



**Best Van:**  
**'Gençlik**  
**Aşısı'nda**  
**19. doz!**

S. 23'te



**Mercedes**  
**otobüs**  
**satışları**  
**sezonda da**  
**hız kesmedi**

S. 24'te



**mapar**  
**Otomotiv**

'Güvenilir çözüm ortağı'  
olarak her zaman  
sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y i n haberulasim

Yıl: 1

Sayı: 19

Tarih: 30 Ağustos 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

# ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y i n haberulasim

# OK YAYDAN ÇIKTI



Sayfa 16'da

**TEMSA, satış ayağında**  
**yeni yapılanma başlattı**



Sayfa 18'de

**Çavuşoğlu yılın ilk**  
**yarısında rekor kırdı**



S. 10'da

**Otokar, Kafkaslar'daki**  
**yükselişini sürdürüyor**

**Fıkra gibi**  
**köşe**  
**yazılarna**  
**cevabımdır**

S. 25'te



S. 23'te

**Harem Demeği: Otogar**  
**projemiz saat gibi işliyor**

TOFED, TOF ve bağlı onlarca dernek; her birinin bu sektöre katkısı olmuştur. İyi ki varlar! Ama bu, başka oluşumların olmayacağı anlamına gelmez. Nitekim çok sayıda otobüs firmasının sahibi, harcanan emeklere saygı duymakla beraber, mevcutları 'yetersiz' buldukları için kendi derneklerini kuruyorlar. Geri dönüş yok gibi



## Yeni oluşumuncuların Ankara toplantısına 60 kişi katıldı

Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) ev sahipliğinde gerçekleşen D1'cilerin toplantısına; 50'si firma sahibi olmak üzere toplam 60 kişi katıldı. ATO Yönetim Kurulu Başkanı Halil İbrahim Yıldız'ın açılış konuşmasının ardından, patronlar tek tek kürsüye çıkarak, yeni oluşum ve yapılması gerekenler hakkında düşüncelerini dile getirdi. ATO'nun bu örnek misafirperverliği, katılımcılar tarafından büyük takdir ile karşılandı

## FEDERASYON TARİHİNİN EN GENİŞ KATILIMLI KONGRESİ



Sayfa 6'da

## TOFED'te Özcan'a

# 'DEVAM' vizesi...



Sayfa 26'da

## Aziz Akgül, IPRU'nun

# yeni Genel Başkanı oldu

**ŞEHİRLERARASI** otobüs sektörünün en büyük sivil kuruluşu konumundaki Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), 8. olağan genel kurulunu rekor bir katılımıyla gerçekleştirdi. Tek listenin oylandığı kongrede, mevcut Başkan Birol Özcan ve ekibine devam vizesi verildi. Bu arada, Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkanı ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım da, TOFED Genel Başkanı Vekilliği'ne getirildi.

**ÖRGÜTSÜZLÜK**, sahipsizliktir. Bu sektör de ne zaman derneğini, federasyonunu kurdu; daha fazla kurumsallaştı ve daha dikkate alınır oldu. Haklarını yememek lazım; Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nin çıkmasına onlar vesile oldu demek yanlış olmaz. Başka da icraatlar var tabii; hepsine herkesin, saygı duyması gerekir. Ancak her yetersizlik ve her boşluk, doldurulmak istenir. Önemli sayıda otobüs firmasının sahibi, mevcut bir federasyona üye olmakla birlikte, bir 'yetersizlik' durumunun olduğuna inanıyor. Böyle düşünenlerin bir kısmı, yıllardır da farklı bir oluşumdan söz ediyor. Bazı girişimler olsa da, vücut bulmuş, somutlaşmış bir aşamaya gelineemedi. Ta ki Hatay toplantısına kadar! Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Aryan Kara, 30 kadar firma sahibini Hatay'a davet etti. Burada, seri toplantılar yapıldı ve D1 belge sahibi patronların kendilerine has bir dernek kurması fikri ağırlıklı olarak kabul görüldü.

**BİR** sonraki randevu için, adres olarak Ankara belirlendi. Bu önemli toplantı, TOFED kongresinin hemen ertesinde Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) ev sahipliğinde gerçekleşti. Toplantıya 70 firmadan temsilci davet edildi. 50'si firma sahibi, 10'u da yetkili olmak üzere toplam 60 kişinin katıldığı toplantıda, önemli sunumlar yapıldı, önemli kararlar alındı. Çok net bir duruş vardı; katılımcıların neredeyse tamamı, yeni bir dernek kurulması yönünde düşüncesini ortaya koydu. Dernek kurma oy birliği ile kabul edilirken, çalışmalarını yürütmek üzere de bir komisyon kuruldu. Konuşmalarda en çok dikkat çeken nokta ise, her biri bir birinin rakibi olduğu halde; yıkıcı rekabeti önlemek ve kaynak israfını önlemek amacıyla 'iş birliği yapmalıyız' mesajı verdi. Oluşumun 'koşuturanları', 'süreçten asla geri dönüş olmayacaktır' diyor.



Sayfa 25'te

## Yönetmelik servisçinin

# lehine revize edildi



**Aşı ve PCR testi**  
**olmayanları taşımayın**

Mustafa Yıldırım  
Sayfa 26'da



**Otobüsçünün sezonu**  
**'tavan'a takıldı**

İbrahim Artırdı  
Sayfa 18'de



**Aslolan sektörel**  
**birlik ve barıştır**

Yalçın Şahin  
Sayfa 5'te



**Yönetmelik**  
**değişikliği ilaç gibi**

Levent Birant  
Sayfa 10'da



**Gel istersen**  
**"AŞISIZ" gel!**

İrem Bayram  
Sayfa 21'de



**Nitelikli kaptan bulma**  
**sorunu büyüyor**

Emre Ak  
Sayfa 26'da



**Turizm taşımada**  
**arz-talep sorunu**

Cem Türkan  
Sayfa 4'te



**Değer**  
**kaybı**

Lerzan Bayram  
Sayfa 16'da

# KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZA  
SİZLERİ BEKLİYORUZ.

**ANTALYA  
OTO**



Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,  
No: 202 Aksu/Antalya/Türkiye  
T 0242 420 01 01 F +90 242 420 01 02





[temsa.com](http://temsa.com)



# Geçtiğimiz her yolda zaferin izi var.

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

## #YönüGelecek

-  mercedesbenzotobus
-  MercedesBenzOtobus
-  Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs
-  www.mercedes-benz-bus.com

**Mercedes-Benz**  
The standard for buses.





**TTDER Genel Sekreteri İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz:****Kazaların panzehiri refah ve istirahat**

**T**RAFIK kazaları, maalesef bu ülkenin kaderi haline geldi. Hükümet ne kadar önlem alsın da, taşımacı firmaların ne kadar ince eleyip sık dokusa da, kazaların pek fazla değişmeden devam ediyor. Aslında kazaya karşıma oranı açısından, karnesi en parlak olan otobüsçüler. Toplam kazaların yüzde 1'ine ancak karşılıyorlar. Ancak toplu ulaşım araçları oldukları için kaza/ölüm oranı biraz daha yüksek oluyor. Bu yaz sezonunda da maalesef istenmeyen otobüs kazaları oldu. Bir kısım medyanın önyarışının da etkisiyle, koca bir sektör birkaç kaza nedeniyle

toptan suçlu ilan edildi. Elbette kazaların üzerinde durmak, nedenlerine inmek ve bu nedenleri ortadan kaldırmak gerekiyor. Ve keşke otobüs kazalarını sayfalarına, internet sitelerine taşıyanlar kazaların nedenlerine de inebilse. Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, kazaların nedenleri ve alınması gereken tedbirlerle alakalı olarak yıllardır fikirlerini çeşitli platformlarda dile getiriyor. Aynı zamanda çekirdekten otobüs kaptanı da olan Mehmet Öksüz, son yaşanan kazaların ardından gazetemize bir açıklama yaptı. İşte Mehmet Öksüz'ün açıklamaları:

**B**EN, gerek Haber Ulaşım'da olsun, gerekse de diğer sektör yayınlarda sık sık kaptanların sıkıntılarını dile getiriyor, kazaların önlenmesi için neler yapılabileceği konusunda tecrübelerime dayalı fikirlerimi paylaşıyorum. Maalesef bu yaz sezonunda da istemediğimiz, ölümlü otobüs kazaları oldu. Bunların üzerine bir kez daha bu konuyu ele alma ihtiyacı duydum.

Peşinen söyleyeyim; Hiç kimse kaza durumunda personelde hata aramasın. Çünkü kazaların nedeni nihai olarak hiçbir zaman belli olmamıştır. Temele inip kazaların nedenine ışık tutmaya çalışacağım...

Ülkemizde tüm insanlar eğitim sistemine tabii. Bu eğitim sistemi 6 yaşında başlayıp, 23 yaşına kadar devam eder. İnsanlar bu yaşlarına kadar kendilerini geliştirmek adına kitaplar okuyor, bilgiler alıp aynı zamanda hayattan da dersler çıkarıyorlar. Meslek liselerinde staj dönemleri tecrübe edinme açısından çok önemli. Ancak öğrenci staja gitse de, gitmese de 'geldi' imzası atıyorlar. Hal böyle olunca, tecrübe kısmı havada kalıyor. İsmi üzerinde; meslek lisesi! Yani mesleği atölyede öğrenmen gerekiyor...

Şoförlük konusuna gelince... Kendimden yola çıkarsam: Benim babamın otobüsü vardı. 13 yaşında otobüste çalışmaya başladım. Üç yıl içerisinde araç kullanmayı öğrendim. Ve daha sonrasında tecrübelenerek

kaptan oldum. Tabii ki ehliyetimi almış olarak... Bu açıdan baktığınızda, ben çekirdekten bir otobüs kaptanıyım. O dönemde otobüs kaptanlarının neredeyse tamamı benim gibi kaptanlık mesleğine atıldı. Fakat bugün ne yazık ki çekirdekten yetişme kavramı kalmadı. Önceden babası oğlunu yetiştirdi, oğlu, evladını, bu şekilde ilerler idi. Eskiden yollar bozuk idi, araçlar kara düzene sahip olmakla beraber yetersizdi. Buna rağmen kaza oranı günümüze kıyasla çok düşük durumda. Günümüzde otobüslerin üzerinde kaza önleyici, şoföre asistanlık yapabilecek hertürlü cihaz, teknoloji mevcuttur. Risk minimumuna indi. Yollarımız güzelleşti. Fakat ne yazık ki eğitim eksikliğimiz mevcut. Bu teknolojilerden faydalanamamaktayız.

İnsanlar önceden şoför olabilmek için önceden muavinlik yapardı. Oysa günümüzde insanlar, muavinliği geçiş süreci mesleği olarak görüyor. Kendini geliştirme çabasında bulunmuyor, niye yapısın ki zaten kazanç oranı şoföre yakın. Önceden biz vardığımız ilde bir gün kalıp geri dönüyorduk, tekrar yataca kalıyor, tekrardan yola çıkıyorduk. Günümüzde ise, sabah yola çıkıyor, akşam varıyor, tekrar geri çıkıyor. Bazı kaptanlar günde yaklaşık 2000 km yol yapmak durumunda kalabiliyor. Bir kaptan bu çalışma sistemini 15-20 gün boyunca

sürdürebiliyor. Bu insanların araç içerisinde dinlendikleri alan belli. Hangi can buna dayanabilir?

Ben arkadaşlara çağırda bulunmak istiyorum. Avrupa'daki gibi araçlardan yatağı kaldıralım. Araç yola çıksın, vardığı yerde kaptan değişikliği olsun, başka kaptan getirsin aracı. Gelen kaptan da dinlenip öyle yola çıksın; bu şekilde bir zincir sistemi oluşturulabilir.

Ekonomik durum, burada en belirleyici hususlardan birisi. Kaptanların alım gücü ve yaşam kalitesi istikrarlı şekilde düşüyor. Öyle ki kaptanların yüzde 90'ının kredi kartı borcu var. Bu durumdan ötürü sigorta talep etmeyip, ücret talep eden kaptanlar var. Ortada çok ciddi geçim sıkıntısı söz konusu.

Bakın otobüs kazalarının yüzde 95'i şehirlerarası çalışan araçlarda meydana gelmektedir. Turizm kısmında bu oran çok düşüktür; çünkü şoför, grubu bırakır, otel odasında dinlenir, grubu gezdirebilir, tekrar dinlenir. Her daim kaptanlarımız dinç durumdadır. Turizm firması sahiplerine de buradan sesleniyorum: Antalya'ya kiraya gönderdiğiniz araçların kaptanları, neden araçların yataklarında istirahat ediyorlar? Gecenin bir vakti transfer yapmamalısınız! Kaptanlar odalarında dinlenmeli! Şoförlerimiz dinlendirilmelidir! Lütfen bu konu bizim kırmızı çizgimiz olsun...

**Aslolan sektörel birlik ve barış olmalıdır...**

**B**ÜLKE bugünere nasıl geldi? Bunu anlayabilmek için tarihimize, kahramanlığımıza bakmamız gerekiyor. Düşünsenize dünyanın en büyük güçleri tarafından işgal edilmiş, ordusu dahi olmayan bir halk, büyük bir zafer kazanarak hem vatanını kurtarıyor hem de vatanları işgal altında olanlara 'başarabilirsiniz' cesareti veriyor.

Türkiye'nin kurtuluş mücadelesi bu anlamda büyük derstir. Kurtuluşun en önemli adımlarından birisi ve belki de en önemlisi, Büyük Taarruz ve bunun sonucunda elde edilen 'ZAFER'dir. Bu sene, Büyük Zafer'in 99. yılını kutladık. Bu vesile ile zafer uğruna hayatını kaybeden tüm şehitlerimizi saygı ve minnetle anıyor, başta Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere gazilerimize de şükranlarımı sunuyorum. Ülke ve bölge olarak bugün de zorlu bir süreçten geçiyoruz. Doğruları yapmak adına, derslerle dolu tarihimize dönüp bakmalıyız...

**Ağız tadında bir sezon olmadı** **TURİZM** ve şehirlerarası otobüsçüler için, hayatı öneme sahip olan yaz sezonu artık geride kaldı. Pek çok turizmci ve otobüsçü sezondan umduğunu bulabilirdi mi?

Otobüsçü, aslında hiç yaşanmayan 2020 yaz sezonunun ardından; 2021'e daha bir umutlu bakıyordu. Evet pandemi devam ediyor ama; kitlesel aşılama ve bizim de bu virüsle yaşamayı öğrenmeye başlamamız insanlara seyahate çıkmak için cesaret veriyor. Üstelik yapılamamış, ertelenmiş tatiller var. Tüm bunlara baktığınızda, geçen yıla oranla çok daha hareketli bir sezon bekliyordu sektörü...

Nitekim de öyle oldu. Önceki yıllardaki yolcu yoğunluğu olmasa da, 'fena değil' dedirten bir sezon geçirdik. Taşıma fiyatları 'tavan' uygulamasından önceki seviyelerde olsa, firmalar bir nebze rahat nefes alacaktı.

Dolayısıyla bu hareketle orantılı bir gelir elde edilemedi.

Peki yılın bundan sonraki döneminde neler olur? 6 Eylül tarihi itibarıyla üniversiteler de dahil, tüm okullarımız yüz yüze eğitime geçecek. İlk ve orta dereceli okullarda 19 milyon, üniversitelerde 8 milyon aşkın öğrencimiz eğitim görüyor. Baktığınızda Türkiye nüfusunun üçte biri sokaklara, şehirlerarası yollara akacak. Bu hareketlilikten servisçiler ve şehirlerarası otobüsçüler de fazlasıyla nasiplecek. Tabii açılmak önemli ama; asıl önemli olan okulların yıl boyunca açık kalabilmesi. Umarım pandemi yeniden hayatı tehdit eder boyutlara ulaşmaz da, cıvıl cıvıl bir sene yaşarız. Çünkü hepimizin böyle bir hareketliliğe ziyadesiyle ihtiyacı var.

Sezon böyle geçti de, peki otobüs pazarı nasıl bir seyir izledi? 2020 sonu ve 2021 başlarından beri, yılın ikinci el yılı olacağını söyleyip durdum. Pazar, bu öngö-

rümüz doğrultusunda bir seyir izledi. Biz de MAPAR Otomotiv olarak, ezici bir ağırlıkta ikinci el otobüs sattık. Yine haziran ayında, 'bu sene neye dair satılacak sıfır otobüslerin yüzde 90'ının satıldı' demiştim. Bu öngörü de karşılık buldu. Halen kurlar ve faizler yüksek. Bir düşüş eğilimi var ama; bunu uzun erimde görmek lazım. Ama ben, 2022 yılında bu yıla oranla daha fazla sıfır otobüs satılacağını öngörüyorum.

**Hareketli bir ayı geride bıraktık** **AĞUSTOS** ayı, sektör için hayli hareketli geçti. Sektörün en büyük federasyonu TOFED ve benim de yönetiminde yer aldığım İPRU'nun genel kurulları yapıldı.

Kongreler, son derece hareketliydi ve bu da sevindirici bir durum. Bu vesile ile başta Birol Özcan olmak üzere, yönetime seçilen herkese başarı temennisinde bulunuyorum. Sadece hareketli olan İstanbul değil; Ankara'da da önemli bir toplantı yapıldı. Çok sayıda otobüs firması sahibi, kendilerine has bir dernek kurmak için düğmeye bastı. Elbette onların en doğal hakkı bu. Başka dernekler de kurulabilir. Ancak önemli olan sektörel birlik ve barış olmalı. Farklı yapılar da olsa, söz konusu sektör menfaati olduğunda, bir araya gelip kucaklaşabilmeli. Öte taraftan daha önce sıkça dile getirdiğim bir husus vardı: Federasyon ve dernekler; sadece yasalar yönetmelikler, Ankara girişimleri ile icraatlarını sınırlandırmamalı. Sektörün kendi içerisinde yapılacak o kadar çok şey var ki, bunlara ağırlık vermeleri gerekiyor. Özellikle de kaynak israfını önleme noktasında... Mesela bir ilde 3 otobüs 15'er koltukla yola koyulacağına, bir otobüs dolu kaldırılınsın. Bu, firmaların kendi elinde değil mi? Olmuyor mu; o zaman federasyon, firmaları bu noktada ikna edecek. Nitekim yeni dernek için girişimde bulunanlar, bunun gibi somut şeylerden söz ediyor. Umarım olur!

**Yalçın ŞAHİN**






# mapar

**güvencesi ile Temsa'nın üstün teknolojik araçlarına sahip olmanın tam zamanı...**

**MAPAR MERKEZ OFİS**  
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi  
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi 16. Blok No: 42-44  
İkitelli / İSTANBUL  
TEL: 0224 671 27 35 - 36

**MAPAR BURSA**  
Yeni Yalova Yolu 12. Km No: 493  
Alaşar Mah. Osmangazi / BURSA  
TEL: 0224 261 00 70  
FAKS: 0224 261 00 53

**PRESTİJ, KAZANDIRIR**  
Güçlü performansı ve yakıt tasarrufu ile Prestij SX hem sürücülerin hem de yolcuların yüzünü güldürüyor

mapartemsa



**TEMSEA**  
Yetkili Bayi ve Servis



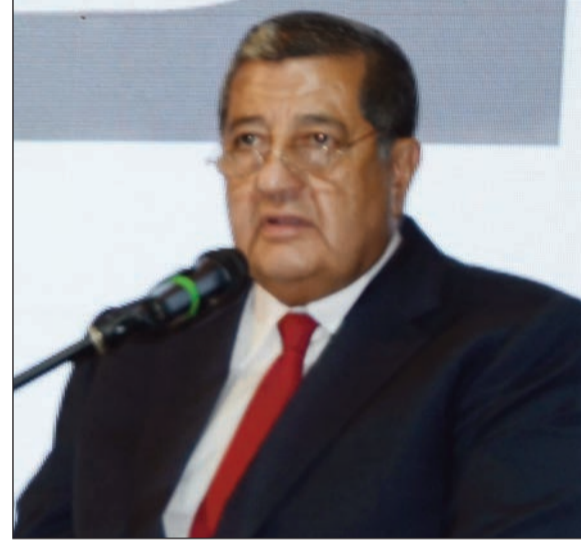
## TOFED'İ YENİ DÖNEMDE YÖNETECEK EKİPTE ŞU İSİMLER YER ALIYOR:

TOFED Genel Başkanı: Av.Birol Özcan, Genel Başkanvekilleri: Mustafa Yıldırım, Erdem Yücel, Genel Başkan Yardımcıları: Erol Özkaymak, Hülya Ulusoy, Ayhan Kara, Mustafa Ünal, Kadir Boysan, Kemal Soğancı, Ahmet Bababalım, Rahmi Hamurcu, Mustafa Özcan, Hasan Yüksel Kurnaz, Genel Sekreter: Mevlüt İlgün, Muhasip Üye: Mustafa Dağistanlı, Merkez Yönetim Kurulu: Yalçın Şahin, Haluk Şenpolat, Adnan Değirmenci, Ali Sercan Kartal, Selami Tırış, Settar Konukoğlu, Sinan Uzun, Suat Akın, Tağmaç Şengörenoğlu, Yüksel Yüce, Mahmut Arıkboğa,

Şeymus Çaktır, Serdar Karataş, Kadir Alper Birant, Nurettin Yumuşak, Serdar Gerilakan, Şenol Ayyıldız, Genel Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Yıldız, Mustafa Güleker, A. Kadir Mustafaoğlu, Adnan Asoğlu, Ali Gülnaroglu, Aydın Özgen, Abdurrahman Aygüler, Cuma Köprülü, Ebedin İnanç, Emrah Kadir Atan, Eyüp Fatih Bay, Feyzullah Özkan, Hakan Acun, Halil Baylam, Hasan Aras, Turgay Tüm, İsa Tacar, Muhyettin Altun, Niyazi Genç, Orhan Cemil Sungur, Reşat Mutlu, Salih Beyazyıldız, Ünsal Sönmüş, Resul Üçüncüoğlu, Arslan Aydemir ve Ali Rıza Çelebi.

# TOFED'te Özcan'a 'Devam' vizesi

Şehirlerarası otobüs sektörünün en büyük sivil kuruluşu konumundaki TOFED, 8. Olağan Genel Kurulunu rekor bir katılımıyla gerçekleştirdi. Tek listenin oylandığı kongrede, mevcut Başkan Birol Özcan ve ekibine devam vizesi verildi. Bu arada, TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da, TOFED Başkan Vekilliği'ne getirildi.



**N**ORMALLEŞME süreci ile birlikte, ertelenmiş, yapılamamış kongreler de yapılmaya başladı. Bu kritik süreçte genel kurul toplantısını yapan sivil kuruluşlardan birisi de Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) oldu. Şehirlerarası otobüs sektörünün en büyük ve en yaygın kuruluşu konumunda olan TOFED 8. Olağan Kongresi, Elite World Otel Kongre Merkezi'nde yapıldı. Pandemi sürecine rağmen, kongreye rekor bir katılım oldu.

Türkiye'nin 81 ilinden dernek başkanları ve temsilcilerin hazır bulunduğu genel kurulda, tek liste oylandı. Oylamanın ardından mevcut Başkan Av. Birol Özcan ve ekibi, bir dönem daha yönetime seçildi. Bu arada, TOF Genel Başkanı ve TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım da, Genel Başkan Vekilliği'ne getirildi.

**Çözüm için çalınmadık kapı bırakmadık** Seçilmesinin ardından kürsüye çıkıp teşekkür konuşması yapan Genel Başkan Av. Birol Özcan, Covid-19 salgınının en çok karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne darbe vurduğunu belirtti.

Sektörün bu sıkıntılı dönemde TOFED çatısı altında toplandığını hatırlatan Özcan, "Bizler daima eleştirilere açığız, eleştiriler bizi olgunlaştırır. TOFED yönetimi olarak son 3 yıllık faaliyetlerimizde sektörün sorunları için çalınmadık kapı bırakmadık. Özellikle pandemi öncesinde Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı nezdinde yoğun çalışmalar yürütülmüştür. Pandemi döneminde ise İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu ile görüşülüp yüzde yüz kapasite için gerekli izinleri aldık. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne yapılan girişimlerimiz devam etmektedir. TOFED 80'den fazla il ve ilçede örgütlenmiş durumda. Bu örgütlülükle kazanılan tecrübeleri uluslararası alana taşımak için kurulan IPRU ise 21 ülkede bizi temsil etmektedir" diye konuştu.

**Yapılacak daha pek çok işimiz var** TOFED'in yeni dönemde de en önemli talebinin meslek odası olacağını söyleyen TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgün, "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği içerisinde Türkiye Otobüsçüler ve Karayolu Taşımacıları Odası talep etmekteyiz. Ayrıca her platformda dile getirdiğimiz bir başka talebimiz de otogarlar oluşturulurken otobüsçülerden de fikir alınmasıdır. Sektörümüz için de TOFED'in hazırlanmış olduğu bir ortak bilet satış portalı var. Bu konudaki çalışmalar devam ediyor. Bu portalda, komisyon oranları rakiplerine göre çok küçük olmakla birlikte gelen gelirin araç sahiplerine iade edilmesi de planlanmaktadır. Ayrıca bu dönem en önemli projelerimizden biride Anadolu yakası otogarını, sektörle birlikte yapıp Ülkemize ve sektörümüze kazandırmaktır" dedi.

## GENEL KURULA SPONSORLUK DESTEĞİ VERENLERE PLAKET TAKDİM EDİLDİ



Başkan Av. Birol Özcan, Temsa adına plaketini Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ'a takdim etti.



Başkan Vekili Mustafa Yıldırım MAPAR Otomotiv adına plaketini Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e takdim etti.



Başkan Yardımcısı Ayhan Kara, Otokar adına plaketini İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı'ya takdim etti.



Başkan Yardımcısı Kemal Soğancı, Anadolu Isuzu adına plaketini Bölge Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı'ya takdim etti.



AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

*Kemal Atatürk*

Başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere,  
bu zaferi bize armağan eden İstiklal mücadelemizin  
bütün kahramanlarını, kanlarıyla canlarıyla bu toprakları  
vatan yapan ve ülkemizin milletiyle bölünmez bütünlüğü için  
canlarını seve seve feda eden  
aziz şehitlerimizi ve kahraman gazilerimizi  
rahmet ve minnetle anıyor, Türk Silahlı Kuvvetlerimizin  
kahraman mensuplarının ve bütün vatandaşlarımızın  
**30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutluyoruz.**

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

# Amman'ın metrobüsünü de GÜRSEL TURİZM işletecek

Ürdün'ün Başkenti Amman'ın şehiriçi toplu ulaşım hizmetlerini yürüten Gürsel Turizm, kentin can damarı olacak metrobüsü de işletecek. Toplam 40 kilometrelik hattın 17 kilometrelik ilk fazı törenle hizmete açıldı.

**Y**OLCU taşımacılığında global markamız Gürsel Turizm, yaptığı önemli hizmet ihracatlarıyla tüm dikkatleri üzerine çekiyor. 2019'da 400 milyon dolar değerindeki Ürdün'ün Başkenti Amman'ın Şehiriçi Toplu Taşıma İhalesi'ni kazanan Gürsel Turizm, geçen süre içerisinde 286 Otokar marka otobüsü ile kentte başarıyla hizmet veriyor

Ammanlı vatandaşlar, yerel ve merkezi hükümet, sunulan hizmetten son derece memnun.

Bu memnuniyetin bir karşılığı olarak, Amman'ın metrobüs işletmeciliği de Gürsel Turizm'e verildi.

Toplam 40 kilometrelik metrobüs hattının 17 kilometrelik ilk fazı, törenle hizmete açıldı. Görkemli açılış töreninde şu isimler hazır bulundu:

Ürdün Başbakanı Basher Al Qhsawnhe, Amman Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Yousef Shawrbhe, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz ile çok sayıda seçkin konuk katıldı.

Projenin 23 kilometrelik 2. Fazının ise kısa sürede hizmete açılacağı ifade edildi.

**Rakamlarla Amman metrobüsü**  
- Hattın uzunluğu 40 kilometre.

- 20 duraklık ilk fazın uzunluğu 17 kilometre.

- Araç hareket aralığı 5 dakika 06.00 ve 22.00 saatleri arasında hizmet verilecek

- Hatta aylık toplam 600 bin kilometre yol yapılacak...



## Mega düşün Mega Kazan!



### Turizm ve kısa mesafe taşımacılığının Mega'sı!

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

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



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

**Koç**

**Otokar**  
Doğru karar

# Otokar, Kafkaslar'daki etkinliğini artırıyor Azerbaycan'dan 50'lik 'doğalgazlı' siparişi...

50'den fazla ülkeye otobüs ihraç eden Otokar, özellikle Kafkaslarda fırtına gibi esiyor. Gürcistan'a gerçekleştirdiği mega otobüs ihracatıyla dikkatleri üzerine çeken firma, Bakü'nün toplu ulaşımında kullanılmak üzere Azerbaycan'dan da 50 doğalgazlı otobüs siparişi aldı...

**K**OC Topluluğu'nun otomotiv ve savuma sanayisindeki global markası Otokar, kendi tasarımı ve üretimi otobüslerle ihracat pazarlarında büyümeye devam ediyor. Başta Avrupa olmak üzere 50'den fazla ülkede otobüsleri kullanılan Otokar, son olarak Azerbaycan'ın önde gelen toplu taşıma şirketi Xaliq Faiqoğlu'ndan 50 adetlik CNG'li KENT şehiriçi otobüsü siparişi aldı. Bakü toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretilecek 48 adet 12 metre CNG'li KENT ve 2 adet 18.75 metre CNG'li KENT Körüklü siparişlerine bu yıl başlanıp, 2022 yılının ilk çeyreğinde tamamlanması planlanıyor.

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

**Toplu ulaşımında konfor artacak**  
Sipariş edilen 48 adet KENT ve 2 adet KENT Körüklü CNG araçların Bakü toplu taşımacılık ihtiyaçları



doğrultusunda üretileceğini kaydeden Genel Müdür Serdar Görgüç; "Azerbaycan'da 20 yıla yakın süredir hizmet veren ülkenin en büyük şehir içi otobüs operatörü Xaliq Faiqoğlu'nun talepleri doğrultusunda üreteceğimiz KENT otobüsler, geniş iç hacmi ve özellikleriyle Bakü toplu taşıma hizmetlerinde eşsiz konfor sunacak" şeklinde konuştu.

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

## Yönetmelik değişikliği ilaç gibi geldi

**S**EKTÖRÜN gündemi hayli hareketli. Bir yandan TOFED olağan kongresini yaparken, diğer taraftan benim de içerisinde yer aldığım, sadece patronları kucaklayacak yeni bir oluşum çalışmaları tüm hızıyla sürüyor. Ankara'da yaptığımız toplantı, umut vericiydi. Bu konudaki fikrimi herkes biliyor. Ayrıca orada yaptığım konuşmada da düşüncelerimi dile getirdim zaten. Bu konuya yazımın devamında değineceğim.

Sevindirici bir son dakika gelişmesi olarak servislerle ilgili yapılan yönetmelik değişikliği konusunu ele almak istiyorum.

Okul Servis Araçları Yönetmeliği'ndeki değişikliği, uzun zamandır talep ediyorduk. Bazı düzenlemeler yapılsa da asıl kaygılarımız duruyordu. Biz bu düzenlemeleri olumlu buluyoruz. Özellikle yardımcı personel konusunda sıkıntılarımız vardı.

22 yaş ve lise mezunu zorunluluğu vardı. Ve bu konu kesinlikle temin edilememekteydi.

Burada eğitim alındıktan sonra, sertifika alımıyla, ilkökul mezunlarının kabul edilmesi çok olumlu bir gelişme oldu. Olması gereken gerçekleşti. Bir de araçların teknik donanımlarıyla alakalı konular mevcuttu.

Koltuk sensörü, kayıt cihazı gibi. Orada da zaten tüm Türkiye'deki tüm okul araçlarında böyle bir değişime gidilmesi mümkün değildir.

Biz aynı şeyi belirttik. Yeni dönemde bu zorunluluk, sadece yeni tescil edilecek araçlarda geçerli olacak. Zaman içerisinde de bu değişim doğal olarak tamamlanacaktır. Buna uygun bir karar alındı. Çok da iyi oldu.

Biliyorsunuz öğrenci taşımacılığında kullandığımız servis araçlarında 12 yaş sınırı vardı. Kaynak israfına yol açan bu 12 yaş sınırı da 15 yaşa uzatıldı. Bu düzenleme ile pek çok aracımızı okul servislerinde kullanabileceğiz.

Kısaca şunu söylemek isterim; sınırlı gördüğümüz tüm konularda lehimize düzenlemeler yapıldı. Bu değişiklikte emeği geçen tüm bakanlık yetkililerine teşekkür ediyoruz.

Bu moralle 18 aydır çalışmayan okul araçları, artık hazırlıklarını yapmaktalar. Tüm sürücülerimiz aşılınmış vaziyette, araçlarımız tüm hijyen şartlarını yerine getirmiş bulunmakta. Umarım hizmetimizi yeniden kapanma ol-

madan, idare edebiliriz.

**D1'cilerin ses vermesi gerekiyordu**  
Dernekler konusuna gelince... Uzun zamandır gündemde bulunan bir konuydu D1 yetki belgesi sahiplerinin sesini duyurmak amacıyla kendilerine has bir demek kurması... Bu büyük bir ihtiyaçtı. Evet federasyonlarımız mevcut, fakat cidden bu işin istihdamı yapan kişilerin sesinin çıkmadığı bir platform konumundaydılar. Kurulacak yeni bir yapıyla beraber, bu durumun eksikliğinin giderileceğini düşünüyorum.

Ankara'daki toplantıda kuruluş kararı alındı. Önümüzdeki günlerde bu kuruluş süreci tamamlanacak. Tamamlandıktan sonra da davetim üzerine İstanbul'da tekrardan bir toplantı olacak. Bizler bu süreci destekliyoruz.

**Araç ve personel sıkıntısı var**

Bu arada kademe saat uygulamasının gerçekleşmesiyle, okul ve iş saatleri çakıştı. Bu durum ile beraber araç parklarında eksiklikler meydana gelmeye başladı. Bizim beklentimiz, pasif olarak beklemeye olan 10 bin civarında plaka mevcut. Bir an önce bu plakaların araçlara takılma süreci hızlandırılmalıdır. Bir de sürücü temin etme problemimiz mevcut. Şirket olarak özmal araç sayımız yükselme eğiliminde.

Firmalar araç temin edemediği için özmal yatırımları yapmakta. Dolayısıyla da şoför açığı meydana gelmekte. Doğal olarak maliyet artışı meydana gelecek. Şirketler iyileşmesine rağmen yine personel açığı olacak.



Levent BİRANT



## KSO'dan Otokar'a 'Çevrecilik' ödülü

**B**İRLEŞMİŞ Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda gerçekleştirdiği çalışmalarla, iş ve üretim stratejilerinde çevre dostu uygulamalarla sektörde öncülerinden olmayı başaran Otokar, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer aldığı BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde 6'ncı kez listelenmeye hak kazandı.

Otokar, 2020 yılında sürdürülebilirlik performansını artırmaya yönelik istikrarlı çalışmaları ve hayata geçirdiği uygulamalarla 150.500 m3 atık suyu geri dönüştürerek üretimi geri kazandırdı.

Şirket, enerji verimliliği çalışmalarıyla 1.526 GJ enerji tasarrufu, sera gazı emisyonlarında ise 300 ton CO2 azaltım elde etti.

Bu yıl "Temiz Çevre, Güçlü Sanayi" teması ile 27'ncisi düzenlenen tören, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genel Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükkakın, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Vali Yardımcısı Dursun Balaban, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Necmi Bulut ve iş dünyasının yoğun katılımı ile gerçekleşti. Otokar'ın ödülünü Otokar Üretim ve Tedarik Grup Direktörü Mesut Akdağ, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu'ndan aldı.

30  
AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI  
Kutlu Olsun

www.istab.org.tr

**Zafer,**

**"Zafer benimdir"  
diyebilenindir.**

**30** **AGUSTOS**

**ZAFER BAYRAMI**

*Kutlu Olsun*



**biletara.com**

# YENİ OLUŞUMCULAR, HATAY'IN ARDINDAN ANKARA'DA TOPLANTI YAPTI



## Patronlar dernek için düğmeye bastı

Mevcut sektör STK'larının sorun çözmeye yetersiz kaldığını düşünen otobüs firması sahipleri, 30 kişilik katılımıyla ilk toplantısını Hatay'da yapmış, ikinci toplantı için Ankara'ya işaret etmişti. Ankara Ticaret Odası'nda yapılan bu önemli buluşmaya, 50'si firma sahibi 60 kişi katıldı. Yeni oluşum için kararlılık mesajı verilirken, dernek kurma çalışmalarını yürütmek amacıyla 3 kişilik bir komisyon kuruldu.



**D**i belge sahibi patronların kendi derneklerini kurması konusu, aslında çok uzun zamandır konuşuluyordu. Somut bir adım bekleniyordu. Nihayet bu adım Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara'dan geldi. Kara, hem dayanışmayı pekiştirmek hem de bir yol haritası belirlemek üzere 30 firma sahibi ve yetkilisini Hatay'da ağırladı. Orada yapılan toplantıda, bir oluşum kurma konusunda ortak fikre ulaşıldı. Hatay toplantısında, atılacak adımlara somutluk kazandırmak amacıyla ikinci toplantının Ankara'da yapılması kararı alınmıştı. 57 No'lu Seyahat Acentesi, Motorlu Kara Taşıtları Kiralama, Şehirler Arası Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin ev sahipliğindeki Ankara Ticaret Odası'nda (ATO) yapılan toplantıya, 50'si firma sahibi olmak üzere 60 kişi katıldı.



konumundayız" dedi. Şehirlerarası otobüs işletmecisi 60'a yakın işletmenin temsilcilerinin katıldığı ve video konferans üzerinden de katılım sağlanan toplantıda, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Akademik Danışmanı Dr. Kemal Karayormuk, "Türkiye'de Karayolu Yolcu Taşımacılığı" başlığı altında bir sunum gerçekleştirdi.

D1 belge sayısında son yıllarda istikrarlı bir düşüşün yaşandığına dikkat çeken Karayormuk, artan özel araç kullanımı ve hızlı trenlerin yaygınlaşmasıyla sektörde önemli bir daralma yaşandığını söyledi. Karayormuk, bu sıkıntıları aşmada firma sahiplerine büyük sorumluluk düştüğünün de altını çizdi. Sektör temsilcilerinin kürsüye çıkarak fikir ve görüşlerini beyan ettiği toplantıda, oy birliğiyle şehirlerarası otobüs sahiplerinin üye olduğu bir dernek kurulması kararı alındı. Dernek kurma çalışmalarını yürütmek amacıyla Ayhan Kara, İrem Bayram, ve Mustafa Tekeli'den oluşan 3 kişilik komisyon kuruldu.

## Çareyi biz kendi içimizde üreteceğiz

**Ayhan Kara (Has Turizm):** HATAY'da başladığımız sürecin, daha fazla katılım ve daha heyecanlı bir şekilde Ankara'da devam etmesi büyük bir mutluluk. Demek ki sorunlar çok büyük, demek ki herkes artık bunların çözüme kavuşturulmasını istiyor. Şehirlerarası otobüs sektörü, gün geçtikçe kan kaybediyor, küçüldükçe küçülüyor. Düünden bugüne baktığımızda, otobüs firmalarının yüzde 85'lik kısmı çetin koşullara dayanamamış, kapısına kilit vermiştir. Firma sayısına baktığımızda 300'lü rakamlarda. Süreci tersine çeviremezsek, bu sayı daha da düşecektir. Evet: TOFED 17 yıldır bu sektörde var. Elbette yapılan icraatlar da yok değil; ancak pek çok noktada eksik kalmış ki biz bugün buradayız ve yeni arayışlar içerisindeyiz. Kesinlikle artık yeni şeyler söylemek lazım. Şu soru akla gelebilir: Madem bu kadar eleştiriyorsun neden TOFED'te Başkan Yardımcısı oldun? Ben orada edilgin bir Başkan Yardımcısı olmayacak, yapılan en ufak hatanın bile takipçisi

olacağım, hesap soracağım. Bu konuda kendime ve aileme söz verdim. Pek çok kişi şunu sorabilir; ortada sektör derneği ve federasyonu varken, neden yeni oluşum arayışı? Mevcut dernek ve federasyonlar, bütün sektör mensuplarını bir potada toplayan yapılar. Tamam o da olabilir; ama patronların kendisine has bir kuruluşunun olması da artık kaçınılmaz. Bizler yatırım yapıyor, riskleri satın alıyoruz. Tüm zorlu koşullara karşın yüzbinlerce insana istihdam ve ekmek kapısı oluyoruz. Ama gelin görün ki, bizler dahi kendi kıymetimizi bilmiyoruz. Haliele yetkili organlar nezdinde de pek kıymetimiz olmuyor. Mesela kendimizden örnek vereyim. 2017 yılında 50 otobüslük bir filo edindik. 10 Ağustos 2018'de, Euro'nun ikiye katlanması ile bu 50 otobüsün 25'i buharlaştı. Dışardan destek yok; çareyi biz kendi içimizde arayıp bulacağız. Haksız ve yıkıcı rekabet yapmayacak, büyük kaynak israfına neden olan boş otobüs kaldırmayacağız. Bu da patronların



ortak hareketi ile mümkün olacaktır. Burada güçlü bir irade var; bunu nihayetlendirip bir an evvel kendi derneğimizi kurmamız gerekiyor.

## Değerli olan bu birlikteliğin kendisi

**İrem Bayram (Best Van):** Birçoğunuz gibi ben de bu sektörde doğup, bugünlere gelenlerdenim. Son 8 yıldır da şirketimin başında yer alıyorum. Sıkıntıları, zorlukları büyük olan bir sektörde yaşıyorsanız; güçlü, sorunları çözmeye haiz sivil kuruluşlarınızın olması gerekiyor. Sektörde en yaygın örgütlenmeye sahip olan kuruluş TOFED... Ben de 2015 yılında umutla Genel Başkan Yardımcılığı görevini kabul ettim. Hayal kırıklığı! Her işte olduğu gibi bu konuda da niyet önemli. Niyet haiz olmayınca, ister istemez sonuç da alınmıyor. Hepimiz bunun yakın tanığıyız. TOFED 17 yıldır bu sektörde; neredeyse 81 ilde bağlı dernek veya temsilciliği var. Baktığımızda, arkasında ciddi bir icraat yok. Kaldı ki, bugün bu kadar büyük sıkıntılar yaşıyorsak, bunda TOFED'in payı olduğunu dahi düşünmüyorum. Dolayısıyla yepyeni, tertemiz, niyeti halis; ama gerçekten de samimi bir birlikteliğe ihtiyaç var. Tüm firma sahiplerini kucaklamaya aday bir birlikteliğe... Dernek olsun, dostluk grubu olsun, adı her ne olursa olsun;

resmi belgeye dökülsün veya dökülmesin, lütfen bu birlikteliğimizi biz bozmayalım. Başka arkadaşlar da dikkat çekip altını çizdi; bu sektör, bu ülke için çok büyük bir değer. Ama bir o kadar da görmezden gelinen, hor görülen ve desteklenmeyen bir sektör. Hatırlayalım; pandemi sürecinde biz şehirlerarası otobüsçüler yaklaşık 4 ay otogara giremez iken, D2 belgeli otobüsler otogarların yanı başlarında harıl harıl yolcu taşıdılar. Bu hepimizin zoruna gitmeli, ama artık bizim de bir şeyler yapma zamanımız gelmiştir. Aynı zamanda uluslararası taşıma yapan bir firmayız. Mevcut sıkıntıların yanı sıra göçmen kaçakçılığı konusunda da ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Öyle ki devletimiz göçmen kaçakçılığı ile mücadeleyi bize bırakmış durumda. Nereye başvursak sonuç alamıyoruz. Biz sivil yolcu taşıyoruz, altında insan



kaçakçılığı çıkıyor. Netice itibarıyla çok iyi bir yolda olduğumuzu düşünüyorum. Bunun mutlaka devamının gelmesi gerekiyor. Bir sonraki toplantı davetini sayın Levent Birant yaptı. İstanbul toplantısından sonra da, bir sonraki toplantıyı ev sahibi olarak Van'da yapmak ve sizleri ağırlamak isteriz.

## Kuracağımız dernek ile işimize sahip çıkacağız

**Mustafa Tekeli (Tokat Seyahat):** Kendi işimize sahip çıktığımız sürece varlığımızı sağlam bir biçimde koruyabiliriz. Yok işimize sahip çıkmazsak, mum gibi eriyip gideriz. Dolayısıyla yüksek temsilci gücüne sahip bir sektör olarak birlik içerisinde beraber hareket etmemiz gerekiyor. Bunun için öncelikle kendi derneğimizi kurmamız gerekiyor. Kuracağımız dernek ile sektörümüzün sorunlarını devletimizden nakit yardımı ve vergi indirimi beklemeden kendi içimizde çözüme kavuşturacağız. Sektörümüzün en büyük sorunlarının başında boş koltuk israfı sorunu geliyor. Örneğin birçok ilde aynı saate aynı noktaya çok sayıda otobüs firması birbirleri ile irtibatı olmadan otobüs kaldırıyor. Şimdi Rekabet Kanunu'nu ihlal etmeden ve vatandaşa ek bir yük asla getirmeden birbirimizle diyalog halinde tam kapasite ile otobüsleri hareket ettirmeye başlayacağız. Sektörün en büyük sorunlarından birisi de kaçak yolcu taşımacılığı... İçimizdeki bazı çürük elmalar özellikle doğu

ve güneydoğudan kimliği, pasaportu olmayan yolcuları batı bölgelerine fahiş fiyatlarla taşıyabiliyorlar. Bunun tespiti halinde her ne kadar insan kaçakçılığından yargılandılar ve otobüslerine satılamaz şerhi konulsa da bunu meslek haline getirenler var. Derneğimiz ile kendi içimizde bunları eleyeceğiz.



## Patronların kendi örgütü olmalı

**Levent Birant (Efe Tur - İzmit Seyahat-Özemiye):** Otobüsçülük, temsil ettiği sermaye, yarattığı istihdam ve devlete sağladığı katma değer ile Türkiye'nin en önemli sektörlerinin başında yer alıyor. Ancak bu kadar önemli ve hayatı öne sahip olan sektör, maalesef sesini duyurmuyor, ağır sorunlarla boğuşuyor. Evet bu sektörü temsil eden ciddi dernek ve federasyonlar var. Haklarını yememek lazım; bir takım önemli icraatlar da ortaya koyuyorlar. Ancak ortada ciddi bir eksiklik var; bu işe parasını, sermayesini yatıran ciddi riskler alan patronların kendilerine ait bir örgütü ve oluşumu yok. Çünkü D1 belge sahipleri kendi aralarında birliktelik oluşturuyor. Dolayısıyla böyle bir oluşuma acilen ihtiyaç var. Ben şahsen böyle bir sürecin bizzat içerisinde yer almaya hazırım. Firmalar açısından durum giderek kritik bir hal alıyor. 1.5 yıldan fazla bir zamandır ciro üretmiyor ama vergi, prim ödemelerimiz ödemeye devam ediyoruz. Bu durumda pek çok sektör derneğinden ayakta kalma desteği alırken, bizler üvey evlat muamelesi görüyoruz. Bunun en önemli sebebi de temsil edilememek. Hatay'da başlayıp Ankara'da devam eden yeni oluşum süreci çok değerli buluyorum. Hiç bir ayırım yapmadan bu masada ortaya koyduğumuz birlikteliğimizi etkili bir oluşumla nihayettendirmeliyiz. En kısa sürede daha hazırlıklı olarak 3. toplantımızı yapmalıyız. Önümüzdeki ay İstanbul'da Cemile Sultan Korusu'nda sizleri misafir edelim. Bu sürece ön ayak olup ilk toplantıyı Hatay'da yapan sayın Aryan Kara'ya da bu vesile ile teşekkür ediyorum.



cini çok değerli buluyorum. Hiç bir ayırım yapmadan bu masada ortaya koyduğumuz birlikteliğimizi etkili bir oluşumla nihayettendirmeliyiz. En kısa sürede daha hazırlıklı olarak 3. toplantımızı yapmalıyız. Önümüzdeki ay İstanbul'da Cemile Sultan Korusu'nda sizleri misafir edelim. Bu sürece ön ayak olup ilk toplantıyı Hatay'da yapan sayın Aryan Kara'ya da bu vesile ile teşekkür ediyorum.

## D1'ciler varsa bu sektör vardır

**Ahmet Bababahm (Pamukkale Turizm):** Şehirlerarası otobüs sektörünün pek çok bileşeni var. Ama sektörün asıl direği konumunda olan ise D1 belge sahipleri... Firma yoksa yazıhanede olmaz, otogarlar da. Dolayısıyla D1'lerin dimdik ayakta durması gerekiyor ki, sektör de ayakta dursun. Sektörde dernek ve federasyonlar yok değil; ancak D1 sahibi patronların kendilerine has bir oluşumunun olmaması, çok büyük bir eksiklik. Bu boşluğu doldurulması adına bizlerin de bir derneğinin olması kaçınılmaz. Bizler yatırımcıların en büyük rakibi devlettir. Bakıyorsunuz THY 5.5, TCDD ise geçen yıl 3 milyar lira zarar etmiş. Bu zararın nedeni, gerek uçaklar olsun gerekse de yüksek hızlı tren fiyatlarının düşüş olmasından. Fiyatları olmasın gereken rakamlara çıkarsalar bu zararlar da olmayacak, otobüsçü de olumsuz etkilenmeyecek. Devlet hızlı trenle pek çok hatta otobüsçüyü bitirme noktasına getirdi. Hali hazırda İstanbul-Ankara arası tren ücretleri 50-80 TL arasında değişiyor; aslında olması gereken rakam ise 300-500 TL olmalıdır. Nasılsa zarar bizlerin vergileriyle karşıyorlar. Keza yerel yönetimler de kârlı buldukları hatlarda şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapıyor. Özellikle Marmara Bölgesi'nde havalimanları arasında belediyelere yapılan taşıma, otobüsçünün ekmeğini elinden almaktan başka bir şey değil. Onlar 3-5 milyarlık zarardan korkuyorlar; ama bizlerin böyle bir lüksü yok. 500 milyonluk bir zarar bile kaldıracak durumda değiliz.



Öte taraftan pandemi nedeniyle 1.5 yıl para kazanamadık. Kayıpların bir nebze telafi etmek için taşıma fiyatlarımızı bir nebze yükselttik. Üzerinden 2 hafta geçmeden, bakanlık otobüs taşımalarda tavan fiyat belirleyip önlümüzü kesti. Aslında biz-

zim tavan değil, taban fiyata ihtiyacımız var. Tavan konusunu detaylı araştırıp, şirket olarak dava açacağız. Sorunlar saymakla bitmiyor... Nitelikli kaptan ve araç içi personel bulma sorunu giderek bu sektörün en önemli sorunları arasına girdi. Otobüs kaptanlığının cazibesini artıramadığımız takdirde kaptan da bulamayacağız. Tüm bu sorunları D1'ciler olarak ortak akıl ve ortak hareketle çözebileceğiz. Kuracağımız derneğin pek çok sorunu çözebileceğine inanıyorum. TOFED meselesine gelince; federasyonun doğru yönetilmediği kanaatindeyim. Biz bugüne kadar bu yüzden TOFED'e uzak durduk. Bu genel kurula katılıp, ben de yönetimde yer aldım. Orada ne kadar etkili oluruz, bunu önümüzdeki dönemde daha net görebileceğiz.

## İcracı bir oluşuma ihtiyaç var

**Ahmet Arat (Tokat Seyahat):** Sektörün sorunları gün geçtikçe katmerleşiyor. Mevcut kuruluşlar, çözüm noktasında yetersiz kalıyor. Dolayısıyla güçlü ve yeni bir oluşuma ihtiyaç var. Sorunları çözmeye kail, icracı bir oluşum olmalı. Bu çerçevede Hatay'da başlayan bir süreç vardı. Bu sürecin daha geniş katılımıyla Ankara'da yapılması, bir umut arayışının ifadesidir. Dernek ve federasyon kurmak zor bir iş değil. Belirli prosedürleri yerine getiren yeni oluşumu hayata geçirebiliriz. Ben başarılı olabileceğimize inanıyorum. Derdimiz aynı, çözüm için elimizi taşın altına koymalıyız.



## Yıkıcı rekabet sona ermeli

**Rahmi Hamurcu (Rh-Süha Turizm):** Arkadaşlarımız otobüs firmalarının yaşadığı pek çok konuya dikkat çekti. Hepsi doğru ve maalesef hepimiz bu sıkıntıları yaşıyoruz. Ben farklı bir soruna dikkat çekmek istiyorum. Bölgesel firmalar, güzergahları üzerindeki pek çok ile uğruyor. Bu firmaların büyük kısmı, otobüsü doldurmak adına 70-80 liralık koltuğu 30-40 liraya satabiliyor. Kendisi zaten para kazanamıyor ama o bölgenin firmasına büyük zarar veriyor. Yıkıcı ve hak-sız rekabeti sona erdirmeye iki yakamız bir araya gelmeyecektir. Şimdi firma sahipleri olarak burada birlikteyiz. Bu konuda hepimizin ortak hareket etmesi gerekiyor.



## Ortak irade karşılık bulmalı

**Erkut Dizman (Topçam Turizm):** Hatay'da daha az bir katılımı başlayan yeni oluşum sürecinin herkeste büyük bir heyecan yarattığını görüyoruz. Bu işe sermayesini ve hayatını koyan bizler, daha fazla bu sorunlarla birlikte yaşayamayız. Dolayısıyla yeni bir dernek mi olur, yeni bir federasyon mu bir an evvel hayata geçirmemiz gerekiyor. Bu konuyu çok da ağırdan almamız gerekiyor. Biz otobüsçüler, aşağı yukarı aynı karaktere sahip insanlarız. Hızlı karar veren, çabuk uygulayan, anında tepki verip başının çaresine bakan insanlarız. Bu oluşum konusunda da bir an önce harekete geçelim. Dernek ki bir yerde bir aksaklık var ki bu kadar insan bir araya gelmiş. Bu ortak iradenin karşılık bulması gerekiyor.



## Çözüm odaklı düşünmeliyiz

**Mehmet Özkeleş (Ben Turizm):** Türkiye'de 150'si aktif olmayan 340'ı aşkın otobüs firması var. İşlerin durumuna baktığımızda, bu sayı hayli yüksektir. Yani aslında giderek küçülen pasta, daha fazla bölünmüş oluyor ve kimseye yetmez hale geliyor. Pasta küçüldükçe de, firmalar başka hatlara açılıyor, böylelikle de birbirimizi parçalıyoruz. Otobüsçülüğün bir başka kaçmazı ise şu: Yaz sezonunda otobüsler yetersiz, kışın ise yataca çekiliyorlar. Yazın ilavelerle pasta bölünüyor, kışın ise yıkıcı rekabet nedeniyle cebe para girmiyor. Durum bu halde iken, bir de internet üzerinden satış yapan portallara yüzde 10 komisyon ödüyoruz. Bu komisyon oranı yüksek. Kendi aramızda bir komisyon kurup, portal sahipleriyle bir araya gelip oranı aşağı çekme-



miz gerekiyor. Bu mümkün olmadıkça taktirde de, gerekirse kendi bilet satış portalımızı oluşturmamız gerekiyor. Ortak hareket etmekle birçok sorunun üstesinden gelebiliriz.

## Birlikte hareket şart

**Sönmez İkte (Beydağı Turizm):** Bu sektörün en büyük eksikliği, birlik olamaması... Özellikle de D1 sahibi patronlar arasında bu birliktelik sağlanamadı. Bugün yeni bir girişim, yeni bir heyecan var. Bugün burada toplanan tüm arkadaşlarımız aynı amacı taşıyor. İşlerin durumu giderek daha da bozuluyor. Çare üretmek adına bir oluşuma ihtiyaç var. Allah yolumuzu açık etsin, son noktaya kadar da inşallah varabiliriz.



## Kendi şirketimizi de kuralım

**Tacettin Aldemir (Villa Turizm):** Bir mesleği düşünün; sahipleri tarafından değil de temsil yetkisi olmayanlar tarafından yönetiliyor. O meslek bizim meslek! Durum böyle olunca da, sıkıntılarını arka kesilmiş oluyor. Bu duruma hep isyan etmişimdir ve bundan dolayıdır ki, yeni bir oluşum sürecine en fazla sevinen kişiyim. 'Sektörü yönetiyorum' diyenlere güvenim yok; ama buradan çıkacak bir derneğe itimadım da tamdır. Ve ben böyle bir yerde olmaktan gurur duyuyorum. Sesimiz çıkmıyor, çıkıyor denen sesi de kimse duymuyor. Kurulacak dernek sayesinde güçlü şekilde sesimizi duyuracağımıza inanıyorum. Kuruluş için geç kalmamamız gerekiyor. Yasal prosedürleri yerine getirip, derneğe resmîyet kazandırmalıyız. Bununla da yetinmememiz lazım, güçlü finansal altyapıya sahip olmak adına bir de şirket kurmalıyız. Çünkü finans-



olmadan başarı olmaz! Akaryakıt şirketleri ile anlaşmalar yapalım, otogar işletmelerine talip olalım, bizi güçlendirecek ihalelere katılalım; ama mutlaka iyi bir finansal gelire sahip olalım! Online bilet konusunda da ortak hareket edip bir firma ile anlaşalım. TOFED'in sektöre verebileceği bir şey yok. Farklı menfaatler söz konusu. Kendi derneğimizi kurmalıyız.

## Aynı lisansı konuşmalıyız

**Serdar Karataş (Fındikkale Turizm):** Sizce de bir terslik yok mu? Otobüs firma sahipleri olarak büyük sermayeler yatırıyor, büyük riskler alıyoruz. Yaptığımız iş ticaret; yani para kazanmak... Ancak gelin görün ki bize otobüs satan üretici kazanıyor, lastikçisi, tamircisi, acentecisi, dinlenme tesisi sahipleri para kazanıyor; yatırıma yapıp risk alan ben para kazanamıyorum. Ve dahası artık ayakta durmakta bile zorlanıyor hale geldik. Batıp gidenlerin sayısı da az değil. Bugün burada toplanan herkes şirket sahibi ve herkes benzer şeyler yaşıyor. Ama artık bu süreci tersine döndürmek zamanı gelmiştir. Burada yeni bir dernek kurulması yönünde ciddi bir irade var. Önemli olan, artık bir takım şeyleri somutlayıp yeni oluşum için bir an evvel düşünmeye basmak. Unutmayalım geçmişte de bu denli geniş tabanlı olmasa da patronların kendilerine has bir dernek kurması gündeme gelmiş, ama başarısız olmuştu. Bu kez olumlu nihayetlenince yönünde kanaatim çok yüksek. Neden bize has bir dernek? Çarpıcı bir anımı paylaşmak istiyorum. Bir tarihte yeni seçilmiş TOFED Başkanı'na 'hayırlı ol-



sun' ziyaretinde bulundum. Kendisine 'sayın Başkan otobüs lastiğinin ebadını biliyor musunuz' diye sordum. 'Bilmiyorum' dedi. Yani otobüsçülükten bihaber! Önemli bir şans yakaladık. Bu sürece emek katan tüm arkadaşlara teşekkür ediyorum. Bundan böyle aynı lisansı konuşup, kaynak israfını önleyecek ortak adımlar atmamız gerekiyor. Düşünsenize kaptan bulamadığımız için milyonluk otobüslerimiz parklarda yatıyor. Bunun gibi daha birçok tehlike bizleri bekliyor.

## Kuruluş için net bir tarih belirlemeliyiz

**Oktay Küçükdüveyki (Hatay Jet Turizm):** O kadar çok sorun ve o kadar çok haksızlıkla karşılaşıyoruz ki, hangisini saymamı misali... Best Van CEO'su sayın İrem Bayram'ın dile getirdiği göçmen kaçakçılığı da karşımıza çıkmış yeni ama can alıcı sorunlardan birisi. Bu sorunun önüne geçilemez ise pek çok otobüsçünün canı yanmaya devam eder. İşte tam da bu noktada güçlü, iş çözebilecek dernek ve federasyonlara ihtiyaç var. Sadece genel sorunlarla ilgilenen değil, bölgesel konuların çözümüne de odaklanan bir oluşumun hayata geçirilmesi gerekiyor. Mevcut federasyonların yapısına baktığımızda,

bizi tüm bu zorlukların bedelini ödeyenler değil, yatırımcı olmayan dışarıdan atanmışlar yönetiyor. Anlayacağımız maksat, sektör sorunlarını çözmek değil başka bir şey! Düşünsenize bizler karantina sürecinde koltuğa oturmayan yolcunun sigortasını ödedik. Yolculuk yasak, yola çıkmadığımız halde, trafik sigortası ödedik. Canımız yanıyor, bireysel olarak of çekiyoruz; sesimiz duyan olmuyor. Dolayısıyla artık canı yananların bir çatı altında tek ses olarak ortaya çıkması gerekiyor. Burada ortak bir irade var; dolayısıyla artık net bir tarih belirleyip kendi örgütümüz için düğmeye basmalıyız.



## İşimize hep birlikte sahip çıkmalıyız...

**Muharrem İslam (Lüks Karadeniz):** Otobüs sektörü, belki de tarihinin en sıkıntılı dönemini yaşıyor. Kan kaybetmeyen firma yok. Bu yüzden firma sayısı da her geçen gün azalıyor. Kendi işimize sahip çıkmazsak, kapanacak firmalar arasına bizler de girebiliriz. İşimize sahip çıkmakta kastım, birlikte sahip çıkmaktır. Yoksa herkes kendi çapında işine zaten sahip çıkıyor. Ama yeter-siz. Firma sahipleri olarak ortak hareket edip, bir çatı altında toplanmalıyız. TOFED bugüne kadar sorunları çözüm noktasında etkisiz kaldı. Bizim artık bir dernek kurmaktan başka şansımız yok. Allah yolumuzu açık etsin.



## Ayrı dernek yerine TOFED'te güçlenelim

**Tağmaç Şengörenoğlu (Balıkesir Uludağ Turizm):** Öncelikle, firma sahiplerinin bir araya gelip çözüm arayışına girmesini değerli buluyorum. Hatay'daki ilk toplantıya katılmamıştım. Burada olmamız gerektiğini düşündüğüm için bugün buradayım. Bugün burada toplanmamızın amacı yeni bir dernek kurulması. Elbette tüm fikirlere saygılıyız; ama benim görüşüm yeni ve farklı bir oluşum yerine, mevcut federasyonlarda ortak hareket edip etkinliğimizi artırmak. Tek ve güçlü bir ses olmamız halinde, belki TOFED'de de söz sahibi olmamızı sağlar.



# BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat  
Kurucusu

# Ekrem SEYHAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat Kurucusu

## Ekrem Seyhan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.



## ANTALYA OTO, FUSO CANTER DE SATACAK

# TEMSA, satış ayağında yeni yapılanma başlattı

Yurtiçi satışlarını istikrarlı şekilde artıran TEMSA, bayilerle ilgili yeni bir yapılanma süreci başlattı. Bu çerçevede; Temsa'nın rekortmen otobüs satıcısı Antalya Oto, bundan böyle Fuso Canter satışı da gerçekleştirecek. Fuso Canter bayi Şeref Oto ise, otobüs satışı da yapacak.

**B**İR yandan elektrikli otobüsleri ile önemli dış satışlara imzasını atan TEMSA, diğer taraftan da yurtiçi satış grafiğini yükseklere çıkarıyor.

TEMSA, bu çerçevede satış ve satış sonrası ayaklarını da güçlendirmeye devam ediyor. Bayilik sürecinde yeni yapılanma çalışmalarını sürdüren TEMSA, mevcut bayilerin ürün gruplarını çeşitlendirerek pazar payını büyütme devam ediyor. Otobüs bayilerinin bir kısmı Fuso Canter bayi ailesinde yerini alırken, Fuso Canter bayileri de otobüs bayiliği üstlenerek hizmet ağını genişletiyor.

Son olarak, uzun yıllar Fuso Canter bayisi olan Şeref Oto, yeni yapılanma ile TEMSA'nın otobüs bayisi de oldu.

Başarılı satış grafiği ile bölgenin önemli bayilerinden olan Antalya Oto ise, mevcut ürün portföyüne FusoCanter'ı da ekledi.

**Şeref Oto otobüs de satacak** TEMSA'nın Ankara merkezli Fuso Canter bayisi Şeref Oto otobüs bayi ailesine de katıldı.

Bayilik anlaşmasına yönelik imza töreni Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Şeref Oto Yönetim Kurulu Başkan Şerafettin Aktaş, Satış Müdürü Alpay Eriz'in katılımıyla yapıldı.

İmza töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Şeref Oto Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aktaş, 1995 yılında TEMSA ailesine Mitsubishi marka araçların yedek parça satışı ve servisi olarak katıldıklarını belirterek, "2018 yılında ise yetkili satıcısı haline geldik.

26 yıldır TEMSA ailesinin bir parçası olmaktan ÇOK büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz.

Şimdi de ülkemizin otobüs pazarında lider markası olan TEMSA'nın otobüs bayi ailesi içinde yer aldık. Bundan dolayı da ayrı bir gurur yaşıyoruz.

Otobüs tarafında TEMSA ailesine katkılar sağlayacağımıza inanıyoruz. Ayrıca bize böyle bir imkan verdikleri için de TEMSA yönetimine teşekkür ediyoruz" dedi.

**Yapılanma sinerji artıracak** 2020'de başlattıkları yeni yapılanma süreciyle sinerji yaratmayı hedeflediklerini söyleyen TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, şöyle devam etti:

"Yeni yapıyla, TEMSA ürünlerini satan bayilerimizin ürün grupları daha da çeşitlenerek müşteri portföylerini büyütme sağlanacak.

Bu süreç 2020 yılında



## FUSO CANTER BAYİ ŞEREF OTO, BUNDAN BÖYLE TEMSA OTOBÜS SATIŞI DA YAPACAK

başladı ve 2021 yılında da devam edecek. Şeref Oto, Fuso Canter bayiliğini başarıyla sürdürüyor.

Otobüs tarafında da bize çok önemli katkılar sağlayacağına ve pazar payımızı büyüteceğine inanıyoruz.

Otobüs bayiliğinin hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz."

**Antalya Oto Fuso satacak** TEMSA'nın bölgedeki güçlü bayilerinden Antalya Oto da Fuso Canter bayi ailesine katıldı.

Başarılı satış grafiğiyle dikkat çeken bayi, dahil olduğu yeni yapılanma ile bölgedeki gücünü artırmayı hedefliyor.

Bayilik sözleşmesi Temsa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş ve Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabir'in katılımıyla imzalandı.

İmzaların töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabir, "Pandemiye rağmen otobüs tarafında Antalya'da iyi bir süreç yaşıyoruz.

1 Temmuz sonrasında turizmde ciddi bir hareketlilik oluştu.

Attığımız imza ile TEMSA ailesindeki bağımız çok daha güçlendi.

Fuso Canter bayisi de olduk. Otobüste olduğu gibi Fuso Canter satışları ile ailemize katkı sağlamayı ve bu alanda da başarılı olmayı hedefliyoruz" dedi.

**27'inci Fuso bayi oldu** Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş, Antalya

Oto'nun da Fuso Canter ailesine katılması ile satış hedeflerinin daha da büyüyeceğine dikkat çekerek, "Antalya Oto otobüs müşteri grubunda çok başarılı bir süreç yaşıyor.

Aynı başarıyı Fuso Canter tarafında da elde edeceğine inancımız tam.

Antalya Oto ile müşteri ağıımızı daha da büyüteceğiz. Bu imza ile Fuso Canter bayi sayısı 27 oldu.

Önümüzdeki süreçte ailemiz büyüme devam edecek" dedi.

**Fuso ailesine güç katacak** TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Antalya Oto'nun son 1 yılda çok başarılı bir otobüs satış bayilik performansı gösterdiğini belirterek, "Antalya Oto'nun TEMSA ailesi içinde gösterdiği gelişimden çok mutluyuz.

Bu gelişimi Fuso Canter bayilik süreci ile güçlendirdik. Dolayısıyla bu bayilikle birlikte Fuso Canter satışlarında bize güç katacağına inanıyoruz.

Antalya'nın Türkiye'nin özellikle bu ürün grubunda da önemli bir yeri var.

Bu iş birliği Fuso Canter ürün grubunda TEMSA olarak çizdiğimiz hedeflere çok önemli katkılar sağlayacak" dedi.

TEMSA Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ise, "Otobüs bayimiz olarak çok başarılı bir süreç yaşayan Antalya Oto'nun Fuso Canter bayi ailesini katılmış olmasından büyük mutluluk duyuyoruz.

Fuso Canter satışında da başarılı olacağına inancımız tam. Hem TEMSA'ya hem de Antalya Oto'ya bu iş birliği hayırlı olsun" dedi.

## Değer kaybı

**B**İR aracın ticari olarak işletilmesi sırasında bir zarara neden olması durumunda, işleten bu zararı gidermekle yükümlüdür. Karayolları Trafik Kanunu m.85'e göre sorumluluk "bir kimsenin ölümü veya yaralanması yahut bir şeyin zarara uğraması" durumlarından doğar. Ancak Karayolları Trafik Kanunu bu zararların karşılanması için "Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası" yaptırılmasını mecbur kılması ve sorumluluğu sigortacı ile paylaşmıştır. Geçerli bir mali sorumluluk sigortası bulunmayan araçların trafiğe çıkması yasaktır.

Zorunlu mali sorumluluk sigortası, işletenin üçüncü kişilere karşı olan zararını karşılar. Başka bir deyişle, işletilen bir araç kendi kusuruyla trafikte başka bir araca zarar vermişse, işletilen aracın zorunlu mali sorumluluk sigortası bu zararı karşılamak durumundadır. Peki ama bu zarardan ne anlamalıyız? Kapsamı nedir?

İşletenin ya da aracın sürücüsünün trafikte yarattığı zarardan dolayı sigortanın sorumluluğu en az sigorta tutarı ile sınırlıdır. Bu sorumluluk belirlenirken her kaza için ayrı ayrı hesaplanır. Yani tek bir kazada birden fazla kişiye ya da araca zarar verilmiş olsa bile sigortanın sorumluluğu sadece bir ödeme kadardır. Birden fazla kişi ya da araç zarar görmüşse bu durumda yapılacak ödeme zarar oranlarına bağlı olarak aralarında paylaşılacaktır.

Zarar gören kişi doğrudan doğruya sigortacıya bir yazı ile başvurabilir. Öncelikle dava açılmasına gerek yoktur, başvuru sonucunda istenilen sonuç alınmazsa dava yoluna gidilebilir. Zarar veren işletene başvurusu gerekmez ancak isterse ikisine birlikte de başvurabilir. Sigorta, zarar görene karşı herhangi bir savunmada bulunamayacak, ödemesini yapacak

fakat bununla birlikte sigortaladığı taşıyıcı firmadan zararın miktarına göre geri ödeme alabilecektir.

Bütün bunların yanı sıra ticari araçlar açısından en büyük zararlardan biri aracın uğradığı değer kaybıdır. Değer kaybının ödenmesi de zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamında sigortacının sorumluluğundadır. Kusurlu tarafın mali sorumluluk sigortası poliçesinin, kusursuz tarafın değer kaybını ödeme yükümlülüğü bulunmaktadır. Bununla beraber eğer poliçe kapsamını aşan miktarda bir ödeme yapıyorsa, sigorta aradaki farkı sigortalı bulunan taşıyıcı firmadan alabilecektir.

Gelir kaybı, kar kaybı, iş durmasından kaynaklanan zararlardan ise mali sorumluluk sigortası kapsamında sigortacı sorumlu değildir. Bunlar açınsından doğrudan kazada kusurlu taşıyıcı firma işletenine ve sürücüsüne başvurulması gerekir ve öncelikle karşılıklı anlaşma çerçevesinde zararlar karşılanabilir. Eğer ticari ilişkiler içerisinde zararlar karşılanmazsa ya da uyuşma sağlanamazsa, zarar gören taraf zamanışını sürelerini kaçırmamak kaydıyla dava açılabilir ve bu zararlar bu şekilde karşılanabilir.



Av. Lerzan BAYRAM

**Aker**  
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

Umutlarımızın üzerinde

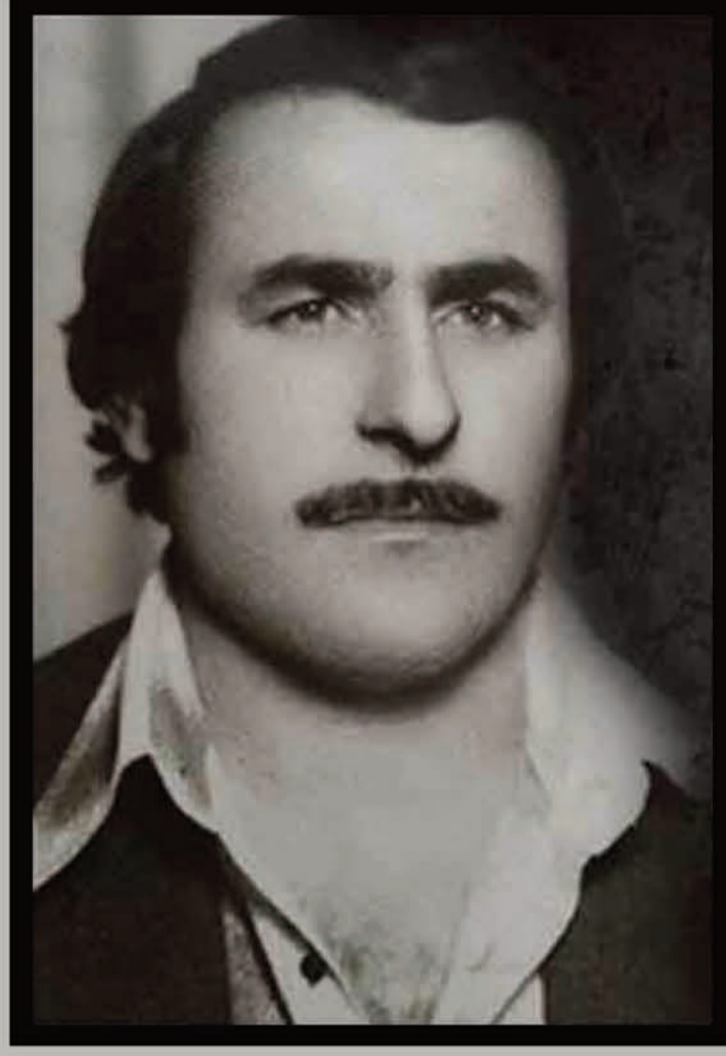
senin imzan olduğu için, cesaretle yürüyoruz!



**AĞUSTOS**  
**ZAFER BAYRAMI**  
*Kutlu Olsun*

**derya tur**  
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

# ANMA



Kurucumuz

# HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 41. yılında  
saygı sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

## Otobüsçü 'tavan' nedeniyle sezondan umduğunu bulamadı

**B**u sene yaz sezonu, yüksek yoğunluklu olmasa da geçen seneye göre daha hareketli idi...

Sezona gölge düşüren ve daha büyük hareketliliğin olmasını engellen etken ise özellikle Antalya, Alanya, Bodrum gibi turistik merkezlerde ortaya çıkan orman yangınları oldu. Binlerce dönümlük ormanlık alanlar yok olurken, bu yangınlar eko sisteme de büyük zarar verdi. Biliyorsunuz şehirlerarası otobüs sektörü, 2020 yılının tamamını kaybetmişti. Büyük zararlar, yüklü borçlar tüm firmaları tehdit eder boyutlara varmıştı. Bu sezon, onlar için hayati önem arz ediyordu. Hareketlilik, dediğim gibi fena değildi.

Bu arada iş yapamayan otobüs firmaları, Ramazan Bayramı tatilinde kayıpların bir kısmını telafi etme adına taşıma fiyatlarını yükseltmişti. İnsafsızca ve fırsatçılık

seviyesinde bir yükseltme olmadığına da altını çizmek isterim.

Otobüs firmaları, aynı fiyat politikasını Kurban Bayramı tatili ve sezon süresince de sürdürme niyetindeydi ve bu da umut vaat eden bir durumdu. Ancak devlet, deyim yerindeyse ulusal medyanın da kışkırtması üzerine, otobüsle şehirlerarası yolcu taşımacılığına tavan fiyat getirdi.

Bu tavan, sektörde soğuk düş etkisi yaratırken, hesaplar da alt üst oldu. Oysa bu sektör, yıllardır artan maliyetlere rağmen taşıma fiyatlarına zam yapamamış, yolcusunu devlet destekli diğer modlara kaptırmak istememiştir.

Sezonun en hareketli dönemlerinde uçaklar fiyatlarını 1.500 TL'ere çekerken, bırakın tavanı, konu gündeme bile gelmiyor.

Otobüsçü, fiyatını günün koşullarına göre

revize etmeye kalktığında kıyamet kopuyor. Doğrusu şu olmalıydı. Otobüs taşımacılığına tavan getirmek yerine, yıkıcı rekabeti önleme adına taban fiyat getirilmeliydi. Anlayacağınız, sektör bu sezondan da umduğunu bulamadı.

Firmaları, çok çetin aylar bekliyor. Birikim oluşamadı, giderler su gibi akmaya devam edecek. Allah firmalara kolaylık versin.

Bu arada, 6 Eylül itibarıyla Türkiye'de yeni bir süreç başlıyor. Özellikle üniversitelerin tekrar açılıyor olması, şehirlerarası seyahatlere belirli bir süre için hareket katacaktır.

Bu tarih itibarıyla yeni kurallar da geliyor. Artık otobüslere çift doz aşı ve PCR testi olmaksızın binilemeyecek.

Bunun korsan taşımacılara yarayacağı kuşku götürmez. Ama ne olursa olsun, firmalar kurallara riayet etmelidir.



İbrahim ARTTIRDI

## Çavuşoğlu Otomotiv'den yılın ilk yarısında rekor satış



TEMSA



TEMSA'nın Avrupa ve diğer bölgelerdeki başarılı satış grafiği Türkiye pazarında da benzer şekilde sürüyor. TEMSA Yetkili Satıcısı Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, 2021'in ilk 6 ayında 191 araç satışı gerçekleştirdiklerini söyledi.

**T**EMSA yurtdışına ihracatını sürdürürken yurtiçinde de satışlarına hız kesmeden devam ediyor. Şirketin yetkili satıcılarından Çavuşoğlu Otomotiv de, satış rekoru kıran TEMSA bayilerinden. Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, yılın ilk yarısında dair satış rakamlarını paylaştı.

Abdurrahman Çavuşoğlu, 1 Ocak-30 Haziran dönemini kapsayan yılın ilk yarısında 80 adet Prestij, 11 adet safir ve 80 adet Fuso Canter olmak üzere 191 otobüs satışı yaptıklarını ifade etti.

Sektörün mevcut durumunu değerlendiren ve 2021 sonuna ilişkin hedeflerini anlatan Çavuşoğlu, aşıllama çalışmalarını hızlandırması ile birlikte sektörün canlanmaya başladığını dile getirdi.

Pandeminin getirdiği bütün zorluklara rağmen çok başarılı bir süreç geçirdiklerini de belirten Çavuşoğlu, "Bu süreci başarı ile atlatabilmemizdeki en büyük etken de bu ülkenin en değerli markalarından TEMSA'nın aile bireylerine her süreçte destek vermesidir.

2009 yılından beri Çavuşoğlu Otomotiv olarak bu ailenin içinde olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz" dedi.

### 2021'de 150 Prestij hedefi

Bu sene sonuna kadar 150 adet TEMSA Prestij satışı hedefi belirlediklerini kaydeden Abdurrahman Çavuşoğlu, şunları söyledi: "150 adet siparişimiz vardı. Yarısından çoğunu aldık.

Safir için, ilk 7 ayda 11 adetlik satışı 20 adetlik bir toplam satışa ulaştırma planımız var.

Fuso Canter'de ilk 7 ayda 50 adetlik satışımız oldu. Bunu 100 adede çıkarmayı hedefliyoruz. Büyük otobüs satışına iki yıl önce başladık. 2020 yılında 15 Safir satışımız vardı.

Pandemi öncesinde Fuso Canter satış yetkilisi olduk. Bunun çok doğru bir adım

olduğunu pandemi ile gördük.

Şu ana kadar 80 adet Fuso Canter satışı yaptık. Bu sene sonunda Safir ile birlikte diğer araç satışlarımızda da yükseliş bekliyoruz.

Aşıllama sürecindeki artışın devam etmesi halinde daha kontrollü bir şekilde hayata devam edeceğiz.

Biz bu noktada her türlü olumsuzluğa kendimizi hazırlıyor ve adımlarımızı da planlı bir şekilde atmaya çalışıyoruz. Okulların tam kapasite ile açılmaları halinde sahada araç ihtiyacının olacağını da düşünüyoruz".

### Zor günleri birlikte aştık

"2020 Mart ayından beri zorlu bir dönem geçiriyoruz" açıklamasını yapan Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, "Tüm dünya çok zorlu bir süreç yaşıyor.

Bu süreç ilk başladığında, açıkçası çok fazla önemsemedik ve 'birkaç ay içinde geçer' dedik. Ama süreç uzayınca tedbirlerimizi aldık.

Evden çalışma sürecine adapte olduk. Borçlu şekilde yakalanmamak avantaj sağladı.

Stok adetlerimiz yüksekti. Stoklu çalışmayı hâlâ seven bir şirketiz.

Şu anda stokta 100'e yakın aracımız var.

Stoklu çalışmamız, tabii güçlü finansman yapımızla birlikte, bize artılar sağladı. Stokta yer alan her ürün bir gün içinde çok daha değerlenebiliyor.

Bu süreçte, müşterilerimize de destek sağladık. Borcu olan müşterimize yeni imkanlar sağladık.

Aynı iyimser ve yapıcı yaklaşımı TEMSA tarafında da fazlasıyla hissettik. Araç satışının olmadığı dönemde de her türlü desteği sağladılar.

Zor dönemi hep birlikte atlattık.

Ailenin bir bireyi olduğumuzu her zaman hissettirdiler" diye konuştu.



## VİB'de olağanüstü kongre: Başkan Akın güven tazeledi

VİB Turizm, olağanüstü genel kurul toplantısını yaptı. Kooperatifi başarıyla yöneten Başkan Suat Akın, yeniden seçilerek güven tazeledi.



**S**EKTÖRÜN köklü firması VİB Turizm, adım adım ulusal marka olma yolunda ilerliyor. Derneği yıllardır başarıyla yöneten VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, bu yolda elini güçlendirmek ve güven tazelemek amacıyla olağanüstü genel kurula gitti. Yapılan genel kurulda, kooperatifin faaliyet raporu ortakların oybirliği ile onaylandı. Yasal prosedürlerin ardından, yeni yönetimi seçmek üzere oylamaya geçildi.

Kooperatif ortakları, Başkan Suat Akın ve ekibine devam vizesi verdi. Güven tazeleyen Başkan Akın, yeni dönemde

firmasının kalitesini ve hizmet ağını çok daha büyüteceklerini söyledi.

### Yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu:

Suat Akın (Başkan)  
Ferruh Öztürk  
Fahri M. Efindioğlu  
Suat Serdaroğlu  
Mustafa Sevinç  
İrfan Yağcı  
Musa Baş

### Denetim Kurulu ise şu isimlerden oluştu:

Murat Ayhan  
Serkan Temizsoy  
Orhan Ede



# 'Sıfır Gibi Motor'un kapsamı genişletildi

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs müşterileri için başlattığı "Sıfır Gibi Motor" hizmetine Euro 6 şehir içi otobüsleri ve şehir içi kamyonları da ekledi. Hizmet kapsamında motor, 5 iş

günü içinde tamamen yenilenebiliyor; kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl süreyle orijinal yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor. Ayrıca 24 ila 48 ay vadeli cazip kredi imkânları da sunuluyor.

**S**ATIŞ ve satış sonrası hizmetleriyle her zaman müşterisinin yanında yer alan şehirlerarası otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, önemli bir hizmet olarak 2017 yılında "Sıfır Gibi Motor" programını başlatmıştı. Bu programdan 2019 yılına kadar Euro 6 normuna sahip kamyon, çekici ve şehirlerarası otobüsler yararlanabiliyordu. 2020 yılında Euro 6 normlu motorlara sahip şehir içi otobüsler ve şehir içi kamyonlar için de "Sıfır Gibi Motor" uygulamasına başlandı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Tolga Bilgisu, konuyla ilgili açıklamasında; "Müşterilerimizin ihtiyaç ve isteklerine yönelik hizmetlerimizi ve tesislerimizi sürekli yeniliyoruz. Bu doğrultuda 2019 yılı itibarıyla yenilediğimiz hizmetlerimizle kamyon ve otobüslerimizdeki Euro 6 motorlarda da bu uygulamamızı sunmaya başlamıştık.

Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler doğrultusunda cazip koşullarda verdiğimiz bu hizmetimizi daha da genişleterek 2020 yılında Euro 6 motorlara sahip şehir içi otobüsler ve şehir içi kamyonlar için de devreye aldık.

Bu konuda özel eğitim almış ekibiyle Almanya'dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme mer-

kezi olma özelliği taşıyan Teknik Uzmanlık Merkezi ile sunduğumuz bu hizmetimizi önümüzdeki yıllarda daha da geliştirmeyi planlıyoruz" şeklinde konuştu.

## İlk günkü gibi performans ve tasarruf

Özellikle araçlarını daha uzun süre kullanmayı planlayan Euro 6 kamyon ve otobüs müşterileri için sunulan avantajlı "Sıfır Gibi Motor" fiyatları ile araçlar, ilk günkü performans ve düşük yakıt tüketimi ile yoluna devam ediyor.

Daha kompleks ve hassas teknolojiye sahip Euro 6 motorlarının yenileme sürecinde gerekli olan tesis kriterlerini karşılamak için Teknik Uzmanlık Merkezi'ni ilave yatırımlarla güçlendiren Mercedes-Benz Türk, "Sıfır Gibi Motor" portföyüne Euro 6 motorları kullanan şehir içi otobüsleri ve şehir içi kamyonları da ekledi.

Sadece uygun donanım ve sistemlerle donatılmış, tozdan arındırılmış tesislerde; konusunda sertifikalı teknisyenler tarafından kişilerce yapılabilen bu motor yenileme işlemi için yatırım yapılan Teknik Uzmanlık Merkezi, bu konuda özel eğitim almış ekibiyle Almanya'dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme merkezi olma özelliği taşıyor.



## 'MAR 2020' konsepti EGEMER ile İzmir'de!

Mercedes-Benz markasının yeni konsepti olan 'MAR 2020'yi ilk hayata geçiren, Mengerler Egemer oldu. İzmir Gaziemir'de açılan MAR 2020 konseptli yeni showroom, törenle hizmete açıldı.

**İZMİR**'deki ilk Mercedes-Benz Yetkili Satış ve Servis Bayi olarak 1968 yılında hizmet vermeye başlayan Mengerler Egemer, Mercedes-Benz dünyasında MAR 2020 adıyla ortaya çıkan konseptte uygun şekilde tasarlanan yeni showroom'unu Gaziemir'de hizmete açtı.

Holding bünyesinde son yıllarda yapılan en büyük showroom yatırımı olan Mengerler Egemer Gaziemir, Türkiye'de bu konseptte tasarlanan ve inşa edilen, satış ve servis hizmetlerini birlikte sunan sayılı showroom'lardan biri olma özelliğini taşıyor.

### MAR 2020 konsepti İzmir'de

Mercedes-Benz Mengerler Egemer, otomobil, hafif ticari araç ile 2. el satış ve servis hizmeti verdiği Gaziemir showroom'unda Mercedes-Benz markasının yeni konsepti doğrultusunda, misafirlerine satış ve servis süreçlerinde üst düzey bir dijital deneyim yaşıyor. Mercedes Bayi Genel Müdürlerinin davetli olduğu MAR 2020 konseptinin tanıtıldığı etkinlikte, Atatürk hakkında yazdığı kitaplar ve Atatürk fotoğrafları koleksiyonuyla tanınan yazar ve iş adamı Hanri Benazur da koleksiyonunun bir bölümü ile onur konuğu olarak açılışa yer aldı.

Açılışa konuşan Mengerler Egemer CRM ve Pazarlama Sorumlusu Reyhan Beypazar; "Yatırımımız; Holding bünyesinde son yıllarda yapılan en büyük showroom yatırımlarından biri. Konseptimiz, Mercedes-Benz dünyasında MAR 2020 adıyla or-


taya çıktı. Türkiye'de bu konsept ile tasarlanan ve inşa edilen, satış ve servis hizmetlerini birlikte sunan sayılı showroom'lardan biri olduk diyebiliriz. MAR 2020 konsepti; dijitalleşme ve teknolojik gelişmeler neticesinde yeni nesil Mercedes-Benz otomotiv ürünlerinde hem tasarım hem de teknoloji bakımından kendini gösteriyor.

Dünyada değişen eğilimlerde müşteri ile temas etme, ihtiyaçların karşılanması, online takip, kişiye özel satış ve servis hizmetlerinin birlikte sunulmasına yönelik önemli bir dijital altyapı yatırımı yaptık. Yeni yerimiz ile MAR 2020 konseptinin imkânlarını tüm müşterilerimize sunabileceğimiz bir ortam sağlıyoruz" dedi.

Mercedes-Benz markasının yeni konsepti doğrultusunda satış ve servis süreçlerinde dijital deneyimleri üst düzeyde yaşattıklarına vurgu yapan Beypazar sözlerine şöyle devam etti: "Sahip olduğumuz dijital deneyim imkanları ile müşterilerimizi kendilerine özel, beğeni ve istekleri doğrultusunda tasarlayabilecekleri otomobillerle buluşturmayı amaçlıyoruz. Servis hizmetlerinde alınan online randevular sayesinde çok daha ekonomik çözümler sunuyoruz. Bununla birlikte alınan randevularda müşterilerimizi araçsız bırakmamak adına mobil araç ve vale hizmetlerimizi de sunuyoruz.

Kısa bir süre içinde faaliyete geçireceğimiz 'Mengerler Cep Uygulaması' ile tüm servis hizmetlerimizde 7/24 online ve ulaşılabilir olmayı sabırsızlıkla bekliyoruz."



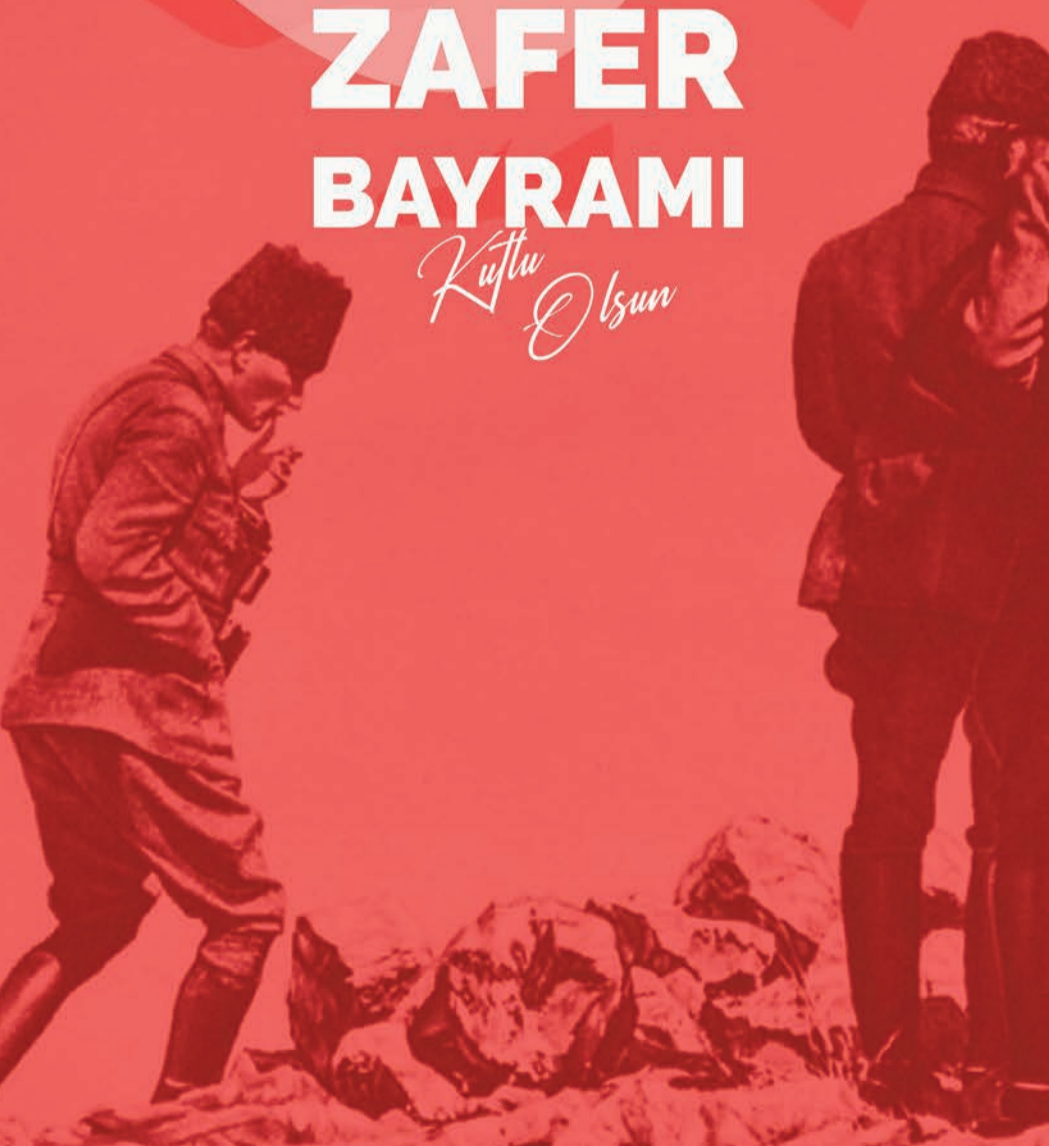


# 30

AĞUSTOS


# ZAFER BAYRAMI

Kıtlı Olsun



Esadaş®


30  
AĞUSTOS



ZAFER  
BAYRAMI  
*Kutlu Olsun*


**BLUECOM**  
"KOLTUK ARKASI EKRAM SİSTEMLERİ"  
www.bluecomglobal.com

30  
AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI  
*Kutlu Olsun*



**KAYAHAN**  
OTO CAM

30  
AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI'MIZ  
KUTLU OLSUN



**LÜKS MERSİN**

30  
AĞUSTOS  
ZAFER  
BAYRAMIMIZ  
*Kutlu Olsun*



"Hiç bir şeye  
ihtiyacımız yok,  
yalnız bir şeye  
ihtiyacımız vardır,  
çalışkan olmak!"

*K. Atatürk*

**Volkan METRO**



## Ebe ailesinin mutlu günü

**O**TOBÜS sektörüne reklam alanında çözüm ortaklığı yapan Selman Reklam'ın sahibi Selman Ebe'nin oğlu Mehmet Servet Ebe, muhteşem bir düğün merasimi ile dünya evine girdi. Mersin'de Marehan Convention Center'da gerçekleşen düğüne, kentlinin ileri gelenleri de icabet etti. Düğünde şu isimler hazır bulundu:

Mersin milletvekili Hacı Özkan, Yenişehir Belediye Başkan yardımcısı Zeki Ecel, Mersin Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Ayhan Kızıltan, Akdeniz önceki dönem Belediye Başkanı Fazıl Türk, Gündoğar İnşaat Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Cihad Gündoğar, Gaziantep Kuyumcular Derneği Başkanı Turan Yavuz, Mersin Sanayi ve Ticaret Odası Yönetim Kurulu İyesi İsa Çani ile Selman Ebe'nin çok sayıda otobüsçü dostu...

Biz de Haber Ulaşım ailesi olarak genç çifte yaşam boyu mutluluklar dileriz...



## Gel istersen “AŞISIZ” gel!

**B**İLİNDİĞİ üzere 6 Eylül'den itibaren otobüs, uçak ve tren gibi toplu taşıma araçları ile yolculuk yapmak isteyenler Covid-19 aşısı olduğunu belgelemek durumunda.

Aşısız veya hastalığı geçirmemiş kişilerden ise son 48 saatte alınmış negatif sonuçlu PCR testi talep edilecek.

Belirtilen üç şarttan birini taşımıyorsanız ne mi olacak? Özel aracınızla gerçekleştireceğiniz şehirlerarası yolculuğunuzu.

Buraya kadar, oldukça normal tam da olması gereken olmuş dediğinizi duyar gibiyim!

Yine teoride harika bir çözüm ama peki ya pratik, sahada işleyiş?

Çok kısa bir şekilde bahsetmek istiyorum sahada olacaktan;

Yukarıda belirtilen üç şartı bırakın, en küçük hijyen kurallarının bile geçerli olmayacağı korsan taşımacılık can bulacak.

Sosyal medya üzerinden saat ve güzergahı belirtilen korsan minibüs veya binek araç sayıları artacak.

Şehirlerarasında birçok deneyimsiz araç sürücüsünün olması da pek tabii ki trafik

kazalarında yaşanacak artışa da sebep olacak.

Evden al eve bırak, yolculuk boyunca sigara içebilirsiniz gibi şu an hali hazırda var olan şehirlerarası korsan taşımacılık sektörünün yeni mottosu “Gel istersen aşısız gel” olacak gibi görünüyor.

Biz karayolunun ortalama her 200 kilometresinde bir denetlenen, akaryakıt üzerinden KDV'sini hatta ÖTV'sini ödeyen, MTV'sini çalışma ruhsatları durdurulduğu pandemi döneminde bile ödeyen, personel SGK'larında gün geçirmeyen, maddi ve manevi birçok yükü sırtlayan karayolu yolcu taşıma sektörü olarak bir kere daha korsana yenileceğiz.



İrem BAYRAM



**eefe tur**  
www.efetur.com.tr

\*\*\*


# 30

AĞUSTOS  
ZAFER  
BAYRAMI

— KUTLU OLSUN —



**VİB**  
"Biz Bir Aileyiz..."



# 30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun*

**DK KÖKSALLAR**

30 AĞUSTOS  
ZAFER  
BAYRAMI

*Kutlu Olsun*


# 30

AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMIMIZ

*Kutlu Olsun*



**METRO**  
ADANA - MERSİN İŞLETMECİSİ  
YALÇIN LAÇİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



# 30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN!

**Düzce Güven**



# Best Van: 'Gençlik Aşısı'nda 19. doz!

Yılın yatırım şampiyonu Best Van, Mercedes-Benz'in 4 Yıldız'ını daha filosuna kattı. Firma; bu yıl 19, son iki yılda ise toplam 38 otobüs yatırımı yapmış oldu

**T**ÜRKİYE'nin turizm potansiyeline güvenen Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin parlak markası Best Van, pandeminin gölgesinde geçen 2020 ve 2021 yıllarında rekor otobüs yatırımları yaptı. Her

yeni alımla otobüs filosunu sıfır noktasına yaklaştıran firma, 2020 yılında 19 adet Mercedes-Benz Travego ve Tourismo almıştı. Yatırıma doymayan Best Van, bu yıl da aynı şekilde 19 Yıldız otobüsü filosuna kattı.

Otobüslerin dördüncü paketi, geçen hafta Mengerler Ticaret Türk A.Ş. tarafından firmaya teslim edildi.

Otobüslerin anahtarını ekibiyle birlikte Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki'den teslim alan Best Van CEO'su İrem Bayram, "Bu yatırımlar, geleceğe duyduğumuz umudun bir karşılığı. Zor günler yaşadık, zorlu bir süreçten geçmeye devam ediyoruz. Ancak biz, ülkemizin turizm potansiyeline güveniyoruz. Bu yatırımların karşılığını da alacağımızı düşünüyorum. Tüm bu satışlarda bize olan desteğinden dolayı da Mercedes-Benz Türk yetkililerine ve Mengerler ailesine teşekkür ediyoruz" dedi.



## '41 kere maşallah' dedirten Yıldız'ların tanıtımı sürüyor

Mercedes-Benz Türk, 41 farklı yeniliğe sahip şehirlerarası otobüslerinin tanıtımı çerçevesinde, Büyük İstanbul Otogarı'nda bir etkinlik düzenledi. Otobüsler, sektör mensuplarının büyük beğenisi topladı.

**Ş**EHİRLERARASI otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, 2021 yılında yolcular, sürücüler, host/hostesler, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında Yıldız otobüslerini 41 farklı yenilik ile üretmeye başlamıştı.

Artık çok daha koforlu, güvenli, sağlıklı ve ekonomik olan otobüsler, sektör mensuplarının büyük beğenisini kazanmıştı. Mercedes-Benz Türk, yeniliklerle donattığı otobüslerinin tanıtımını yapmaya devam ediyor. Şirket, bu çerçevede geçtiğimiz hafta Büyük İstanbul Otogarı Fuar ve Sergileme Alanı'nda bir etkinlik gerçekleştirdi. Sektör çalışmaları ve yolcular, etkinlikte Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ve Tourismo 15 2+2 otobüsleri yakından inceleme fırsatı yakalarken, yenilikler hakkında da yetkililerden bilgi alma şansına kavuştu. Ziyaretçilere aynı zamanda Mercedes-Benz Türk'ün 2021 yılında şehirlerarası otobüslerinde sunduğu 41 farklı yeniliğin detaylarını içeren broşürler dağıttı.

Yeni otobüsler son teknolojiyle donatıldı, müşteri konforuna odaklanıldı. Yeni Standartlar, 3 ana başlık altında özetleniyor:

1. Yeni Güvenlik Standartları
2. Yeni Konfor Standartları
3. Yeni Ekonomik Sürüş Standartları



## HAREM DERNEĞİ OLAĞAN KONGRESİNİ YAPTI



## 'Anadolu Otogarı projemiz planlandığı gibi devam ediyor'

Harem Otogarı İşletmecileri Acentaları ve Esnafı Derneği, geçen hafta olağan genel kurul toplantısını yaptı. Mevcut Başkan Kemal Kolaçoğlu üyelere devam vizesi alırken, yönetime ise gençlik aşısı yapıldı.

**A**NADOLU Otogarı projesi ile, 2021 yılında sektörün ana gündemleri arasında yer almayı başaran Harem Otogarı İşletmecileri Acentaları ve Esnafı Derneği, geçtiğimiz hafta olağan genel kurulunu gerçekleştirdi. Derneğin Harem Otogarı'ndaki merkezinde yapılan kongreye, üyelerin büyük kısmı katıldı. Yasal prosedürlerin ardından, başkan ve yeni yönetim için oylamaya geçildi. Tek listenin yer aldığı genel kurulda, mevcut Başkan Kemal

Kolaçoğlu ve ekibi yeniden göreve getirildi. Yönetimde dikkat çeken husus, ağırlıklı olarak genç ve dinamik isimlerden oluşması.

**İşte Harem Derneği'nin yeni yönetimi:** Temel Kolaçoğlu, Murat Kukul, Hakkı Koç, Mehmet Emin Cimsir, Ejder Kolaçoğlu, Turhan Alpaz, Arif Yıldız, Orhan Erdem, Mahmut Tanışman, Mehmet Karadağ, Cihan Yılmaz, Mevlüt Gögebakan, Feridun Taşçı ve Sultan Süleyman Kalkan...

**Proje saat gibi işliyor**  
Genel Kurul ile ilgili gazetemize açıklama yapan Başkan Kemal Kolaçoğlu, şunları söyledi: 2011 yılında kurulan derneğimiz, yılmadan ve usanmadan esnafın durumunu iyileştirmek için mücadele verdi. Bu dernek sayesinde ki, Harem Otogarı'nın satışı engellenmiştir. Bugün otogar ihtiyaçlara yanıt veremez duruma geldi. Bizler de dernek olarak ihtiyaçları karşılayacak, konumu itibarıyla erişimi kolay bir otogarı yapımı için 2019 yılında kolları sıvadık. Yerel yönetimlerimizle işiştire yaptık ve onların desteğini de arkamıza aldık. Otogar projemiz, planlandığı gibi devam ediyor. İnşallah herkesi rahatlatarak Anadolu Otogarı'nı sektörümüz ve esnafımızın hizmetine sunacağız.



"Hattı müdafaa yoktur, sathı müdafaa vardır.  
Bu sathı bütün vatandır.

Vatanın her karış toprağı vatandaş kanyıyla sulanmadıkça,  
vatan terk olunamaz"



30 AĞUSTOS  
**ZAFER BAYRAMIMIZ**  
*Kutlu Olsun*

# MERCEDES OTOBÜS SATIŞLARI HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR



## Sezon gelirlerini 'Yıldız'lara yatırdılar

**O**TOBÜS pazarı açısından beklentisi düşük bir senenin içerisindeyiz. Yatırımların büyük kısmı, yılın ilk yarısında gerçekleşti. Ancak, otobüs firmalarının bir kısmı, sezon gelirlerini otobüs

yatırımına harcadı. Yine en fazla tercih edilen marka, Mercedes-Benz oldu. Lider, bayileri aracılığıyla sezon arifesi ve sonrasında önemli otobüs satışları gerçekleştirdi. İşte firmaların yaptığı son yatırımlar:



**M**ERCEDES-Benz Türk peş peşe gerçekleştirdiği otobüs satışlarıyla, 2021 yılına da damgasını vuruyor. Dev şirket, otobüs pazarının en fazla daraldığı bu günlerde de teslimatlarını aralıksız sürdürüyor. İşte Mercedes-Benz Türk'ün birkaç hafta içerisinde yaptığı teslimatlar:

### ESADAŞ Turizm: Tercihle şaşma yok!

MERCEDES-Benz markasının en önemli tutkunlarından birisi olan Esadaş Turizm, bu geleneği bozmuyor. Yıl içerisinde çok sayıda Yıldız otobüs yatırımı yapan firma, son olarak Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'den 2 adet Yeni Turismo ve 1 adet Yeni Travego aldı.

Mengerler, ayrıca Elit Turizm'de hizmet vermek üzere de 1 adet Yeni Turismo satışı yaptı. Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki, Esadaş Turizm'in araçlarını Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat ve İstanbul İşletmecisi Musa Şenay'a teslim etti.

Elit Turizm'in aracını ise firma sahipleri Mustafa Karabayır ve Yusuf Kuruçay'a teslim etti.

### Özlem Diyarbakır 'Travego' dedi

**GÜNEYDOĞU'**nun önemli markaları arasında yer alan Özlem Diyarbakır Seyahat, yeni Yıldız yatırımlarıyla filosunun güçlendirmeye devam ediyor. Özlem Diyarbakır Seyahat, son olarak bireysel esnafları üzerinden 5 adet Mercedes-Benz Travego yatırımı gerçekleştirdi. Yatırımcılar, bayi olarak ise

Koluman Ankara'yı tercih etti.

### Muş Yolu Turizm'den flaş yatırım!

MERCEDES-Benz Türk'ün kadim müşterilerinden Muş Yolu Turizm, yeni yatırımında da Yıldız'dan şaşmadı ve 2021 yılı yatırımları kapsamında alınması planlanan 10 adet Mercedes-Benz Yeni Travego'nun 7'sini bünyesine kattı.

Mengerler tarafından satışı gerçekleştirilen Mercedes-Benz otobüsler, gerçekleşen törenle Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından Muş Yolu Genel Müdürü Emrah Akman ve firma yetkililerine teslim edildi.

### Özkaymak Turizm filosuna yeni Turismo

**SEKTÖRÜN** köklü markası Özkaymak Turizm, Mercedes-Benz Türk bayi Bayraktarlar Merkon üzerinden Yeni Turismo yatırımı yaptı.

Araç, Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından Özkaymak bireyselci Gülpınar Petrol ve Seydişehir Günaydın Dinlenme Tesisleri Sahibi Kemal Gülpınar'a teslim edildi.

### Cesur Bingöl yine Travego aldı

**MENGERLER** tarafından satışı gerçekleştirilen 1 adet Yeni Travego, gerçekleşen törenle birlikte Cesur Bingöl bünyesine katıldı. Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki, yeni araçlarını Cesur Bingöl Yönetim Kurulu Başkanı Garip Çağdaş'a teslim etti.

## 'Riskli olsa da yatırımdan kaçmayız'

**B**İREYSEL otobüsçülük giderek yok olmaya yüz tutsa da, hala gelişmelere direnenler var. Ama onlar artık eskisi gibi bir otobüsüyle firmaların önüne çıkmıyor. 8-10 ve hatta daha fazla otobüsüyle firmalarda çalışan bireyselci var. Bunlar doğru iş yaptıkça, kurumsal firmalar onlara kucak açıyor.

Pamukkale Turizm'in Trakya Bölgesi'ndeki bireyselci Harun Işıkeren de bunlardan birisi...

Mikrofonu uzattığımız Işıkeren şunları anlattı: Kırklareli kalkışlı, İstanbul, Ankara, Eskişehir hatlarımızda 8 araç ile Pamukkale Turizm'e hizmet sağlamaktayım. Filomuza 2 adet daha araç kattık.

Kaliteli hizmet, Türk otobüsçülüğünün özünde var. Koşullar ne kadar zor olsa da, kalite adına yatırım yapmaktan kaçınmayız. Zaten bu yüzden ki, Türkiye otobüsçülüğü kensisini bütün dünyaya kabul ettirmiştir. Artık

bundan geri dönüş de olmaz.

Bizim için önemli olan, yolcumuzun ulaşacağı noktaya, sağ salim ve konforlu şekilde ulaşmasıdır.

Pamukkale Turizm ailesinin bir parçası olmak da, bizim için büyük avantaj. Yakın dönemde Pamukkale Turizm ile işbirliğimizi daha da ileri noktaya taşıma gayesi içerisindeyiz.

Memnuniyetimiz had safhada. Mutluyuz, iyi bir aile ortamındayız. Disiplinli olan her çalışma sistemimiz var. Hal böyle olunca manevi olarak huzur, maddi olarak da kazanç elde etmekteyiz. Bu aile yapımızla bir adım daha öndeyiz. Pamukkale Turizm ailesine de teşekkürlerimi sunuyorum.

Bu arada şehirlerarası yolcu taşımacılığında çağ atlayacak bir dönemdeyken, maalesef Covid belası ile karşı karşıya kaldık.

1,5 yıldır mahallelerde, sokaklarda, otoparklarda yatan araçları gördükçe içimiz cız ediyor. Umarım bu beladan bir an evvel kurtuluruz.





## Yönetmelik servisçinin lehine revize edildi

**P**ANDEMİ nedeniyle yaklaşık iki yıldır okullar kapalı. Bu dönemde iş yapmayı giderleri takır takır işleyen okul servis aracı sahipleri, inflasyon eşliğine geldi ve pek çoğu da iflas etti. Tüm bunların yanı sıra Okul Servis Araçları Yönetmeliği de, sektör aleyhine ağır hükümler içeriyordu. İstanbul Servis Taşımacıları Birliği Derneği (İSTAB), yönetmelik değişikliği için çaldık kapı bırakmadı. Hükümet, taşımacının durumunu dikkate alarak yönetmelikte servisçiyi sevindiren değişikliklere gitti.

Konuyla ilgili açıklama yapan İSTAB Başkanı Turgay Gül, şunları söyledi:

"Uzun süredir üstünde çalıştığımız ve revize edilmesi hususunda sizlere söz verdiğimiz Okul Servis Araçları Yönetmeliği değişikliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Değişikliğe göre daha önce 22 yaş ve lise mezunu zorunlu-

luğu olan rehber personel şartına, Milli Eğitim Bakanlığı onaylı kursu başarı ile bitirmek kaydıyla ilkököl olarak eklemeye yapıldı.

Daha önce 12 olan Okul servisi araç yaşı 01/07/2023 tarihine kadar 15 yaşından küçük olmasında revize edildi.

3 nokta emniyet kemeri kol-tuk sensörü, araç içini gösteren ve en az 30 gün kayıt yapacak iç ve dış kamera ve beyaz cam zorunluluğu 1/1/2018 tarihinden önceki servis araçlarında aranmayacak.

Değişikliğin yapılmasında büyük katkısı olan ve inisiyatif koyan İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu'ya, Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Sayın Adil Karaismailoğlu'na, Milli Eğitim Bakanımıza Sayın Mahmut Özer'e, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanımız Sayın Derya Yanık'a ve emeği geçen bakanlık bürokratlarına teşekkür ediyoruz.

Esnafımıza Hayırlı Olsun..."

# 'Fıkra Gibi' köşe yazılarına cevabımdır

SÖZCE ncelikle bir fıkra ile başlamak istiyorum.

İki avcı ava çıkmışlar. Avları hiç iyi gitmemiş. En sonunda biri ağaçta gördüğü kargayı vurur; - Vurdum vurdum bildircim" der. Öbürü: - Ne bildircim resmen karga bu." der. - Hayır hayır bildircim bu. Geçen karısını vurmuşum da üzüntüden karalar giymiş...

Hatay ve sonrasında Ankara toplantıları sonrası kararlar bağlayanlar çıkmışlar olanı olmamış gibi, olmayanı da olmuş gibi anlatma derdine düşmüşler.

Ee bizim de yapımızda hep doğruyu ve sadece doğruyu söylemek var. Bir de biz doğruları söyleyelim. Bakalım inkâr edebilecek mi bunları kararlar bağlayanlar.

Öncelikle firma sahipleri ve profesyonel yöneticileri bir araya gelmek için kimseden icazet almak zorunda değildir. Birlik olalım, birlikte olalım bölmeyelim diyerek "yalan" beyanlarda bulunmak ise en kibar ifadesi ile "hadsizlik" tir.

Yıllardır aynı şeyleri yaparak farklı sonuç elde etmeye çalışan TOFED yapısının bizlere fayda sağlamadığını hep ifade ettik. Zaten bu sebeple çıktığımız yolda, dile getirdiğimiz hep "Canı Yananların Bir Araya" gelmesi gerektiği idi.

TOFED yönetimine yazılmak ne demektir? Bir firma bu yönetime adı yazılınca orada "TEMSİL" edilmekte midir? Yoksa orada yıllardır değişmeyen isimler zaten bütün işleyişi yürütürken "yalandan" firmaların adlarına veya temsilcilerine yer vermek midir "yazılmak"?

Metro Turizm de ülkemizin önde gelen firmalarından bir tanesidir. Ne yazık ki, firma sahibi Sayın Galip Öztürk Türkiye'de olmadığımızdan dolayı firmayı temsil için Hatay toplantısı organizatörü Sayın Ayhan Kara Metro Turizm'den temsilen bir ismi davet etmiş ancak katılım bildirilmesine rağmen kimse Hatay'a gelmemiştir.

Biz Hatay toplantısında hem fikir idik. TOFED ile görüşmeye giden temsil heyeti, ki sayıyı biz sınırlı tuttuk, orada Varan Turizm sahibi Sayın Kemal Soğancı'nın ifadesi ile "Avukatların Barosuna Otobüsçü Başkan olamıyor da Otobüsçülere niye Avukat Başkan oluyor?" diye sordu. Bu soruya tabi ki bir cevap alamadık. Tıpkı daha toplantının başında TOFED Genel Sekreterlik görevini bırakıyorum diyen Sayın Mevlüt İlgin'in neden hala o göreve devam ettiği sorusuna cevap alamadığımız gibi?

Ben TOFED'in 50 kişilik yönetim Kurulunun tamamı firma sahiplerinden oluşsun demedim. Daha önce de orada Ankara Dernek Başkanı olduğum dönemde Genel Başkan Yardımcısı olduğum için o yapıyı çok iyi biliyorum. Ben TOFED'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Sekreteri Firma Sahibi olsun dedim. Sa-

yan İlgin konuları hem saptırmış hem de kendi görevi ile ilgili kısma hiç girmemiş yazısında.

TOFED'in Genel Merkezi Ankara'da değil evet. Sektörün kalbi İstanbul'da ama tüm Bakanlıklar ve önemli birçok kamu kuruluşu Ankara'da! TOFED, İstanbul Derneği gibi hareket eden bir yapı. Zaten kendisine bağlı 100 civarı demek var ancak orada varsa yoksa İstanbul'un sorunları var. Örneğin Ankara AŞTİ'nin taşınmaması konusunda TOFED'ten destek alamadığımız gibi, TOFED'in o zaman ki yayın organı da bu konuyu görmemişti manşetten!

Yetki belgesi sahipleri TOFED veya bağlı demeklere üye olabilirler. Ancak onlara üye olmaları onların haklarının yeteri kadar savunulduğu ve kamu nezdinde temsil edildiğini ne yazık ki göstermiyor. Hepimiz Pandemi'yi yaşadık ve hala yaşıyoruz. Bu dönemde o kadar belge sahibinin kaç yanında TOFED gibi devasa bir organizasyonu hissetti? Kaç yetki belgesi sahibinin derdi ile derlendi TOFED?

TOFED bünyesindeki mevcut isimlerin hiçbirini ile benim bir husumetimin yok. Zaten İstanbul'da mevcut TOFED yönetimine sizleri Danışma Kurulu'nda görevlendirelim ve maaşlarınızı almaya devam edin diyerek sistemin dışına itmek istemediğimizi Sayın İrem Bayram ifade etti. Ancak bu yine kabul edilmedi.

Biz ne Hatay toplantısında ne heyet olarak TOFED ile olan toplantımızda herhangi bir şekilde Genel Başkan Yardımcılığı gibi işlevsiz ve kâğıt üstünde kalan bir göreve talip olmadık. Sayın İlgin'in yazısında belirttiği olay "eğer" doğru ise bunu talep edenler kimler açıklasın. Çünkü yola "temsil edilmiyoruz" diye çıkan bizler için böyle bir gündem asla olmadı.

TOFED Genel Kuruluna büyük bir katılım olması da ayrıca sevindirici. 3 gün otel konaklaması hatta bazısına ulaşımın bile ücretsiz sağlandığı bu genel kurula yoğun ilgi olmuş, ne güzel. Demek ki Hatay ve Ankara toplantılarının varlığı bile yetmiş buraya yüksek katılım stresi yaşatmaya. Ancak katılımın bunca teşvik olmasına rağmen nicelik olarak yani katılanların katkısı sunamaması üzücü.

TOFED'in içinde görev alan, MYK veya GİK listesinde yer alan isimlerin Ankara toplantısına katılmak için kimseden izin almaya çağını herkes bilir. Ancak Sayın İlgin böyle bir yazı yazarak bu isimleri hem kıskırtıyor hem de ayırıştırıyor. Ankara toplantısının ev sahibi olarak bu toplantıya ne gelenlere ne de geleme-yenlere karşı herhangi bir kırgınlık veya dar-gınlığımız yok. Zaten hep anlattığımız ve hep yeni şeyler söylemek lazım dediğimiz husus da bu "DAYATMACI" zihniyetlere karşı vereceğimiz mücadelemizdir. Her bir sektör mensubu her zaman dilediği yerde olma hürriyetine sahiptir. Kimse kimseyi o veya bu şekilde "bas-

kılayamaz"!

Yine aynı dayatmacı zihniyet hala bize, bizim bünyemizdeki falanca derneğe üye olun diyebiliyor. Bizler çok şükür kendi kendine karar alabilen, örneğin ben artık görev almayacağım dediğinde bunun arkasında durabilen insanlarız. Kimse kusura bakmasın ama CANI YANANLAR olarak CANI TATLI olanlarla yan yana durmayacağız.

Ankara toplantısına bizim davet ettiğimiz firma sayısı 70 ve katılım sağlayan firma sayısı da 60. Bu gelen firmalar kendi ceplerinden yol parası, yemek parası, konaklama parası verecek geldiler bu toplantıya. "BEDAVA" bal bal-dan tatlıdır malum ancak firma sahipleri de artık kabuk değiştiriyor. Hiçbir şeyin aslında görüldüğü gibi bedava olmadığını anlıyor hepsi. Çünkü bir ürün/hizmet size bedava olarak sunuluyorsa asıl ürün/hizmet sizsinizdir.

"Roma, ne bir günde kuruldu, ne de bir günde yıkıldı" deyişi ile yola çıktık biz. Bütün firma sahiplerini davet edeceğimiz günler de gelecek. Ancak biz ilk adımı daha az sayıda firma sahibi ile yaptık. Davet ederken de sadece firma sahiplerinin veya profesyonel yöneticilerinin davet ettik. Yazıhanesi bile olmayan Dernek Başkanları ile toplantı yapmanın da faydasız olduğuna inanıyoruz.

Yazımı Mevlana'nın sözleri ile bitiriyorum.

*Her gün bir yerden göçmek ne iyi.  
Her gün bir yere konmak ne güzel.  
Bulanmadan, donmadan akmak ne hoş.  
Dünya beraber gitti, cancağızım,  
Ne kadar söz varsa düne ait.  
Şimdi yeni şeyler söylemek lazım.*



# 30

AĞUSTOS

ZAFER  
BAYRAMI

1922

*Kutlu Olsun...*

"Ulusun bağımsızlığını, yine ulusun kesin kararı ve direnişi kurtaracaktır"

30  
AĞUSTOS  
ZAFER  
BAYRAMI  
KUTLU OLSUN

online bilet için tıkla

www.tokatseyahat.com.tr

444 11 60

**TOKAT** seyahat.

yeni aksaray

MERSİN  
VİF  
TURİZM

# Aşı ve PCR'ı olmayanı taşımayın!

**P**ANDEMİ salgını, tüm dünyayı tehdit etmeye devam ediyor. Bir yandan aşılama yayılımı engellenmeye çalışılırken, diğer taraftan da virüs farklı varyantlara bürünüp varlığını sürdürmeye çalışıyor. Türkiye'de yoğun aşılama büyük bir hızla sürüyor; ancak buna rağmen aşıya direnenlerin de etkisiyle korona virüs vakalarında ve ölüm sayılarında artış sürüyor. Ama artık okulların da açılması gerekiyor. Nitekim hükümet, 6 Eylül itibarıyla yüz yüze eğitimi başlatacak. Bu tarih itibarıyla hayat biraz daha hızlanacak.

Burada hepimizin üzerine düşen sorumluluklarımız var. Her şeyi devletten bekleme anlayışını terkedip, kendi sorumluluklarımızı yerine getirmeliyiz. Bütün vatandaşlarımızın aşılarını olmaları. Aşı olmayanın da seyahatlerini engellemek bizim görevimiz olmalı. Seyahatten 48 saat öncesinde PCR testi sonucu negatif olmayan bireylerin, aşı olmadığı takdirde seyahat etmesi yasaklanmıştır. Firmalarımıza büyük sorumluluklar düşmekte. Kalkış noktalarında bulunan personeller, denetim üzerine eğitim almalıdırlar.

Bilinçli tavırla bir yeni döneme hazır olmalıdırlar. HES kodu okunması öğrenilmelidir. Bundan sonrasında, risk grubunda bulunan kişilerin, biletleri yanmalıdır. Caydırıcı yükümlülükleri uygulamaya almalıyız. Bu konu üzerine İçişleri Bakanlığı tarafından ciddi denetim kontrolü olacaktır. Denetimlerde, sahte bilgiler ile yolculuk yapan bireye ciddi cezalar yansıtacaktır. Diğer taraftan yolcu kabul eden firmalarımıza da firma kapatmaya kadar gidecek ağır ve ciddi yaptırımlar uygulanacaktır. Bir taraftan diğer insanların hayatlarına kast edebilirsiniz, diğer taraftan onlarla seyahat edebilirsiniz.

Hiç kimsenin böyle bir hakkı yoktur. Benim görüşüme göre bu durum cınayete teşebbüstür. Hergün 200'ün üzerinde can kaybımız olduğu ortamda, kimsenin aşısız dolaşmaya hakkı yoktur. Eğer kabul etmiyorsa evlerinde oturmaya mahkumlarıdır. Biz bu durumlara engel olamaz isek, yeni kısıtlamaların gelmesi kaçınılmaz sonudur. İnsanların artık, dükkan, kontak kapatmaya taakatli kalmadı.

**Kazalar yine can yaktı, yine üzdü**  
Son dönemde sektör içerisinde çok

elim kazalar yaşadık. Bu kazalar, özellikle sektörümüz için önemli bir konu. Kazaların ortak sebebiyetini incelediğimizde, şoförlerimizin yorgun, uykusuz olarak yola gitmeleri, şoför niteliğinin eksik olması gibi etkenler öne çıkıyor. Bu nedenle sektörümüzün en önemli sorunu şoför problemi.

Maalesef sektörümüzde bu sorun giderek daha fazla öne çıkıyor. Nitelikli şoför yetişmiyor, kimse şoförlük mesleğini tercih etmiyor. Şoförlerin kariyer planlamaları yapılmamıştır, çalışma şartları iyileştirilmelidir.

Bunları bakanlıklara ilettik, mutlaka şoförlerimizin özlük hakları iyileştirilmeli, maaşlar artırılmalı, mesleğin cazibesi artırılmalıdır. Bu sektörü cazip kılp, insan yetiştirmeliyiz. Bunu da net bir şekilde belirtiyoruz. Biz adımlarımızı atmaya başladık, meslek yüksek okullarıyla, üniversitelerle, sürücü kurslarıyla bir araya gelip, ilk yardım eğitimi de dahil, tüm yetkinliklere sahip olacak bizim kaptanlarımız.

Her şeyden fazla, nitelikli şoför için, bu sektörü özendirici hale getirmek lazımdır. Bunun için devletimizden bir takım vergi desteklerinin getirilmesi lazımdır. Bizim dalgalı bir sezonumuz mevcuttur. Turizm, otelcilik gibi. Burada kanun değişikliğiyle, mevsimlik işçi statüsünü gündeme getirmemiz lazımdır. 6 ay çalışsın, ben 6 aylık ücret ödeyeyim, daha yüksek maaş vereyim. Şoför rahatlasın, kaza riski azalsın.

**Dijital takograf, U-ETDS entegrasyonu**  
İçişleri Bakanlığı'nda yaşanan başka bir gelişme oldu, şöyle ki: UETDS sistemini Polnet'e entegre ettiler. Dijital takograf, Polnet UETDS entegrasyonu ile beraber, artık akıllı sistemler ile denetim yapılma imkanı oldu.

İçişleri Bakanlığı'nın yürürlüğe koyduğu bu düzen ile beraber, Ulaştırma Bakanlığı'nın UETDS sistemine işlev kazandıracak ve artık hiç kimse uydurma belgeler ile araç kullanacak. Artık bunlara müshade edilmeyecek. Kontrol esnasında yaşanan problemde, ehliyet iptaline kadar sistem yetki sahibi olacak. Bunların tamamı insan güvenliği için.

Uçakla yarışıyor, trenle yarışıyor. Bir yandan maliyetlerimizi aşağı

çekteceğiz, diğer taraftan şoför maliyetini aşağı çekmek gibi bir hakkımız yok. Kaptanlarımızın çalışma şartlarını iyileştirip, eğitimleri artırmamız lazım. Kısacası şoförlük mesleği bu; kaptanlarımız hayatının çoğu anından feragat ederek bu mesleği sürdürmekte. Bu nedenle kanunlarımızı da güncellemeliyiz.

Dijital bir dünya içerisindeyiz. Artık her şey kontrol edilebiliyor. Çalışma hayatlarının yeniden düzenlenmesi lazım. Firmaların yaşatılması için, tazminat yükümlülüklerinin kontrol altına alınması lazım.

Tüm bunların hepsi sektörün geleceği için atılması gereken adımlardır. Uzun mesafeleri havayolu aldı, kısa mesafeleri belediyeler, otomobiller aldı, bizim işimizi de korsan taşımacılar aldı. Bize de artanı kaldı. Son 15 yılda nüfusumuz artış gösterirken bizler, 60 milyon yolcu kaybettik.

Bizim mutlaka otobüs işletmeciliğinin toplumun kabul edeceği, kaliteye, güvene ulaştırmamız lazım. Maliyetlerimizi de aşağıya çekip, uçakla yarışır hale geleceğiz. Tüm soruların cevabının verileceği adımları atmamız lazım.

Önümüzde Ulaştırma Şurası var. Hazırlıklarımız devam ediyor. Sayın Cumhurbaşkanımıza, ilgili bakanlıklara, özet raporlarımızı hazırlamaktayız. Ziyaretlerimizi sağlayarak geleceğe dair umutlarımızı tazeleyeceğiz.



**Mustafa YILDIRIM**

## Nitelikli kaptan bulma sorunu sektörü tehdit ediyor

**H**ERKESE sağlıklı günler dileyerek başlamak istiyorum. Büyük Taarruz Zaferinin 99. yıldönümünde; başta Mustafa Kemal Atatürk, ordumuz ve milletimizin elde ettiği zaferi, 30 Ağustos Zafer Bayramımızı gururla kutluyorum.

Kahraman atalarımızdan aldığımız güçle, büyük önder Mustafa Kemal Atatürk'ün işaret ettiği çağdaş uygarlık yolunda kararlı bir şekilde ilerlemek ve ülkemizi çağdaş uygarlık düzeyinin üzerine çıkarmak için birlik ve beraberlik içerisinde var gücümüzle çalışmamız gerektiğini de hatırlatmak isterim.

Yaz ayları ile normale dönüşünde başlaması, işlerimizin hareketlenmesi ile beraber araç parklarındaki değişimin sonucu olarak arz talep dengesinin bozulduğunu herkes hissetti.

Okulların açılması ile beraber de bu konu servis taşımacılarında da yaşanacak.

Ancak esas eksiklik sektörün tüm alt dallarında kendini hissettiren araç sürücüsü eksikliği, gerek şehir içinde gerekse uzun yol konusunda işine hakim araç sürücüsü açığı her geçen gün artarak devam ediyor. Bu açık sadece ülkemizde değil Avrupa ve Amerika'da da uzun yol ağır vasıta sürücüsü eksikliği giderek artmakta.

Çalışma şartlarının, saatlerinin diğer sektörlere göre değişken olduğu koşullar içerisinde hizmet veren

arkadaşlarımız için bu iş meslekten öte bir sevdadır aslında. Fakat gelinen noktada sevdalılar azalmış, sevdelanan da neredeyse kalmamıştır.

Bildiğiniz gibi muavinlikten profesyonel araç sürücülüğüne uzanan bir sevdadır aslında uzun yol kaptanlığı, keza şehir içi hizmette de özellikle servis sürücülüğü de öyledir. Turistik araçları kullanan araç sürücülerine ise Türkiye'nin dört bir yanındaki ören yerlerini bililerin, yurtdışındaki turistik mekanları bilenler de az değildir.

Hızlıca çözüm önerileri oluşturulması gereken, üzerinde sosyolojik, psikolojik ve de maddi sonuçları ile beraber kafa yorulması gereken bir elzem bir konudur.

Birçok çeşitli görüşler ortaya konmakta ancak, önerilerin çoğu hali hazırda görev yapanlara dair. Ancak hali hazırda görev yapan sürücülerin hizmet kalitesini arttırmak asıl olan sayı açığını kapatmayacaktır.



**Emre AK**



**IPRU'nun yeni Başkanı Aziz Akgül**

IPRU'nun 3. Olağan Genel Kurul'unda, Prof. Dr. Aziz Akgül Genel Başkan seçildi. Başkan Akgül, "Kaynak sorununu da çözüp, üye ülke sayısını 100'e çıkarmayı hedefliyoruz" diye konuştu...

**K**ARAYOLU yolcu taşıma sektörünün uluslararası alandaki örgütü Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) (International Passenger Road Transport Union), 3. Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. İstanbul'daki Elite World Europe Hotel Kongre Merkezi'nde yapılan kongreye, Türkiye ve dünyanın birçok ülkesinden sivil toplum kuruluşlarının temsilcisi katıldı. MAPAR Otomotiv'in ana sponsorluğunu üstlemediği genel kurula, TEMSA, Otokar ve Anadolu Isuzu da,

sponsorluk desteği verdi. Yasal prosedürlerin ardından, yönetim ve başkanlık seçimine gidildi. Birlik üyeleri, sektörü yakından tanıyan ve siyasi alanda temsil gücü yüksek Prof. Dr. Aziz Akgül'ü genel başkanlığa seçti.

**IPRU vizyoner bir proje**

İlk konuşmacı olarak kürsüye çıkan önceki dönem IPRU Başkanı A. Fatih Tamay, "IPRU, vizyoner, uzun soluklu ve çok değerli bir proje. Türkiye ve uluslararası yolcu taşımacılığı için çok

kritik bir öneme sahip olan IPRU'ya herkesin sahip çıkması gerekiyor" dedi. Tüm zorlu koşullara karşın IPRU'nun etkinliğini artırmak için yoğun uğraş verdiklerini de söyleyen Tamay, yeni Başkan Aziz Akgül ve yönetimine başarı diledi.

**Hedef 100 üye ülke**

Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilen Prof. Dr. Aziz Akgül de; Kurucu Başkan Galip Öztürk'e, selefi A. Fatih Tamay'a, genel kurula icabet eden değerli konuklara ve birliğin bugünlere

gelmesinde emeği geçen tüm çalışanlara şükranlarını sunarak şunları söyledi: "IPRU, karayolu yolcu taşımacılığında ülkeler arasındaki dayanışmayı sağlamayı amaçlayan, Bakanlar Kurulu kararıyla kurulmuş çok önemli bir uluslararası sivil toplum kuruluşu. Hali hazırda 19 ülkeden üyemiz bulunurken, 30 ülke ile de irtibatlı durumdayız. Hedefimiz, 100 ülkeden üyeleri bünyemize katıp ulaşım alanında dünyanın en etkili örgütlerinden birisi haline gelmek. Bu yolda en önemli sorunlardan birisi olan kaynak yaratmayı da başararak, hedeflerimize hızlı şekilde ulaşmak için çaba göstereceğiz. Beni ve ekibimi bu görev getirenlere teşekkür ediyoruz. Bu güvene layık olmak için de var gücümüzle çalışacağız. IPRU'nun yeni Genel Kurul Üyesi Mustafa Ilıcalı'nın ve 27. Dönem Manisa Milletvekili Tamer Akkal'ın da iyi niyet dileklerini sundukları konuşmalarının ardından olağan kurul sona erdi.

**İşte IPRU Yönetim Kurulu**

Prof. Dr. Aziz Akgül (Başkan)  
Mahmoud H. S Al Abdallat, Mustafa



Yıldırım, Hülya Ulusoy, Yalçın Şahin, Igor Shkirya, Vasıl Prinkov, Mirco Vucinic, Birol Özcan, Agustín Hagnu, Basri Akgül, Baybars Dağ, Selami Güler, Rauf Bayramov, Mustafa Dağıstanlı, Robert Sever, Veselin Salamadija, Orhan Kıymetli, Kadir Boysan, Tristan Suladze, Sabrina Teskeredzic, Erdem Yücel, Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Martezza Maghbeli, Denis Linev, Reşat Kara, Ahmet Ali Awadalla, Erhan Özkılıç ve Rawand Naqshbendi, Giorgi Chachkioni



# PRESTİJ, KAZANDIRIR

PİLAVCI OTOMOTİV

İhtiyacınıza uygun Temsa'lara, uygun fiyat avantajı ve cazip ödeme koşullarıyla sahip olabilmek için sizi de PİLAVCI OTOMOTİV'e bekliyoruz.



İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad.  
No:150, 41400 Gebze/Kocaeli  
T: 0 262 656 46 44

[temsa.com](http://temsa.com)

# 30 AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



[obilet.com](https://obilet.com)

**bilet all**