlerimiz de oldu. Zorlukları çok büyük bu işin. Ama hiçbir zaman bu işi bırakayım, başka bir iş yapayım demedim. Başka bir işe gidersen de muvaffak olamazdım. Bunu biliyorum.

Çünkü bu işi bırakmak mümkün değil. Bir işi yarım bırakırsanız, yaptığınız diğer işte de başarılı olamazsınız. Bu mücadeleyi vermeseydim, bu günlere gelemezdik. O dönemde, oğlum Murat Arıkan, bir ara lojistik tarafına yöneldi. Ben ona 'oğlum, bırak, bu işe gel' dedim. Ondan sonra 8-10 sene beraber çalıştık. Oğlum bu işi kurumsal şekilde yapıyor" dedi.

Dürüst ve özenli...

Yaşanan zorlu koşullarda ayakta kalmanın en önemli unsurunun mücadeleyi doğru yapmak olduğunu vurgulayan Cemal Arıkan, "Yılmadan, çok çalışarak hep mücadele ile işimizi sürdürdük. Bu işi yaparken en çok da dürüstçe yapmaya dikkat ettim. İtibarınızı sarsmayacak şekilde bu işi yapmaya özen göstereceksiniz. Oğluma da filoyu düzenli yenileyerek bu işi devam ettirmesini tavsiye ettim. Bence otobüsler 3 yıl, en fazla 5 yılda bir yenilenmeli. Zorluklar her zaman var bu sektörde, ama işini dürüst şekilde yapan her zaman kazanır. Personeline maaşını günü güne vermek çok önemli. Çalışanlarımız bizim ailemizin bir parçası oldu her zaman. Başkaptanımız Ahmet Kahyaoğlu'nun babası 20 yıl bizde çalıştı, oğlu da 10 yıldır bizimle ve başkaptanımız" dedi.

Duayen Cemal Arıkan'dan kaptanlara tavsiye

Sektörün duayen ismi Cemal Arıkan'ın kaptanlara tavsiyesi de şu şekilde: "Uykusuz bir şekilde yola çıkmamaya çok dikkat etsinler. En önemli unsur bu. Uykusuz yola çıkmayacaksınız. Uykun olduğunu hissettiğin anda direksiyondan ineceksin. Dinlenmeye çekileceksin. Kullanma süresi neyse, o kurala dikkat edilmesi çok önemli. Kaptanlar beslenmelerine de çok dikkat etmeli. ■



Arıkan Turizm'in kurucusu sektörün duayen isimlerinden Cemal Arıkan, Başkaptan Ahmet Kahyaoğlu, Kaptan Hasan Kiracı, Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan katıldı.

Arıkan Turizm işbirliğinden çok memnunuz

Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, turizm taşımacılığı alanının önde gelen firmaları arasında yer alan Arıkan Turizm ile işbirliği yapmaktan mutlu olduklarını belirterek, "Sektörün duayen ismi Cemal Arıkan'a araç teslim etmek benim için ayrı bir gurur ve mutluluk. Arıkan Turizm ile 2025 yılında da işbirliği yapmak en büyük arzumuz. Yeni aracın firmaya hayırlı, uğurlu olması ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi.

53 yıldır taşımacı Cemal Arıkan ile söyleşimi otobüs teslimatında gerçekleştirdim. Erkan Yılmaz

30

AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI
KUTLU OLSUN

Büyük Taarruz'un 102. yılında Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK ve tüm kahramanlarımızı saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

TURBÜS Ulaşım Hizmetleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Şahin:

Önceliğimiz mevcudu korumak ve planlı büyüme

Çalışma anlayışımız hep daha stabil, daha güvenli bir yapıda gitmek oldu. Siz istemerseniz de yeni işler geliyor, büyüyorsunuz da. Büyümeden de var olunamayacağını biliyoruz. Ama bu ekonomik ortamda zaten mevcudu korumak, emin adımlarla ilerlemek ve planlı büyüme birinci önceliğimiz...

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

2007 yılında servis taşımacılığı alanında faaliyete başlayan TURBÜS filosunda 15'i özmal, 120 adet araç bulunuyor. Şirket sahibi Hasan Şahin ve iş ortağı Orhan Ak, uzun yıllar TURSAN firmasında hem araçlarını çalıştırıyorlar hem de ulaşım müdürlüğü görevini yürütüyorlar. TURSAN'ın kapanmasının ardından 2018 yılında TURBÜS adında kendi firmalarını kuran Hasan Şahin ve Orhan Ak, öğrenci taşımacılığının yanı sıra personel, araç kiralama ve turizm taşımacılığı alanında da faaliyet gösteriyorlar. TURBÜS Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Şahin ve iş ortağı Orhan Ak



Biz de çok büyük şok yaşadık. Hakan Bey'in açıklamayı yaptığı ilk anda, şaka yapıyor diye düşündük, ama şaka değildi. Ben her zaman Hakan Bey için 'Allah razı olsun' derim. Bu mesleği bize öğretti, ayrıca servisçilerin alacağını da zaman içerisinde ödedi. Sonra Az-Al Turizm'de, 2 aracım 1 yıl kadar çalıştım" dedi.

2018 Haziran ayında TURBÜS kuruldu

2018 yılının Haziran ayında Orhan Ak ile birlikte TURBÜS şirketini kurduklarını belirten Hasan Şahin, "TURBÜS ismi bile TURSAN'ın bizdeki etkisini gösteriyor. Çok isim düşündük ama TURBÜS isminde karar kıldık. İlk kurduğumuzda Orhan Bey'in 3 aracı benim de 2 aracım vardı. Sonra ilk işimizi aldık ve tedarikçilerle birlikte 13 araç oldu. O dönemde tedarikçi bulmak çok güçtü. İlk 1 sene yaptığımız işten para kazanmadık. Araçlardan birini sattık, tedarikçilerin parasını ödedik. Biz operasyon tarafını çok iyi biliyoruz ama fiyat verme, fiyat alma tarafını çok bilmiyorduk. Bir de tam şirketi kurduk, Pandemi başladı. Biz de bu zorlu süreçte ayakta kalmaya mücadelesi verdik. 2021-2022 yılında yeni işler aldık. Personel, turizm taşımacılığı alanında araç kiralama ve fuar ve organizasyon tarafında faaliyet göstermeye başladık. Şu an filomuzda 15'i özmal, tedarikçilerle birlikte toplam 120 adet aracımız bulunuyor" dedi.

2024 yatırımları

2024 yılında 2 adet Ducato ve 2 adet Citroen Jumper yatırımı yaptıklarını belirten Hasan Şahin, "Jumper araçlar şu an servis taşımacılığı tarafında çok ilgi görüyor. Araçların ilk alım maliyeti uygun, motorları sorunsuz. Memnunuz. 2 adet Jumper alımı daha planlıyoruz. 2015 ve 2017 model araçlarımızı 2025 Mart ayına kadar yenileme planımız var" dedi.

UKOME'nin üzerine yüzde 40-50 zam yapıldı

Şu an piyasada kimsenin UKOME fiyatları ile taşıma yapmadığına dikkat çeken Şahin, "Bu ekonomik ortamda UKOME fiyatları ile taşıma yapma imkanınız yok. Şartlar çok ağır, maliyetler sürekli artıyor. Şu anda özel okulların tamamı UKOME fiyatlarının üzerine yüzde 40-50 zam yaptı. Bu

fiyatlar da yıl sonuna kadar geçerli. Ocak ayında yeni zamlar gelebilir. Çünkü asgari ücret ve yıl sonu enflasyonu ile maliyetler daha da artacak" dedi.

Personel tarafında büyük rekabet

Personel tarafında rekabetin çok daha yoğun şekilde yaşandığını belirten Hasan Şahin, "İnanılmaz bir rekabet var, fakat kontrollü bir yapı yok. Şirketlerin kendi personelini taşıma riskine ben pek katılmıyorum. Buna özellikle kurumsal firmalar çok sıcak bakmazlar. Daha küçük, az personeli olan şirketler bunu yapabilir. Bizim daha önce iş yaptığımız bir şirket vardı; personele yol parası vereceklerini belirttiler, sözleşmeyi bitirdik. Personele yol parasının maliyetinin biraz da üstünde verince onlar da bu duruma itiraz etmedi. Ancak şirketin üretim yeri Kırşehir tarafında, minibüsler çok dolu oluyor, personel toplu ulaşım zamanında işe gelemiyor, yorgun oluyor, verimli olamıyor. Şirket 1 ay sonra tekrar bizi çağırdı. Hadımköy tarafındaki tesislerinde ise kendi araçları ile personeli taşıyorlar. Devletin, kamu kurumlarında tasarruf yapılması yönündeki karar ile Ankara'da bazı servisler kaldırıldı. Ama orada da personel kendileri servisçilerle anlaştılar. Şu an servisçilerin daha iyi kazandığını duyuyoruz" dedi.

Bu işi bırakmayız

Yaşanan bütün zorluklara rağmen hiçbir zaman bu işi bırakılmıyacağını belirten Hasan Şahin ve Orhan Ak, "Biknlik geldi mi kötü, ancak işimiz bu. İnsanları memnun etmek zor olsa da biz elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz. TURSAN'ın o kaliteli hizmet yapısını sunmaya çalışıyoruz. Birebir TURSAN'ın kopyasıyız. TURSAN zamanında aldığımız eğitimlerin çok önemli kazanımlar olduğunu gördük. TURSAN, tedarikçilerin parasını hep zamanında öderdi. Her ayın 25'inde parası yatardı servisçinin. Biz de her ayın 25'inde tedarikçimizin parasını ödüyoruz" dedi.

Şoför aramazdık, sıraya girilirdi, ya şimdi...

Sektörün yaşadığı sorunların başında

şoför yetersizliği olduğunu dile getiren Orhan Ak, "Şoförlük mesleğini yapmak isteyenler giderek azalıyor. Gelenlerin çoğuna da güven duyarak çocukları emanet etmek çok zor. Bunun sorumluluğu çok ağır. 2016-2017 yıllarında biz şoför aramazdık, sıraya girerlerdi ve giyimleriyle, konuşmalarıyla daha farklı bir insan kitlesi vardı. Biz seçerek alırdık. Şimdi yeni gelenlerde o kalite kalmadı. Özellikle EYT sonrasında, sektöre giriş olacağını düşünürken, olmadı. Teknoloji gelişti ama eğitim kalitesi düştü. 2 yıllık üniversite mezunu kişi bile nasıl oturacağını, davranacağını bilmiyor. Yeni neslin çok çabuk zengin olma hayali var" dedi.

Daha güvenli yapı ile...

"Çok büyük bir firma olalım, büyük filolara ulaşalım yönünde bir hırslımız veya hayalimiz olmadı bizim" diyen Hasan Şahin ve Orhan Ak, "Çalışma anlayışımız hep daha güvenli, hep daha stabil, bir yapıda gitmek üzerine kurulu. Siz istemerseniz de yeni işler geliyor, büyüyorsunuz da... Büyümeden var olmayacağımızı da biliyoruz. Ama bu ekonomik ortamda mevcudu korumak, emin adımlarla ilerlemek ve planlı büyüme birinci önceliğimiz. Bugünkü şartlarda bu faizlerle kredi çekip araç almak hiç kolay değil. Son iki yıldır biz mevcudumuzu koruduk ve yeni alımlar da yapabildik" dedi. ■



ile bir araya gelerek servis sürecine girişlerini, TURSAN dönemini ve beklentilerini konuştuk.

TURSAN bizim okulumuz

TURBÜS Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Şahin, servis sektörüne girişlerini şu şekilde anlatıyor: "2007 yılında komşumuz servis taşımacılığı işini bırakmaya karar verdi; onun yanında 3 ay kadar şoförlük yapmıştım. O araçlarını satmaya karar verince 2003 model Fiat Ducato aracını satın aldım ve TURSAN firmasında araç sahibi olarak servis taşımacılığına başladım. Sayın Hakan Orduhan, becerimi görünce beri ulaşım müdürü olarak göreve getirdi. Orhan Ak ile de orada tanıştım ve o da ulaşım müdürü olarak görev yapıyordu. TURSAN'ın sahibi Hakan Orduhan, çok disiplinli bir çalışma ortamı oluşturmuştu. Tüm çalışanlara, araç sahiplerine düzenli olarak eğitimler veriliyordu. Ama şunu da söyleyeyim; en iyi ücreti de sektörde o dönemde TURSAN veriyordu. TURSAN'ın organizasyonu ve planı çok iyiydi. TURSAN bizim için adeta okul oldu. Servis taşımacılığı çok zor bir iş ve genel ekonomik sorunların da etkisiyle, 2017'de TURSAN kapandı.



Şartlar çok ağır, maliyetler sürekli artıyor. Şu anda özel okulların tamamı UKOME fiyatlarının üzerine yüzde 40-50 zam yaptı. Bu



Taşımacılıkta değişim zamanı

Mesleklerin iş yapma koşullarında zaman içinde değişimler görülebilir. İş yapma usullerinin de buna göre yeniden düzenlenmesi gerekir. Şüphesiz ki, taşımacılık da böyledir. Taşımacılık alanında birçok hususun değiştiğini görüyoruz. Bunlar içinde teknoloji, ekonomik koşullar, hizmet alanların beklentileri ve rakip modların durumları sayılabilir. Bunlara göre yolcu taşımacılarının özellikle de tarifeli yolcu taşımacılarının zorlandıklarını görerek bazı değişiklikler aramak uygun olur. Taşımacılıktan beklentilerde taviz olmadığımız sürece bu değişikliklere itibar edilmelidir.

Yeterlilik durumu

Bir kişinin bir taşımayı yapabilmesi için o taşımanın gerektirdiği mali ve mesleki yeterlilikler ile mesleki saygınlığa sahip olması kanun gereğidir. Bunlardan taviz söz konusu edilemez. Ancak bu kişinin sahip olduğu yeterlilikler ile yapabileceği diğer taşımaları da yapmasının engellenmemesi gerekir.

Geçmişten bir örnek

B1 belgeleri tarifeli, B2 belgeleri tarifesiz olmak üzere yurtdışı yolcu taşımacılarını yapma yeterliliğine sahip kişilere verilmiştir. Zamanla bu belgelere sahip kişilerin aynı türden taşımaların yurtdışı olanlarını da yapma yeterliliğinde oldukları kabul edildi ve bu hak onlara verildi. Buna göre bu belgeler yurtdışı taşımaları da yapabilir hale getirildiler.

Bir yeterlilik ölçüsü

Bilindiği üzere belgelerin başka bir belge ile değiştirilmesi mümkün. Eğer bir belgeyi verip ilave hiçbir şart aranmadan bunun yerine bir başka belgeyi alabiliyorsanız ilk belge ikincisinin yeterliliklerine sahip demektir. Yukarıdaki örnekle, B1 belgelerinin D1 yeterliliklerine, B2 belgelerinin de D2 yeterliliklerine sahip olması



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

“ Bunlara göre yolcu taşımacılarının özellikle de tarifeli yolcu taşımacılarının zorlandıklarını görerek bazı değişiklikler aramak uygun olur. Gelin lüzumsuz korkulardan sıyrılıp taşıma düzeninde değişim yapma yolunu seçelim. ”

gibi. Acaba mevcut belgelerin kabul edilmesi gereken başka yeterlilikleri ve hakları olabilir mi?

Belge tanımları değişmeli

Bakanlığa B1 belgesini vererek B2 belgesi almak mümkün ve hiçbir şart istenmiyor. Aynı şey D1 belgesini verip D2 almak şeklinde de olabiliyor. Demek ki B1 belgesi B2 yeterliliklerine, D1 belgesi de D2 yeterliliklerine sahip. Öyleyse otobüsle yurtdışı tarifeli taşıma yapma belgesi olan B1'e, otobüsle yurtdışı tarifesiz taşıma yapma belgesi olan B2'nin taşıma hakları da verilmelidir. Aynı şekilde D1 belgesine de D2 belgesinin yaptığı taşımaları yapma hakkı teslim edilmelidir. Böylece B1 belgesiyle tüm yurtdışı taşımaların D1 belgesiyle de tüm yurtdışı taşımaların yapılması imkanı doğar. B belgeleri zaten yurtdışı taşımada yapabildiklerinden sadece B1 belgesi ile tüm taşımaları yapma imkanı doğar.

Sadece yurtdışı tarifesiz taşıma yapabilen D2 belgeleri ve hem yurtdışı hem yurtdışı tarifesiz taşıma yapan B2 belgelerinde bir değişiklik yok.

Böylece taşıtlar, duruma uygun tek belgeye kaydedilerek taşımalarda etkin bir şekilde kullanılabilir.

Taşıtların büyüklük değerlendirilmesi

B2 belgelerinde her çeşit otobüs ile birlikte otomobil de kullanılabilir. B1 belgelerinde ise sadece belirli koltuk sayısının üzerindeki otobüsler ile otomobiller kullanılabilir. Ama küçük otobüsler kullanılmıyor. Bu ayrım kaldırılmalı B1 belgelerine de her büyüklükte taşıt kayıt ettirebilmelidir. D1 belgelerinde sadece 25 koltuktan büyük taşıtların kaydı yurtdışı taşımalarla sınırlı olarak sürdürülebilir. Keza asgari kapasiteyi oluşturacak B1 ve D1 belgelerinde en az 25 koltuklu olması da istenebilir.

Taşıtların mülkiyet durumu

Şüphesiz ki, asgari kapasiteyi oluşturacak taşıtlar özmal olacaktır. Keza taşımalarda kullanılacak otomobillerin de özmal olması sürdürülmelidir. Bunun dışında, sözleşmeli taşıt kullanımı şimdiki gibi mümkün olmalıdır. Ancak bir özmal taşıt karşılığı kaydedilebilecek sözleşmeli taşıt sayısı B1 ve D1'lerde aynı (3) olmalıdır. Aynı B2 ve D2'lerde de aynı (2 veya 3) olmalıdır. Böylece bazı belgelerin daha fazla sözleşmeli taşıt kaydedebilme imkanı ortadan kalkacağından B1 belgesi olanın ayrıca D1 belgesi, D2 belgesi olanın da ayrıca B2 belgesi alma durumları ortadan kalkacaktır. Böylece her taşımacı sadece tek belge ile yetinebilecektir. Hatta her taşımacının sadece tek belge alabilmesi kural haline getirilebilir. Burada B1 ve B2 belgelerine fazladan kaydedilecek sözleşmeli taşıtlardan sadece bazılarının yurtdışı taşımalarda kullanılabilmesi gibi bir kısıtlama istenirse ayrıca getirilebilir.

İsim değişiklikleri

Yukarıdaki öneriler gerçekleştirilecek olursa Yönetmelikte önemli değişimler yapılacaktır. Örneğin; B1 ve D1 belgelerinin tanımları tarifeli değil tüm yolcu taşımaları şeklinde olacaktır. Yine B ve D belgeleri otobüsle yolcu taşıma belgesi değil yolcu taşıma belgesi olmak zorundadır. Zaten otomobil kaydına imkan verilmesi ile belgelerin anlamı otobüs belgesi olmaktan çıkmıştır.

B1 ve D1 belgeleri ile hem tarifeli hem tarifesiz taşıma yapılması söz konusu olduğunda bile bu belgelerle yapılacak tarifeli taşımalarda, tarifeli taşımalara ilişkin özel şartlar aranmaya devam edecektir. Bilet tanzimi, terminalden kalkış varış gibi.

Bitirirken...

Bu önerileri okuyanlar ilk bakışta her şeyin altüst edildiğini düşünebilirler. Aslında hiç de öyle değil. B1 ve D1 belgeleri niye tarifesiz taşıma yapamıyor? D2 belgelerinde kullanılan belirli minibüs ve midibüs büyüklüğündeki taşıtlar neden D1 belgelerinde de kullanılamıyor? Serbest olması halinde yolcunun çok olduğu büyük şehirlerarası taşımalarda küçük otobüs kullanılması gibi bir endişe yersiz değil midir? Taşımacı uygun olan her halde büyük otobüs kullanmanın avantajını bilmez mi? Bu yeni durumu D2'lerin haklarını D1'lere ve B2'lerin haklarını da B1'lere veriyorlar gibi görüp olası itirazlara hak vermemek gerekir. Birileri itiraz ediyor diye başkalarının hakkını engellemek düşünülemez. Hatırlansın ki, D1 belge sahipleri istediği zaman D2'ci olabilirler.

Gelin lüzumsuz korkulardan sıyrılıp taşıma düzeninde değişim yapma yolunu seçelim.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasında çok önemli bir dönüm noktası olan 30 Ağustos Zafer Bayramı tüm ülkemize kutlu olsun. ■

Taşıma giderleri günden güne yükseliyor

OTOBÜSÇÜNÜN AĞIR MALİYETİ

Ekonomik koşulların ağırlaşmasına bağlı olarak her alanda olduğu gibi taşımacılıkta da maliyetler artıyor. Yıl içerisinde, köprü ve otoyollara peş peşe yapılan zamlar taşımacılık sektörünü zorluyor. Maliyet artışları köprü ve otoban zamları ile de sınırlı kalmıyor; personel giderleri, akaryakıt, kira ve birçok kaleme can yakıcı artışlar yaşanıyor.

Yedi buçuk ayda otoyol ve köprülere yüzde 288'e varan oranda fahiş zamlar yapıldı. 16 Ağustos 2024 tarihinde yapılan son zamlarla birlikte Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nden 2. Sınıf otobüslerin geçiş ücreti 95 TL'ye, Osman Gazi Köprüsü'nden geçiş 890 TL'ye, Çanakkale Köprüsü'nden de 730 TL'ye çıkarıldı.

İstanbul-Ankara yolunda önemli bir bölümünün devlet yolu olmasına rağmen köprü ve otoban ücreti geliş-gidiş toplam 2306 TL, İstanbul-İzmir hattında ise geliş ve gidiş köprüler ve otoban ücreti toplam 5578 TL, İstanbul-Çanakkale hattında ise geliş ve gidiş seferinde köprüler ve otoban ücreti toplam 2190 TL'ye ulaştı.



Erkan YILMAZ

Taşıma Dünyası olarak artan maliyetleri şehirlerarası alanda İstanbul-Ankara hattında ne seviyeye geldiğini sektörden aldığımız bilgiler çerçevesinde mercek altına alarak inceledik.

İSTANBUL-ANKARA HATTI GİDİŞ-DÖNÜŞ SEFER MALİYETİ

12000 TL yakıt ve adblue
2306 TL otoban
4570 TL 2 kaptan günlük ücreti+SGK
1785 TL host+SGK
1970 TL ikram (ortalama doluluğa göre değişebiliyor)

1500 TL otopark çıkış ücreti+kaptan masrafı
Toplam: 24.131 TL

İstanbul-Ankara hattında, bilet ücretleri yüksek hareketlilik döneminde 700 TL seviyesine ulaşabiliyor. Şu anda 400-450 TL'ye bilet kesen firmalar da var. En yüksek bilet fiyatından hesap yapıldığında otobüsün gidiş ve dönüşünde 35 yolcu olması gerekiyor ki maliyet karşılanabilsin. Ancak bunda KDV düşülmüş değil. Online bilet satış portalları ve acente komisyon maliyetleri de eklendiğinde İstanbul-Ankara hattında gidiş-dönüş seferinde 45 yolcu ancak maliyeti karşılıyor.

Seferlerde genel maliyetler yüzde 15 yüksek veya yüzde 15 düşük seviyede hemen hemen aynı olurken yakıt hesabı yolun uzunluğuna göre değişebiliyor. Yakıt hesabı ortalama 100 km'de 25 litre olarak alınabilir. Yeni otobüsler 100 km'de 21-22 litre yakıt tüketirken, eski model otobüslerde bu oran 28-30 litreye kadar çıkabiliyor.

Otobüsçü için maliyetlerin giderek arttığı bu süreçte bilet fiyatlarının ve doluluk seviyelerinin daha yukarıya çekilmesi gerekiyor. ■



"Zafer, zafer benimdir diyebilenindir."

30
Ağustos
ZAFER BAYRAMI
KUTLU OLSUN



www.istab.org



30 
Ağustos
Zafer Bayramı
Kutlu Olsun



MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Çok daha kötü günler bizi bekliyor dikkatli olmalıyız

Bu yıl 7,5 ayda köprü ve otoyollara yapılan zamlar yüzde 288'e ulaştı. Köprü ve otoyollara yapılan zamlar sadece taşımacılığı değil, ekonominin her türevini etkileyecek bir unsur. Ulaşım maliyetleri hayatın toplamında önemli bir rol oynar. Hizmet sektöründen, gıda sektörüne kadar birçok alanda fiyatları arttıran unsurların başında gelir. Yapılan zamların sektörün içinde bulunduğu şartlar da göz önüne alındığında çok ağır sonuçları olacak. İstanbul-İzmir hattında sadece köprü ve otoyol maliyeti 3 bin TL'ye yakın tutuyor. Otopar çıkış ücretlerini, personel maliyetlerini üzerine koyduğunuz zaman otobüsçünün işini sürdürebilmesi çok zor hale geldi.

Bu gidişat iyi değil

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın bunları dikkate alması lazım diye düşünüyoruz, ama aksine uçaklarda ve demiryollarında sübvansiyon devam ediyor. Otobüsler uçak bileti fiyatına yolcu taşımak zorunda kalıyor ve yolcu bulamıyor. Bu gidişat iyi bir gidişat değil ama sektörün de aklına başına alması lazım. Sektörün gider kalemleri arasında yer alan servis hizmetlerini öncelikle ücretli hale getirmesi ve birleştirmesi lazım. Personel giderleri, kiralar, otopar çıkışları, otoyol ve köprü ücretleri taşınabilecek bir yük olmaktan çıktı. Türkiye karayolu taşımacılığı bu yükü taşıyabilecek durumda değil. Öte yandan Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın kayıt dışılığı kontrol etmemesi, hiçbir yaptırım uygulamaması kabul edilebilir bir durum değil. Caydırıcılık unsuru



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

olmayan birtakım cezalar kesilmesi bile onları teşvik ediyor. Cezaların caydırıcı hale gelmesi ve Bakanlığın bir an önce sıkı bir denetim yapısı oluşturması gerekiyor.

Yolcu da, ürün de taşınamıyor

Köprü ve otoyollar yap-işlet-devret modeli ile gündeme geldiğinde biz bunların maliyetinin çok yüksek olacağını ve ülkeye çok ağır faturalar çıkaracağını söyledik. Artık çiftçilerin ürettikleri ürünler de taşınmaz hale geldi. Görüyoruz, kavunlar, karpuzlar, domatesler yollara dökülüyor. İnsanlar feryat ediyor. Çiftçiler maliyetlerini dahi karşılayacak gelirleri elde edemez hale geldi. Oysa bakıyorsunuz büyük kentlerde ürünler de çok pahalı.

Öğrenciler kayıtlarını donduruyor

Okullar Eylül ayı ile birlikte açılıyor. Ancak öğrencilerin barınma sorunları giderilebilmiş değil. Kiralar bir öğrencinin ödeyebileceği seviyede

değil. Yurt ücretleri bile çok yükseldi. Öğrenciler ulaşım ihtiyaçlarını bile karşılayamaz halde artık. Öğrenci okumaya geldiği kentten bir daha ailesine, okullar tatil olana kadar gidemiyor. 600 bin kadar öğrencinin kayıtlarını dondurduğu söyleniyor. Öğrencilerin yaşadığı bu durum en çok bizim sektörümüzü etkileyecek, çünkü şehirlerarası yolcu taşımacılığının en önemli gelir kaynağı öğrenciler. Öğrenciler de seyahat edemediklerinde sektörümüzün yaşadığı sıkıntı çok daha ağır hale gelecek. Hükümetin zenginden daha fazla, fakirden daha az vergi alacak bir sistemi düşmesi gerekiyor. Aksi takdirde ülkemiz çok ciddi bir ekonomik kaosa sürükleniyor. Yılbaşında yeni zamlar da gelecek. Yüzde 40-45 gibi zamlar telaffuz ediliyor.

Sektörümüzde de konkordato olabilir

Buradan tekrar söylüyorum: Şu anda ekonomimizin dibinde değiliz, çok daha kötü günler bizi bekliyor. Hayatımızın ne kadar zor hale geldiğini görüyoruz. Birçok sektörde konkordato haberleri geliyor. Bizim sektörde de bu gelişmeler olabilir, iflaslar olabilir. Önümüz kış, Allah millete sabır versin ama otobüsçülerin yapabilecekleri sınırlı. Öncelikle tasarruf yapacak, ortak çalışmalar yürütecek; servisten, personelden, kiradan tasarruf etmek zorunda. Bunu uzun süredir söylüyorum; geç kalıyorlar. Geç kalındığı takdirde konkordato ilan etmek zorunda kalacaklar.

Bakanlığın belge vermeyi durdurması lazım

Uzun yolu uçak aldı, orta mesafeleri tren aldı, kısa mesafeleri korsan almış durumda. Zor günler bizi bekliyor. Birlik ve beraberlik içinde hareket etmek zorundayız. Seferleri azaltmak zorundayız. Bakanlığın belirli bir süre belge vermeyi de durdurması lazım. Sektörün yeni bir firmaya ihtiyacı yok. Dünyanın hiçbir yerinde bu kadar şehirlerarası otobüs firması yok. Her yeni kurulan firma yıkıcı rekabet getiriyor. Bu şekilde de kazalar kaçınılmaz hale geliyor.

Kazaların nedeni ekonomik

Kazaların en önemli nedeni ekonomik yapıdaki bozukluk. Kimsenin niye bu kadar çok kaza oluyor diye sormaya hakkı yok. Bunun sorumlusu bizzat bu ekonomik durumu yaratanlardır. Kazalar ekonomideki bozukluğun bir yansıması. Toplum şu anda bir cinnet halinde. Her gün işlenen cinayetlerle ilgili haberler okuyoruz. İşçileri Bakanımız Sayın Ali Yerlikaya'dan da silahlanmanın önüne geçecek bir cinnet geçiriyor, yokluk insana her şeyi yaptırır. Dünyanın hiçbir ülkesinde bu cinnet durumu yok. Ekonomi düzelmedikten sonra bu yaşananları da önlemek mümkün değil. Ekonomi düzelse ne trafik kazaları kalır ne cinayetler olur ne de aile faciaları yaşanır.

Bu ekonomik ortam bütün herkesin sosyolojisini belirliyor. Tabii, buna bağlı olarak sektörümüzün sorunları da giderek artacak. Herkesin bunu çok iyi bilmesi gerekiyor.

30 Ağustos Zafer Bayramımız kutlu olsun. ■

Ziya Kersin'in babası Turan Kersin son yolculuğuna uğurlandı

Mercedes-Benz Türk Araç Teslimat ve Lojistik Sorumlusu Ziya Kersin'in babası Turan Kersin düzenlenen cenaze töreni ile son yolculuğuna uğurlandı.

Rahmetli Turan Kersin'in cenazesi 7 Ağustos 2024

Çarşamba günü Alibeyköy Veysel Karani Camii'nde öğle namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından Feriköy Aile Mezarlığı'na defnedildi.

Cenaze törenine Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Müdürü Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Filo Satış Koordinatörü Koray Cıngıl, Kamu Satış Koordinatörü Ümit Türk, Araç Teslimat Sorumlusu Ahmet Dalkılıç, Mercedes-Benz Türk bayileri Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Has Otomotiv Satış Müdürü Soner Balaban, Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak



Şimşek, Satış Danışmanı Uğur İşgören, Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi, Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkte, Metro Turizm Genel Müdürü Mustafa Öner ile çok sayıda mesai arkadaşı, sektör mensupları ve aile yakınları katıldı. Taşıma Dünyası olarak Turan Kersin'e Allah'tan Rahmet, Ziya Kersin ve ailesine, yakınlarına, sevenlerine başsağlığı dilekelerimizi iletiyoruz. ■



Demirel Turnagöl son yolculuğuna uğurlandı

Otobüs sektörünün sevilen ismi olan Anadolu Isuzu'da 25 yıl görev yapan ve emekli olan Demirel Turnagöl, yıllarca birlikte çalıştığı mesai arkadaşları ve sevenlerinin katılımıyla son yolculuğuna uğurlandı.

Rahmetli Demirel Turnagöl'ün cenazesi 22 Ağustos 2024 tarihinde ikinci namazına müteakiben Fenerbahçe Camii'sinden kaldırıldı.

Demirel Turnagöl, Beykoz Akbaba'da bulunan aile kabristanlığına defnedildi. Demirel Turnagöl'ün son yolculuğuna uğurlayanlar arasında 25 yıl boyunca çalıştığı Anadolu Isuzu'daki mesai arkadaşları ve yöneticileri Fatih Tamay, Cihan Nalbant, Tunç Karabulut, Demir Dikmen, Ferhat Sancaklı, Ali Başağa, İlke Ergun, Alev Töre Özel, Şennur Bozoklu ve Yılmazlar Otomotiv



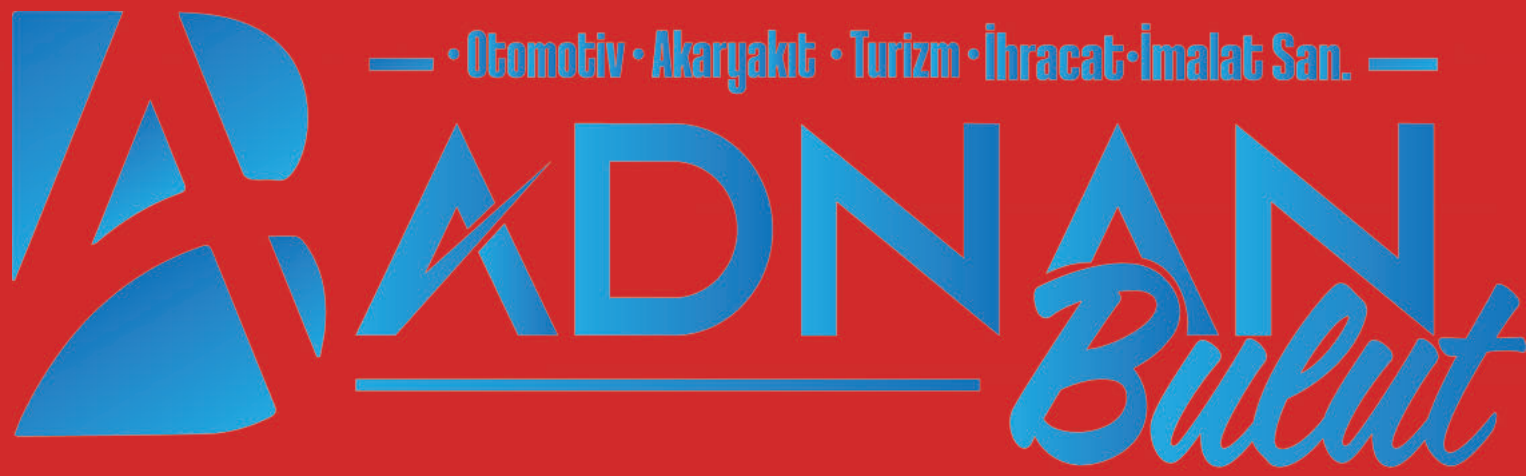
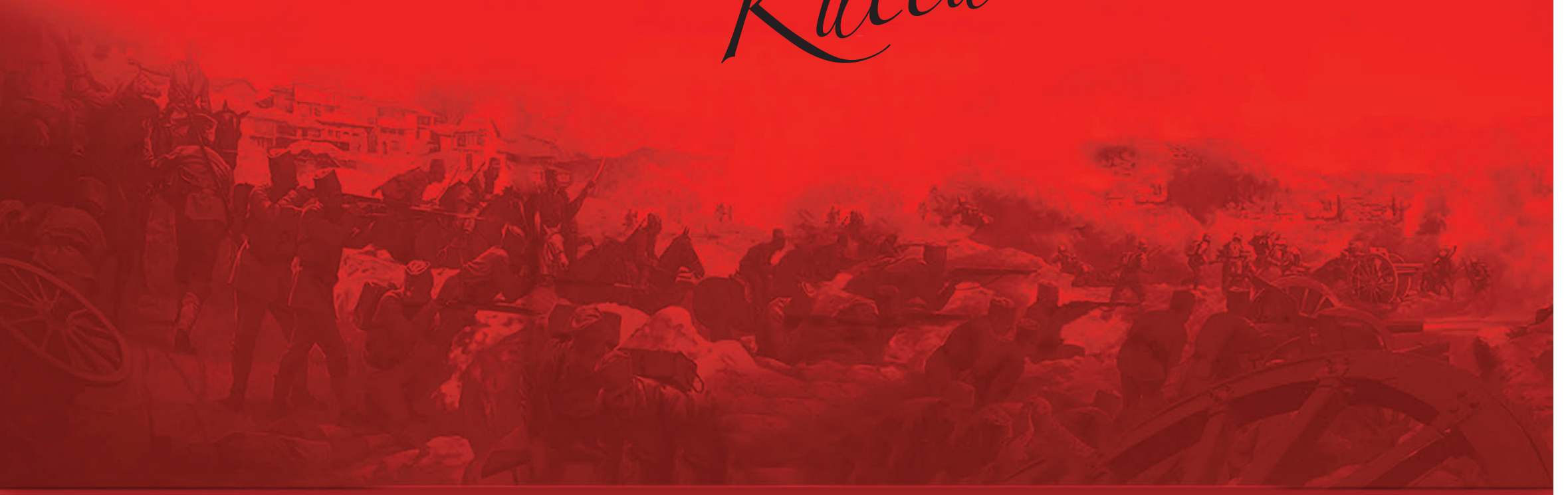
Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar da yer aldı. Taşıma Dünyası olarak bizler de Demirel Turnagöl'e Allah'tan Rahmet, ailesine, yakınlarına ve tüm sevenlerine başsağlığı dilekelerimizi iletiyoruz. ■





TARİHİ
ZAFERLERLE DOLU
MİLLETİMİZİN
30 AĞUSTOS ZAFER
BAYRAMI

Kutlu Olsun!



“Kalite, Güven ve İstikrar”

www.adnanbulut.com

**Mercedes-Benz Türk
Otobüs Kamyon
Bütçeleme ve Mali
Planlama Grup Müdürü
Gökhan Celasun:**

Consolidation Center ile yerel tedarikçilerimize yeni fırsatlar sunuyoruz

Üretim kapasitesine sahip olup ihracat yapamayan veya hali hazırda Almanya üzerinden diğer lokasyonlara dolaylı ihracat yapan yerel tedarikçilerimizin küresel arenaya açılmalarına büyük fırsatlar sunacağız. Yerel tedarikçilerimiz kamyon ve otobüs üretim parçalarını Brezilya ve Amerika'ya daha kısa sürede ve direkt ulaştırma imkanına sahip olacak. Merkez, yerel tedarikçilerin ihracat hacimlerini artırarak ölçek ekonomisinden faydalanmalarına ve maliyet avantajı sağlamalarına da yardımcı olacak.

Röp: Erkan YILMAZ

Daimler çatısı altında 6'ncı merkez olarak Mercedes-Benz Türk tarafından 4 Temmuz 2024 tarihinde İstanbul'da faaliyete geçirilen 7 bin metrekarelik alana kurulu Consolidation Center, 80 farklı tedarikçiden yedek parça temin edecek ve yurtdışına gönderecek. 600 farklı üretim parçası ile yıllık toplamda 400 konteynerlik gönderim yapmanın planlandığı yeni merkez ile ilgili Mercedes-Benz Türk Otobüs Kamyon Bütçeleme ve Mali Planlama Grup Müdürü Gökhan Celasun'a sorular yönelttik.

■ Consolidation Center tedarik zinciri operasyonlarına 5 merkez ile hizmet veriyordunuz. Bu merkezler hangi ülkelerde ve ilk ne zaman oluştu ve bu oluşumun hangi ihtiyaçlar doğrultusunda hayata geçirildiğini düşünüyorsunuz?

- Günümüzün hızla değişen ticaret dünyasında, ihracat ve tedarik zinciri yatırımları büyük önem taşıyor. Sizlerin de bildiği gibi, Daimler Truck olarak ham maddelerimizin, parçalarımızın ve hizmetlerimizin çoğunu dünya çapındaki tedarikçilerden satın alıyoruz. Dolayısıyla verimliliği ve

sürdürülebilirliği düşünürken sorumluluğumuz fabrikalarımız ve ürünlerimizle bitmiyor. Tedarik zincirimizin de verimliliği ve sürdürülebilirliği için yeni yatırımlar yaparak ve yeni adımlar atarak çalışıyoruz.

Bu bağlamda Daimler Truck çatısı altında ilk Consolidation Center 2002 yılında Almanya'da açıldı. Bugüne kadar ise tedarik hacimlerine ve tedarik zinciri operasyonlarımıza bağlı olarak farklı zamanlarda açılışı yapılan 5 Consolidation Center, Daimler Truck AG'nin tedarik zinciri operasyonlarında hizmet vermekteydi. Almanya, Amerika, Brezilya, Japonya ve Hindistan'daki merkezlere ilave olarak altıncı Consolidation Center'ı da Temmuz başında Türkiye'de açtık.

■ Türkiye bu noktada yapı içerisinde 6'ncı merkez oldu. Merkezin oluşumu için ne kadarlık bir yatırım yapılmış durumda? Kaç metrekarelik bir alan oluşturuldu? Bu merkez yerli tedarikçilere ve Mercedes-Benz Türk'e ne gibi katkılar sağlayacak?

- Mercedes-Benz Türk, Daimler Buses ağı içerisinde en büyük entegre otobüs üretim tesisi olan Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Mercedes-Benz Trucks'ın 3 büyük kamyon üretim tesisinden biri olan Aksaray Kamyon Fabrikası ile Daimler Truck AG ağı içerisinde çok önemli bir konuma sahip. Altıncı Consolidation Center'ın Türkiye'de açılmış olması da bu önemli konumu daha da pekiştiriyor.

7 bin metrekarelik alana kurulu Consolidation Center, yerli tedarikçilerden temin edilen üretim parçalarının deniz aşırı ülkelerdeki Daimler Truck tesislerine gönderimini sağlayacak. Bu bakımdan üretim kapasitesine sahip olup ihracat yapamayan veya hali hazırda Almanya üzerinden diğer lokasyonlara dolaylı ihracat yapan yerel tedarikçilerimizin küresel arenaya açılmalarına büyük fırsatlar sunacağız. Yerel tedarikçilerimiz kamyon ve otobüs üretim parçalarını Brezilya ve Amerika'ya daha kısa sürede ve direkt ulaştırma imkanına sahip olacak. Merkez, yerel tedarikçilerin ihracat hacimlerini artırarak ölçek ekonomisinden faydalanmalarına ve maliyet avantajı sağlamalarına da yardımcı olacak.

■ Şu anda kaç yerli tedarikçinin ve ne kadarlık ürününün sevkiyatı gerçekleştiriliyor? Bu sistem içerisinde yeni tedarikçilerin katılımı söz konusu olabilecek mi?



- Proje kapsamında yaklaşık 80 farklı tedarikçiden kamyon ve otobüs parçaları tedarik edilecek. 80 tedarikçimizin 55'i İstanbul dışında bulunuyor. Sevkiyat yapılan yüksek hacimli iller ise İstanbul, İzmir, Kocaeli, Bursa ve Niğde. Merkez, 600 farklı malzeme sevkiyatı gerçekleştirebilecek durumda, şu aşamada 300'e yakın farklı malzeme için talep var. Yeni tedarikçi konusunda elbette bir potansiyel var. Bu merkez sayesinde üretim kapasitesine sahip olup ihracat yapamayan veya halihazırda Almanya üzerinden diğer lokasyonlara dolaylı ihracat yapan yerel tedarikçilerimize yeni kapılar açma noktasında büyük bir fırsat sağlamış olacağız.

■ Merkezde ilk etapta kaç kişi çalışıyor ve yıl sonunda veya 1 yıl süre sonunda çalışan sayısının kaçta ulaşması hedefleniyor?

- Şu an anda merkezde yaklaşık 20 çalışan bulunuyor. Bu 20 kişinin tamamı ise yeni istihdam. Önümüzdeki dönemlerde elbette bu istihdamın artması söz konusu olabilir. Bu kapsamda yerel tedarikçilerimize açtığımız kapılarla onların da dolaylı olarak istihdamına katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz.

■ Merkezden ilk koyneyner gönderimine yönelik törene 2 Temmuz'da katıldık. Aradan geçen süre içerisinde ne kadar konteyner ve ürün gönderimi oldu? Yıl sonu hedefi nedir?

- 600 farklı üretim parçası ile yıllık toplamda 400 konteynerlik gönderim yapmayı planlıyoruz. Şu an sevkiyat sıklığımız inbound operasyonlarımız için günde 6-10 kamyon arasında. Outbound operasyonlarımız için de günde

1.5 konteyner gönderim yapıyoruz.

Faaliyete başladığımız Temmuz ayından bu zamana kadar Brezilya'ya 26 adet konteyner gönderdik. Ağustos ayının ikinci haftasında ise Amerika'ya ilk sevkiyatımızı gerçekleştirdik.

■ Bu gönderimlerin sizin tarafınızdan yapılması ile tedarikçinin elde ettiği maliyet ve zaman avantajını nasıl bir hesaplama ile ifade edebilirsiniz?

- Merkezimizin İstanbul'da olması, tedarikçilerimizden konsolidasyon merkezimize ve nihai müşteriye ulaşan nakliye rotalarını kısaltacak. Yerel tedarikçiler için operasyonel verimlilik artışı ve maliyet tasarrufu sunacak. Yerel tedarikçilerimiz daha önce katlandıkları ihracat prosedürlerine ve masraflarına katlanmamış olacaklar; bu noktada önemli bir maliyet avantajı sağlayacaklar. Ayrıca önümüzdeki dönemde tedarikçilerimizin bu merkezimizin katkılarıyla ihracat hacimlerini artıracaklarına ve istikrarlı bir büyüme yaşayacaklarına yürekten inanıyoruz.

■ Otobüs ve kamyon parçalarında hangi ürün grubu daha ağırlıklı şekilde gönderiliyor?

Sevk edilecek ürünlerimizin %90'ı kamyon üretim parçasından, %10'u otobüs üretim parçasından oluşuyor. Buradan yola çıkan konteynerler Ambarlı limanından yüklenecek Brezilya'daki Sao Bernardo Fabrikası'na veya Amerika'daki Detroit Fabrikası'na gönderiliyor. ■

Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik yürürlükte

Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik, 27 Ağustos 2024 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.



taşıtların fiyatını artırmayacak ve taşıtı 15 gün içinde alıcıya teslim etmekle yükümlü olacak.

Sıfır araçta teslim süresi 45 günü geçmeyecek

Alıcının tescilsiz (sıfır) araçların satış bedelinin bir kısmını önceden ödemeyi, satıcının da bedelin kısmen veya tamamen ödenmesinden sonra taşıtı alıcıya devir ve teslim etmeyi üstlendiği sipariş usulü satışlarda yazılı olarak veya elektronik ortamda sipariş formu düzenlenecek. Sipariş edilen taşıtların, 45 günden fazla olmayacak şekilde formda belirtilen süre içinde alıcıya teslimi zorunlu olacak.

Cezasız sipariş iptali yapılabilecek

Taşıtların 7 gün içinde alıcıya teslim edilebilir duruma gelinceye kadar alıcıdan en fazla nihai satış fiyatının yüzde 10'u oranında kısmi ödeme veya alıcıyı borç altına sokan belge alınabilecek. Alıcı, sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren 14 gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin siparişi iptal edebilecek. Yetkili satıcılar, sıfır araçlara ilişkin vergilerin alıcı tarafından ödendiği andan itibaren taşıtların satış fiyatını arttırmamak ve alıcıya taşıtların fiyatını sabitleme hakkını bildirmek zorunda olacak. Motorlu kara taşıtlarının ticareti yapılan iş yerlerinde sigorta, finansman, aksesuar, yedek parça satışı, servis ve satış sonrası hizmetler gibi faaliyetler dışında ticari faaliyette bulunulamayacak.

İş yeri açma ve çalışma ruhsatı, yetki belgesi şartları arasından çıkarıldı

İkinci el motorlu kara taşıtlarının ticareti yetki belgesi temininde yaşanan sıkıntıları gidermek ve işletmelerin yetki belgesiz faaliyet göstermelerinin önüne geçmek amacıyla, iş yeri açma ve çalışma ruhsatına sahip olma şartı yetki belgesi şartlarından çıkarıldı. Böylece, diğer tüm şartları taşıtlarına rağmen ruhsat şartı nedeniyle yetki belgesi alamayan işletmelerin yaşadığı mağduriyet ortadan kaldırıldı. Bununla birlikte, ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticaretiyle ilgili mevzuatı kapsamında iş yeri açma ve çalışma ruhsatı alma yükümlülükleri devam ediyor.

Lise mezuniyeti şartına 1 Mart 2025 tarihine kadar esneklik getirildi

Yetki belgesi şartları arasında yer alan lise mezuniyeti şartı korunmakla birlikte Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla vergi ya da meslek odası kaydı bulunan işletmeler için 1

Mart 2025 tarihine kadar yapılan yetki belgesi başvurularında lise mezuniyet şartının aranmamasına yönelik düzenleme yapıldı.

Taşıtların satış ihalelerinin şeffaf ve güvenli şekilde yapılmasına yönelik kurallar getirildi

Elektronik ortamda yapılan ihalelerin güvenli ve şeffaf şekilde gerçekleştirilmesinin sağlanması amacıyla, ihale şartlarının ve satışa sunulan taşıtlara ilişkin detaylı bilgilerin ihale platformunda ilan edilmesi, ihale fiyatının adil rekabet kurallarına uygun olarak belirlenmesi, ihale platformu işleticisinin ve satıcının doğrudan veya dolaylı olarak ihaleye katılmaması gibi asgari kurallar belirlendi.

İnternet üzerinden yapılan taşıtların ön değerlemesinde uyulması gereken kurallar belirlendi

Taşıtlarını satmak isteyen vatandaşları yanıltacak fiyat tekliflerinin önüne geçmek ve ön değerlendirme yapan işletmeler arasında rekabeti bozucu uygulamaları engellemek amacıyla, elektronik ortamda yapılan ön değerlemelerde taşıtların sahibine sunulan ilk fiyat teklifi ile nihai teklif arasındaki farkın %5'ten fazla olmaması, verilen teklifin asgari 24 saat geçerli olması ve fiziksel inceleme yapılan taşıtlara aynı gün içinde nihai teklif verilmesine yönelik düzenleme yapıldı.

Yönetmeliğe göre, ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticaretiyle ilgili motosiklet, otomobil ve arazi taşıtlarının satışında, 6 ay ve 6,000 kilometre sınırı ile bu araçların üretici veya distribütör tarafından tavsiye edilen güncel satış fiyatının üzerinde bir fiyattan ilan yoluyla pazarlaması 1 Ocak 2025 tarihine kadar yapılamayacak.

İkinci el motorlu kara taşıtlarının satışına yönelik ilan verilmesine aracılık eden gerçek veya tüzel kişiler, bu hükme aykırı ilan girişi yapanları ilan yayımlanmadan önce uyararak ve ilanlar ile ilan sahiplerine ilişkin tüm bilgileri Ticaret Bakanlığı'na iletmekle yükümlü olacak. Ticaret Bakanlığı ikinci el motorlu kara taşıtlarının sınıfını, markasını, ticari adını, tipini, cinsini, model yılını ve aksesuar veya donanım eklenmesi halinde, üretici veya distribütör tarafından tavsiye edilen güncel satış fiyatının üzerine eklenebilecek azami tutar veya oranı belirlemeye yetkili olacak.

Yetki belgesiz satış yapılamayacak

Düzenlemeye göre, ticaret il müdürlüğü tarafından verilen yetki belgesi olmadan ticari faaliyet kapsamında ikinci el motorlu kara taşıtlarının pazarlama veya satış yapılamayacak. Bir takvim yılı içinde 3'ten fazla ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticari faaliyet kabul edilecek. Yetki belgesi başvurusu, yetki belgesi verilmesinde aranan şartların taşındığını gösteren belgelerle birlikte

Ticaret Bakanlığınca oluşturulacak Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Bilgi Sistemi üzerinden yapılacak.

Yetkili satıcılar araç almaya zorlanamayacak

Yönetmelik kapsamında araç distribütörlerinin haksız ticari uygulamaları konusunda düzenlemeye gidildi. Buna göre, distribütörlerin; yetkili satıcıyı 1 ay içinde son 3 yıllık satışlarının aylık ortalamasından fazla taşıtlar almaya zorlaması, fatura tarihinden sonra taşıtların fiyatında artış yapması veya taşıtların 15 gün içinde yetkili satıcıya teslim etmesi, taşıtların satışını, kendisinin veya bir başkasının mal veya hizmetini alma şartına bağlaması haksız ticari uygulama olarak kabul edilecek. Araç distribütörlerinin yetkili satıcının taşıtların satışlarına ilişkin kampanyalardan faydalanmasını diğer ürün ve hizmetlerin satışı, fiyat indirimi, yetkili satıcının kâr marjının kısıtlanması ve taşıtların satış kotası gibi şartlara bağlaması da bu kapsamda yer alıyor.

8 yaş üzeri araçta ekspertiz zorunlu değil

Yönetmeliğe göre, ikinci el satışlarda 8 yaşın veya 160,000 kilometrenin üzerindeki taşıtlar için ekspertiz raporu alınması zorunlu olmayacak. Bu yaş ve kilometrenin altında olan M1, M1G, N1 ve N1G araç sınıfındaki taşıtların motor ve şanzımanı ile elektrik ve elektronik sistemleri, satış tarihinden itibaren 3 ay veya 5,000 kilometre ikinci el araç galerilerinin garantisine altın olacak. Bu parçalarda garanti süresi veya kilometresi içinde meydana gelen arızalar azami 45 iş günü içinde giderilecek. Arızanın giderilmesine ilişkin masrafların satış yapan galeriye ait olacak. Üretici tarafından yenilenmiş ikinci el motorlu kara taşıtlarının satışlarında garanti, satış tarihinden itibaren 1 yıl veya 20,000 kilometre olarak belirlendi. Model yılına göre 8 yaşın veya 160,000 kilometrenin üzerindeki taşıtların satış sırasında alıcı tarafından bilindiği işletme tarafından belgelendirilen arıza ve hasarlar ile ekspertiz raporunda belirtilen arıza ve hasarlar garanti kapsamı dışında olacak. Elektronik ortamda ikinci el motorlu kara taşıtlarının ön değerlendirme yapan gerçek veya tüzel kişiler, fiziksel inceleme tamamlanan taşıtlara aynı gün nihai teklif verecek. Model yılına göre 8 yaşın ve 160,000 kilometrenin altındaki taşıtlar için ön değerlendirme sonucunda verilen fiyat teklifi ile nihai teklif arasındaki fark yüzde 5'ten fazla olmayacak. Ön değerlendirme sonucunda verilen fiyat teklifi, asgari 24 saat geçerli olacak.

İkinci el araç ticaretinde ödeme sistemi

Yönetmeliğe göre, ikinci el motorlu kara taşıtlarının satışlarında taşıtların bedeli, Ticaret Bakanlığınca yetkilendirilen kuruluş tarafından taşıtların mülkiyeti ile satış bedelinin eş anlamlı el değiştirmesini sağlayacak şekilde oluşturulan elektronik sistem üzerinden ödenecek. Taşıtların satış bedelinin kredilendirilmesi halinde kredi tutarı haricindeki ödemeler için bu sistem kullanılacak. Elektronik sistemin kullanılmasına ilişkin masraflar satıcıya aktarılan taşıtların satış bedelinden mahsup edilecek. ■

Yeni Yönetmelik ile ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticaretini düzenleyen Yönetmeliğin kapsamı genişletildi. Bu kapsamda, ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticaretine ilişkin önemli değişiklikler yapılırken sıfır taşıtların ticaretinde distribütör ve yetkili satıcıların yükümlülükleri düzenlendi. Ayrıca, elektronik ortamda gerçekleştirilen taşıtların ihaleleri ile taşıtların ön değerlemesine yönelik ilke ve kurallar da belirlendi.

Taşıtların alım satımında güvenli ödeme sisteminin kullanımı herkes için zorunlu hale getirildi

Sahte para kullanılması ihtimali, nakit ödeme zorluğu ve satış bedelinin ödenmemesi riskinin ortadan kaldırılması amacıyla, ikinci el motorlu kara taşıtlarının satışlarında Güvenli Ödeme Sisteminin herkes tarafından kullanılmasını zorunlu hale getirildi. Bu düzenlemeyle, vatandaşların taşıtların alım satımında karşılaşılabileceği dolandırıcılık faaliyetlerinin önüne geçilmesi hedeflendi.

Kapora alınan taşıtların siparişleri düzenleme altına alındı

Kısmi ödeme alınan siparişlerde alıcı mağduriyetlerini önlemek amacıyla sipariş formu düzenleme zorunluluğu getirildi. Yetkili satıcı, bu formu düzenlemeden alıcıdan herhangi bir ödeme talep edemeyecek, kaporası alınan taşıtların 45 gün içinde alıcıya teslim edecek ve taşıtların teslimine 7 gün kalıncaya kadar satış fiyatının %10'undan fazla kapora alamayacak. Ayrıca alıcı, sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren 14 gün içinde siparişini herhangi bir cezai şartta maruz kalmadan iptal edebilecek.

Sıfır taşıtların ticareti Yönetmelik kapsamına alındı

Motorlu kara taşıtlarının tedarik zincirinde adil rekabet ortamının sağlanması ve haksız ticari uygulamaların engellenmesi amacıyla distribütör ve yetkili satıcılara yönelik kural ve yükümlülükler getirildi. Distribütörlerin haksız ticari uygulama olarak kabul edilecek faaliyetleri tanımlanarak yetkili satıcılarla ilişkilerinde uymaları gereken kurallar belirlendi. Buna göre, fatura tarihinden sonra distribütörler taşıtların fiyatında artış yapamayacak ve taşıtların 15 gün içinde yetkili satıcıya teslim edecek. Yetkili satıcılar ise alıcı tarafından ÖTV ve KDV'si ödenen

TMMOB Makine Mühendisleri Odası:

Kaza Sayıları ve Ölüm Oranını
Azaltmak Zor Değil!

TMMOB Makina Mühendisleri Odası, otobüs kazaları ile ilgili görüş, değerlendirme ve önerilerini bir bültenle kamuoyuna açıkladı. TMMOB Makina Mühendisleri Odası Başkanı Yunus Yener imzasıyla yayınlanan bültende "Özellikle otobüs

yolculuğunda hedef "sıfır ölüm" olmalıdır ve bu tutturulması zor bir hedef değildir. Alınacak basit önlemlerle bile ölüm oranı ciddi oranda azaltılabilir, daha kapsamlı önlemler ile de "sıfır ölüm" hedefinin yakalanabilir olduğunu düşünüyoruz" denildi.



Şehirlerarası Otobüslerdeki Hız Sınırlayıcılar Hemen Devreye Alınmalıdır!

sistemi ESP/AEBS/LDW vb. sistemlerin iptalleri) ancak yetkili servislerde ve/veya AB'de 2018'den itibaren zorunlu olan ve 2014/45/EC araç muayenesinde kullanılan OBD diyagnostik cihazlarıyla tespit edilebilir. Türkiye'de 2004 yılında (AB'de 1996 yılında) yayımlanan **96/96/EC seviyesindeki araç muayene mevzuatımız**, 2027 yılında yapılacak yeni ihale öncesinde, AB'deki güncel seviyeye (2014/45/EC) yükseltilmelidir.

09.08.2024 tarihinde Ankara'dan Polatlı istikametine gitmekte olan 04 AAV 951 plakalı Ağrı Seç Turizm'e ait yolcu otobüsünün saat 05.00 sıralarında henüz belirlenemeyen nedenle kontrolden çıkarak Olukpınar Köyü mevkinde köprü kolonuna çarptığı kamuoyunca bilinmektedir. İlk belirlemelere göre, sürücü dahil, 9 insanımızın hayatını kaybettiği, 27 insanımızın yaralandığı belirtilse de, ölü sayısının artmasından endişe edilmektedir.

Öncelikle hayatını kaybeden yurttaşlarımızın yakınlarına başsağlığı, yaralanan yurttaşlarımıza acil şifalar dileriz.

Bu kazanın, tıpkı daha öncekiler gibi, **yanlış ulaşım politikaları, ihmaller ve denetim yetersizlikleri** nedeniyle olduğunu bir kez daha vurgulamak isteriz. Türkiye'de otobüs kazalarındaki ölüm sayısı Almanya'nın 18,5 katı, 550 milyon nüfuslu AB'nin 2,3 katıdır.

Özellikle otobüs yolculuğunda hedef **"sıfır ölüm"** olmalıdır ve bu tutturulması zor bir hedef değildir. Alınacak basit önlemlerle bile ölüm oranı ciddi oranda azaltılabilir, daha kapsamlı önlemler ile de "sıfır ölüm" hedefinin yakalanabilir olduğunu düşünüyoruz.

Önemle belirtmek isteriz ki; **sürücüler** sorumluluk zincirinin en son ve en zayıf, ama ceza alan **tek** unsurudur. Özellikle **kamusal bir görev** olan toplu taşıma (otobüs, servis araçları) sürücülerinin çalışma koşulları yeniden düzenlenmeli ve sıkı bir şekilde denetlenmelidir. Son birkaç kazadaki sürücü uykusuzluğundan kaynaklı kazalar, bu alanda **yeni düzenlemeler** yapılmasının elzem olduğunu göstermektedir. Kazalarda sorumluluğu bulunan, **kazaları kaçınılmaz kılan sistemin** yaratıcısı olan, sürücü dışındaki sorumluların da ceza alacağı ortamın sağlanması, caydırıcılık ve kurallara uyulmasının sağlanması bir zorunluluktur.

Yeni otomobillerde zorunlu hale gelen birçok güvenlik önleminin (**otonom araç teknolojilerinin önemli unsurları, şerit takip, takip mesafesi, sürücü uykuyu algılayıcı vb.**) otobüslerde de zorunlu hale getirilmesi ile insanlarımızın hayatlarını kaybetmelerinin önüne geçilebilir.

Yine basit bir önlem olarak; yolcuların seyir halinde iken emniyet kemerlerini kullanmalarını zorunlu hale getirecek **"emniyet kemeri algılayıcı"** teknolojisinin kullanımı ile sayısız hayat kurtarılabilir.

Orta vadede ise, şehirlerarası toplu taşımada kullanılan tüm araçları ve sürücülerini, kamera takibi ile desteklenen **"araç takip sistemleri"** ile anlık takip ederek, kurallara uyulmasını denetleyecek ve kazalar olmadan **önleyici merkezi bir sistemin** kurulmasını, günümüz teknolojik imkanlarında hayal olarak görmediğimizi belirtmek isteriz.



31.08.2022 ve 15.06.2024 tarihli basın açıklamalarımızda da belirttiğimiz, ancak geçen sürede uygulanmasına dair en ufak bir belirti görmediğimiz önerilerimizi bir kez daha tekrar etmek gerekirse;

▼ Hız konusundaki ilk ve öncelikli önerimiz, hatalı olan hız sınırı artırımı kararının geri çekilmesi, uzun araştırmalar sonucunda trafik güvenliği açısından belirlenen optimum hız sınırlarına, yani **eski hız limitlerine** geri dönülmesi, **şerit disiplini ve takip mesafesi denetimlerinin** yapılmasıdır.

▼ Özellikle ticari taşıtlarda; **hız sınırlayıcıların aktif** hale getirilmesi, **ayar ve denetimlerin** uygun değerlerde ve gerektiği biçimde yapılması, **araç muayenelerinde** hız sınırlandırıcı donanımlarla ilgili kusurların "AĞIR KUSUR" olarak acilen düzenlenmesi gerekir. **Hız sınırlayıcıları, iki yönlü yollarda kamyonlarda 85 km/s, otobüslerde 80 km/s; bölünmüş yollarda kamyonlarda 85 km/s, otobüslerde 90 km/s; otoyollarda ise kamyonlarda 90 km/s, otobüslerde 100 km/s** olarak yeniden ayarlanmalı ve denetimlerin sürekliliği sağlanmalıdır.

▼ Karayolları Trafik Kanunu'nun günün şartlarına uygun ve trafik güvenliğini gözeticek şekilde yeniden düzenlenmesi, **hız sınırı aşımı ile hız sınırlayıcı ekipman sökümü/iptalinin asli kusurlar** arasında sayılması gerekmektedir.

▼ **Takograf denetimleri** etkin şekilde yapılmalı, yönetmeliklerde

belirtildiği gibi sürücünün son 28 günlük çalışmaları ve takograf manipülasyonları kontrol edilmeli, trafik denetim ekiplerinin bu kontrolleri hızlı ve güvenli yapabilmeleri için gerekli olan takograf veri indirme cihazları ve analiz yazılımları en kısa sürede temin edilmelidir.

▼ Yolcu ve yük taşımacılığında, deniz ve demiryolu taşımacılığına ağırlık veren, ayrıca Toplu Taşımacılığa öncelik veren bir Ulaşım Master Planına ihtiyaç vardır. Enerji verimliliği temelinde yolcu taşımacılığında demiryolu/raylı taşımacılığa öncelik verilmeli ve "Gece Trenleri" (Anadolu Ekspresi, Mavi Tren gibi) seferleri artırılmalıdır.

▼ Otoyollar ile Şehirlerarası Devlet Karayollarının **şehir içi geçişleri** düzenlenerek yerleşim yeri dışına alınması ve **çevre yollarında imar** uygulamalarının yasaklanarak doğru bir ulaşım koridoru oluşturulması gerekmektedir.

▼ Trafik güvenliğine yönelik, kavşak ıslahı, pasif koruma sistemleri ile ilgili uygulamalar ve zemin yüzey ıslah çalışmaları artırılmalıdır.

▼ Standardı düşük olan devlet ve il yollarında kritik noktaların iyileştirilmesi, ağır tonajlı trafiğin denetlenmesi, gerekirse trafik güvenliği açısından ağır tonajlı trafiğe uygun olan yeni güzergâhlar belirlenmesi, sık sık ve 7/24 saat ağırlık kontrolü yapılması gerekmektedir.

▼ Yolcu taşımacılığındaki M2 ve M3 kategorisi, Class I, Class II ve Class III araçların yangın güvenliği ile ilgili yönetmelikler ve regülasyonlarla araçlarda bulunması zorunlu olan **yangın güvenliği sistemlerinin** uygulanmasında, ilgili tebliğ yayımlanmadığı için sorunlar bulunmaktadır. Bu sistemlere dair sorunlar periyodik **araç muayenelerinde "AĞIR KUSUR"** listesine alınıp etkili denetimi sağlanmalıdır. Ayrıca **Araç İmal Tadil ve Montajı (AİTM) Hakkında Yönetmeliği** nin de, sayıları hızla artan elektrikli araçların yangın güvenlik önlemlerini de kapsayarak tadil edilmesi ve yayımlanma tarihinde uygulamanın tebliğ ile desteklenmesi gerekir.

▼ Ülkemizde araç güvenliğinin tespiti açısından sıkıntılarımız bulunmaktadır. Hemen her açıklamamızda belirttiğimiz üzere, merdiven altı servislerde yapılan onaysız tadilat ve tamiratların yarattığı sorunlar (**AdBlue/DPF/EGR/Elektronik sürüş**

▼ Fabrika çıkışı farklı olup tadilatla başka amaçla kullanılacak araçların **tasarım değişikliği, tadilatı, denetimi** daha da sıkılaştırılmalı, **mevzuat ve AİTM yeniden kamu denetimini** esas alan, **Meslek Odalarını meslektaşlarının "sicilini" tekrar tutar** hale getirecek şekilde yeniden düzenlenmelidir. Mühendislerin Eğitim ve Belgelendirilmesi, Odaların asli görevidir.

▼ Trafikte yoğun olarak kullanılan ticari araçlar ve eski araç parkı da göz önüne alınarak, **daha güvenli bir yolculuk için araçların yetkili ehil insanlar eliyle daha sık ara denetimleri yapılmalı, araçların güvenlik seviyesi artırılmalıdır.** Belirtmek gerekir, başta Almanya olmak üzere birçok ülkede **yılda üç kez denetim** yapılmaktadır. Dolayısıyla **araç muayene istasyonlarındaki kontrol ve uygulamalar gözden geçirilerek Avrupa ülkeleri standartlarına** uygun duruma getirilmelidir.

▼ **Yeni bir mevzuat düzenlemesi yapılmalı ve ticari araçların periyodik bakım, enerji tasarrufu, sürücü eğitimi, güvenli bakım ve parça kullanımı gibi konularda Makina Mühendisleri Odası (MMO) tarafından eğitilerek belgelendirilmiş "Araç Teknik Denetim Mühendisleri"ne denetim yetkisi verilmeli ve ticari araçlar iki muayene arasında en az üç kez özel olarak kamusal denetimden geçirilmelidir.**

Ulaşım politikaları oluşturma, buna uygun yaptırımlar, teknik altyapının oluşturulması, mevzuat düzenlenmesi ve denetim kamunun görevidir, piyasaya bırakılmaz. MMO bu konuda yapılacak her tür çalışmaya aktif destek vermeye devam edecektir.

Yukarıda dile getirdiğimiz önerilerin hayata geçirilmemesi, denetim ve gözetimlerin artırılmaması, ölümlü ve yaralanmalı yüzlerce kazanın daha olmasına, karayollarımızın ne kadar güvensiz ve araçlarımızın güvenlik durumlarının ne kadar kötü düzeyde olduğunu tekrar tekrar görülmesine neden olacaktır. Başka bir deyişle, kamu otoritesi, tüm bu hasar ve ölümlerden sorumlu olmaya devam edecektir. Unutulmasın ki, **karayollarında güvenli seyahat edebilmek, temel insan haklarındandır.**

YUNUS YENER
TMMOB MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI BAŞKANI

UND, Türk Sürücülerine Uygulanan Vize Engeline Karşı İmza Kampanyası

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), Türk sürücülerine uygulanan Schengen vize engellerine dikkat çekmek ve bu sorunun çözülmesi için bir imza kampanyası başlattı. Change.org üzerinden başlatılan kampanya, Türk sürücülerinin yaşadığı vize sorunlarını gündeme taşımayı, AB ve Türk yetkililerinden acil çözüm talep etmeyi amaçlıyor.

Kampanya metninde "Türk sürücülerini, AB'nin Türkiye'de ürettiği malı AB'ye, AB'nin kendi içinde ürettiği malı Türkiye'ye ve üzerinden Kafkaslar, Orta Asya ve Ortadoğu'ya taşımaktadır. Sürücüye vize engeli esas itibarıyla Avrupa'nın kendi çıkarına aykırı bir durumdur. TIR sürücülerine yönelik Schengen engeline dur deyin! Ticaretin önündeki bu duvarı kaldırmak, bu haksızlığa son vermek için imza kampanyamıza katılın." ifadesine yer verildi.

Kampanya Detayları:

- Başlangıç Tarihi: **26.08.2024**
- Platform: **Change.org**
- Link: <https://chng.it/b4QKRvj5p6>

Türk sürücülerini, Avrupa Birliği ülkelerine gidişte ciddi vize engelleriyle karşı karşıya kalıyor. Bu durum, Türkiye'nin Avrupa'ya ihracatını olumsuz etkiliyor ve karayolu ile ticaretin durma noktasına gelmesine neden oluyor. Kampanya, bu engellerin kaldırılması ve Türk sürücülerinin vize süreçlerinde kolaylık sağlanması, getirilen engellerin hem AB hem de Türkiye ekonomisine zarar verdiği için kamuoyu oluşturmayı hedefliyor.

Kampanyayı desteklemek ve imza atmak için Change.org üzerinden "Türk TIR Sürücülerine Vize Engeline Son Verin" başlıklı kampanyamıza katılabilirsiniz. Her imza, Türk sürücülerinin sesini duyurmak ve bu sorunun çözülmesine katkı sağlamak için büyük önem taşıyor. ■



IVECO Suzzara Fabrikası'nda ürettiği 1.800.000'inci Daily'nin gururunu yaşıyor

IVECO İtalya'nın Mantua Kenti'ndeki yer alan Suzzara Fabrikası'nda 1 milyon 800 bininci Daily aracını üretti. İkonik Daily modeline ev sahipliği yapan üretim tesisi, aracın birçok çığır açan yeniliklerine, sektörde ilklere öncül olmasına ve günden güne gelişimine tanıklık etti. Benzersiz çok yönlülüğü ile Daily, müşterilerin işi ne olursa olsun özel ihtiyaçlarına mükemmel uyum sağlıyor. Daily, doğalgazlı hafif ticari araç sektöründe referans oldu, şimdi de tüm ürün gamında tamamen elektrikli hale gelerek sürdürülebilir ulaşım çözümlerinde lider konumunu daha da güçlendirdi.

1 milyon 800 bininci araç, ikonik Daily'nin elektrikli ikizi olan yeni eDaily oldu. Suzzara'da kabin montajı, Brescia Fabrikası'nda ise elektrikleştirme işlemi gerçekleştirildi. ■

Euro Point filosu, yüzde 100



Aktaş Şirketler Grubu, Renault Trucks T520 çekicilerden memnuniyetleri doğrultusunda en genç şirketleri Euro Point - Flay Lojistik'in filosunu da tamamen yeniledi.

Aktaş Şirketler Grubu, Renault Trucks T520 çekicilerden memnuniyetleri doğrultusunda en genç şirketleri Euro Point - Flay Lojistik'in filosunu da tamamen yeniledi.

Mersin merkezli Aktaş Şirketler Grubu'nun en yeni üyesi Euro Point, 31 adet Renault Trucks T 520 çekici ile tüm araç parkını yeniledi. Teslim aldıkları otuz birinci araçları ise üstün donanımı ve turuncu rengi ile Türkiye'de tek.

Aktaş Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve Euro Point Lojistik Kurucusu **Celal Aktaş** ve Genel Müdürü **Sercan Aktaş**'ın katıldığı törende çekiciler, Renault Trucks Türkiye Ticari Direktörü **Öğür Fırat**, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü **Cihat Kayan**, Bölge Müdürü **Can Satır**, Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet**

Deniz, Genel Müdürü **Ahmet Gözü** ve Satış Müdürü **Can Ariş** tarafından teslim edildi.

Celal Aktaş açıklamasında; "Diğer grup şirketlerimiz için de son altı aydır Renault Trucks T520 çekici alımları yaptık, memnun kaldık Euro Point Lojistik araç parkının tamamını yeniledik" dedi.

Yakıtın bir litresi bile kıymetli

Karayolu taşımacılığında yakıtın bir litresinin bile çok kıymetli olduğunu belirten **Celal Aktaş**; "Renault Trucks çekici alımımızda kararımız etkileyen en önemli konulardan biri yakıt tasarrufu oldu" diye açıkladı.

Araç alım ve Bakım Sözleşmesi

Euro Point Lojistik, yeni araç alımlarında Renault Trucks Finansal Hizmetler'in (RTFS) avantajlı finansman paketlerini değerlendirdi. Satış sonrası hizmetlerini Renault Trucks Mersin bayisi Erman Ticari Araçlar ile yönetecek olan Euro Point, Reference Bakım Onarım Sözleşmesi'ni kullanacak.

Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deniz; "Aktaş Şirketler Grubu, Renault Trucks'ın sunduğu tüm ürün ve hizmetlerden en iyi şekilde faydalanıyor. Euro Point Lojistik, Renault Trucks filosuna sahip oldu. Filonun tamamının tek markalı olması hem şirket hem de bizler için büyük bir operasyonel kolaylık sağlıyor" dedi. ■



Bilecik İl Özel İdaresi



Mercedes-Benz Arocs ile Güçlendi

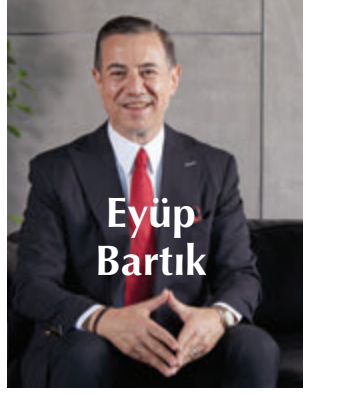
Bilecik İl Özel İdaresi, zorlu arazi ve yol koşullarında ağır yük altında çalışan işletmeler ve sürücülerini işini kolaylaştıran 9 adet Mercedes-Benz Arocs ile araç filosunu güçlendirdi. Yol yapım ve hafriyat çalışmalarında kullanılacak olan araçlar, Bilecik İl Özel İdaresi tarafından düzenlenen törenle teslim alındı. Gerçekleşen teslimatla birlikte İl Özel İdaresinin araç parkındaki güncel Mercedes-Benz marka araçların sayısı 25 oldu.

Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen törene Bilecik Valisi Şefik Aygöl, Milletvekili Halil Eldemir, İl Genel Meclisi Başkanı Ramazan Kurtulmuş, Bilecik İl Özel İdaresi Genel Sekreteri Seda Bayrakçı, Bilecik İl Protokolü, İl Genel Meclisi Üyeleri ve Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu ve Üstyapıcı Satış Koordinatörü Ali Şen Aksoy katıldı. ■

Eyüp Lojistik'ten Çatalca'da depo yatırımı

Taşımacılık ve lojistik alanında yeni nesil yatırımlarıyla fark yaratan Eyüp Lojistik, gayrimenkul sektöründe de ekonomik kalkınmaya destek olacak projeler üretmek için harekete geçti. Eyüp Lojistik çatısı altında 2022 yılında kurulan Intro Gayrimenkul AŞ, ilk yatırımını İstanbul'da gerçekleştirdi. Çatalca'da 550 milyon TL değere sahip 40 bin metrekarelik arazi üzerine, toplam 800 milyon TL'lik lojistik depo merkezi için çalışmalar başlatıldı. İmar işlemleri tamamlanan arazi, lojistik depolama alanındaki ihtiyacı büyük ölçüde giderecek, bölgesel istihdama da katkıda bulunacak.

Eyüp Lojistik ve Intro Gayrimenkul AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, "Yaklaşık yüz yıllık bilgi birikimimizi, üstün kaliteli hizmet anlayışıyla Intro Gayrimenkul çatısı altında birleştirdik. Ezberleri bozmayı, sadece yapı inşa etmeyi değil, yenilikçi ve sürdürülebilir yaklaşımla geleceği inşa etmeyi hedefliyoruz. Intro Gayrimenkul AŞ'yi, doğaya ve çevreye duyarlı, ekolojik iş yapış biçimini benimseyen, küresel ölçekte saygın bir kurum haline getireceğiz" dedi. ■



Ares Logistics'ten Paris'te Ofis Yatırımı

Ares Logistics, Avrupa'daki gücünü Fransa yatırımlarıyla daha da pekiştiriyor. Küresel büyüme stratejisi kapsamında İspanya ve Romanya'da stratejik yapılanmaya giden Ares Logistics, Fransa'da gerçekleştirdiği yeni ofis yatırımıyla yakaladığı bu ivmeyi sürdürüyor.

Ares Logistics Kurucu Ortağı Engin Kırıcı, Fransa'daki operasyonlarını genişletmek amacıyla Paris'te yeni ofis açtıklarını belirtti: "Halihazırda Paris'te bulunan depomuzun yanı sıra, bu ülkedeki araç yapılanmamızı güçlendireceğiz. Fransa plakalı özmal araçlarımızı da hizmete almayı planlıyoruz. Bu sayede ihracatçı ve ithalatçılarımıza daha verimli çözümler sunabileceğiz." ■



Sağlık Bakım Tır, Yükselen Heyecanın Nabzını Tuttu



Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'nin dört bir yanındaki kamyon şoförlerine sağlık ve bakım hizmeti veren tır, üçüncü yılında yepyeni rotası ve etkinlikleriyle yoğun ilgi görüyor. Şu ana kadar 4 lokasyonda bin 300 şoföre ulaşan proje, Avrupa Futbol Şampiyonası için düzenlediği maç izleme etkinliğinde özel bir projeye imza attı. Milli maçı izleyen şoförlere takılan akıllı saatlerle maç sırasında kalp ritimlerinde normalden farklı tepkiler verenler, önce Sağlık

Bakım Tır doktorlarına ve ardından gerekiyorsa hastanelere yönlendirildi.

Sarp Sınır Kapısı, Düzce Türsan Dinlenme Tesisi, Ankara Lojistik Üssü ve BiMola Reşadiye'deki etkinliklerde 1300 şoför hizmetten yararlanma fırsatı buldu. Tır önümüzdeki dönemde aralarında Aksaray, Mersin, İzmir, Antalya ve Habur ile Kapıkule sınır kapılarının da olduğu 9 lokasyona daha giderek toplam 13 noktada hizmet verecek. ■



ZF, Bağlantılı Ticari Araçlara

Akıllı Yazılım Çözümlerini Tanıttı

Yazılımın Gücünü Harekete Geçirmek: ZF, araç performansını ve güvenliğini artırmak için yazılım çözümlerini şasi teknolojileriyle entegre ediyor

ZF'nin akıllı yazılım çözümleri şasi teknolojileriyle entegre edilerek araç performansı ve güvenliği artırılıyor. Sistem yolculuk konforunu ve güvenliği artırıyor.

Frenleme ve e-Drive Sinerji Programı

ZF'nin Frenleme ve e-Drive Sinerji Programı, tam denge kontrolü altında geri kazanımı optimize etmek için elektrikli aktarma organlarını ve frenleme işlevlerini mevcut standartların da ötesinde optimize ederek verimliliği, güvenliği ve konforu artırırken toplam sahip olma maliyetini (TCO) azaltıyor.

Yazılımsal Fren Direnci

ZF, elektrikli araçlar için donanımsal fren dirençlerinin yerini alacak bir yazılım çözümü geliştirdi. Bu yeni yazılım işlevi, belirli şarj koşullarda bataryanın enerjisini akıllı bir şekilde sınırlıyor. ■

Nüans Global, Tırsan ile her rotada yatırıma devam



S Tırsan'ın Adapazarı mega kampüsünde gerçekleştirdiği teslimat törenine; Nüans Global Yönetim Kurulu Başkanı Erdi Çapar ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı.

Nüans Global Başkanı Erdi Çapar, "Aldığımız Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçları, çift seviyeli süspansiyon sistemi sayesinde, filomuzdaki farklı lastik ve beşinci teker yüksekliklerine sahip çekicilerle kullanabiliyoruz, operasyonel verimliliğimizi

sağlıyoruz. Tırsan ile sürdürdüğümüz başarılı işbirliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Tırsan Yöneticisi Recep Demirci, "Treylerimiz, müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için tasarlanmış ve en kaliteli şekilde üretilmiştir. Her türlü çekici tipinde kullanılabilir, bu sayede müşterimiz daha esnek ve hızlı şekilde zamandan tasarruf edebilecektir" ifadelerini kullandı. ■



Scania, AS Star'a 14 Araç Teslim Etti

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından AS Star, araç filosunu güçlendirmek amacıyla Scania

560R Super Dynamic modelini tercih etti. Scania Yetkili Satıcısı Konya Ağır Vasıta tarafından satışı gerçekleştirilen 14 araç, özel Lime Green rengi ile dikkat çekerken, üstün performansı, konforu ve yenilikçi özellikleriyle de AS Star'ın operasyonlarına güç katacak.

AS Star'ın yeni araçlarının teslimatı için düzenlenen törene Konya Ağır Vasıta Satış Müdürü **Mehmet Canlier** ve AS Star adına operasyon sorumlusu **Hakan Karşlı** katıldı.

Hakan Karşlı, Scania araçlarının gösterdiği performanstan memnun olduklarını belirterek "Scania markasının kalitesi, konforu, güvenilirliği, servisi, yakıt ekonomisi, ikinci el değeri, tercih nedenlerimizin ilk sıralarında bulunuyor" dedi.

Konya Ağır Vasıta Satış Müdürü **Mehmet Canlier** ise AS Star ile gerçekleştirilen bu işbirliğinden büyük bir memnuniyet duyduklarını söyledi. ■



Allison Transmission, Hyundai Mighty için tam otomatik şanzıman sağladı

Allison Transmission, 2020 entegrasyonundan bu yana son 4 yılda 10 binden fazla Allison donanımlı Hyundai Mighty aracın sahiplerine teslim edildiğini açıkladı. Daha önceleri Hyundai Mighty araçların yüzde 10'u tam otomatik şanzıman donanımına sahipken, bu oran yüzde 50'ye yükseldi. Allison tam otomatik şanzımanlı 10 bininci Mighty kamyon ise Güney Kore'nin en büyük kuru temizleme firmasına hizmet veren lider Koreli lojistik şirketi Unchang Logitec'e teslim edildi.

Unchang Logitec Direktörü Kim Dae-sung, "Tam otomatik şanzımanlı araçlar, özellikle yoğun trafikte ve sürekli dur-kalk yapıldığında sürüş açısından çok rahat. Sürüş kolaylığı, düşük yakıt tüketimi, verimli ve dayanıklı olmaları nedeniyle Allison donanımlı Mighty kamyonlardan alabildiğine memnunuz" dedi. ■



Volvo Trucks, Şanlıurfa İtfaiyesine Yeni Kamyonlarını Teslim Etti

Volvo Trucks, yüksek performans ve verimlilik sunan ürünlerini tercih eden kurumların arasına Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'nı da ekledi. 2 adet Volvo FM380 HP 4x2 ve 1 adet Volvo FMX420 HP 6x4'ten oluşan yeni filo, Şanlıurfa İtfaiyesi'ne teslim edildi. 3 yeni kamyonun üstyapısı Volkan İtfaiye tarafından yapıldı. 42 metrelik merdivenli itfaiye aracı olan Volvo FM380 HP 4x2 ve 60 metrelik merdivenli itfaiye aracı haline getirilen Volvo FMX420 HP 6x4, Şanlıurfa ve civar illerdeki itfaiye ihtiyaçlarının daha verimli, pratik ve güvenli yapılmasına yardımcı olacak. ■

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm sahibi
Serdar Yelken'in değerli babası

RECEP YELKEN'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm sahibi
Serdar Yelken'in değerli babası

RECEP YELKEN'in

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

obilet

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



obilet