

Sayfa 4'te



**MAN'dan TGE ve otobüs için cazip kampanya**

Sayfa 6'da



**MAPAR insanlık dersi veriyor**



**mapar**  
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com | f i t maparman

Yıl: 1

Sayı: 2

Tarih: 28 Ağustos 2020

Fiyatı 1 TL

HABER

# ULASIM

www.haberulasim.com



haberulasim.com

# ESNAF KAN AĞLIYOR

Şehirlerarası, turizm ve servis taşımacıları; 'BITTİ'den önceki son demlerini yaşıyor. Sektör temsilcileri, mesleğin sürdürülebilir olmaktan çıktığı konusunda hem fikir ve "Hayat normalleşmez, güçlü de bir destek gelmezse; çöküş ve iflaslar kaçınılmaz" diyorlar...

**BU** sayımızda; görece daha iyi durumda olan kentiçi toplu taşımacılar hariç, diğer karayolu yolcu taşımacılarının nabzını tuttuk. 'Pandemiden ne kadar etkilendiniz, ne durumdasınız, talepleriniz ne' diye sorduk. Baştan söyleyelim umudun bittiği yerdeler! Öncelikle neler söylemişler diye yazılarının başlıklarına bakalım: TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım: 'Bu sektör Hayat Öpücüğünü Hak Ediyor'... Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant: 'Şehirlerarasının Teknik Olarak Sürdürülme İhtimali Bitmiştir'... İSTAB Başkan Yardımcısı Aziz Baş: 'Kademeli Saat ve Daha Güçlü Bir destek Olmazsa Vay Haline Servisçinin'... Via Transport ve PROGO Genel Müdürü Kerem Serkan Çoban: 'Sektörün Bağışıklık Sisteminin Güçlendirilmesi Gerekli'... Yazılarının tamamını da okuyacağınız üzere, durumun geldiği boyut çok ciddi!



Mustafa Yıldırım  
Sayfa 18'de



Levent Birant  
Sayfa 12'de



Aziz Baş  
Sayfa 26'da



Kerem Serkan Çoban  
Sayfa 26'da



**Sıkıntıları tek dil ve ortak akılla çözeriz**

YENİ Aksaray Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak ile sektörel sıkıntıları, çözüm formleri ve gelecek projelerini konuştuk. Yumuşak, sektörel birliğin önemine dikkat çekti. **Söyleşimiz 2'nci Sayfamızda**



**Asıl yıkıcı etkiyi ekim ve kasımda yaşarız!**

MALATYA Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde ile pandeminin sektöre yansımalarını konuştuk. Durumun iç açıcı olmadığına vurgu yapan İkde, asıl yıkıcı etkinin henüz yaşanmadığını söyledi. **Söyleşimiz 4'üncü Sayfada**



**Türkkan Turizm'den TÜROB'a ziyaret...**

**MUSTAFA** Yıldırım: Günlük 2.500 sefer yapılması gerekirken rakam 1.300 seviyesinde gerçekleşiyor. Araçların yüzde 60 kapasite ile çalıştığı da düşünüldüğünde, kaybin büyüklüğü ortaya çıkıyor. Ciddi bir sosyo ekonomik çöküntü yaşanıyor. Karantina sürecinde ertelenen senetler, krediler kapılarımızı çalacak. Para kazanamayanın borç ödeme şansı yok, bu durum zincirin bütün halkalarını oynatacak. Tablo çok karanlık. Bu iş sürdürülebilir olmaktan çıkıyor. Buradan gerekli mercilere sesleniyorum; firmaların yarınları yok. Hayat öpücüğü olabilecek çok daha güçlü desteklere ihtiyaç var.

**LEVENT** Birant: Kapasite yok, bilet fiyatı yok, yolcu yok, iş yok; sektörümüz kısır döngü içinde işletiliyor. Evet destek var ama yetersiz; MTV ve sigortalının ödemesi konusunda daha fazla destek sağlanabilirdi. Bakın kredi ötelmesinin süresi doldu. Geçen döneme ve şu anda sağladığımız çalışma temposuna göz attığımızda, biz taşımacıların bir omuzda daha ihtiyacı var. Destekler minimum 6 ay-1 yıl daha sağlanmalı. Çünkü bu koşullarda özellikle şehirlerarasının teknik olarak sürdürülme ihtimali bitmiştir. Şehirlerarası düzenini toparlayacak olan konu, okulların açılma sürecinin netleşmesidir.

**AZİZ** Baş: Pandemi nedeniyle okullar, fabrikalar ve servis hizmeti sağladığımız iş yerleri anda kapatılınca çalışma hayatımız durdu. Servisçi esnafı çok sıkıntılı; araç kredileri, sigortalar, MTV, sürücü maaş ve SGK'ları gibi ödemeler yüzünden iflaslar başladı. Birçok esnaf, aracını satın bu işten çıkmaktadır. Teşvik var, yetersiz. MTV'ler bir defa da olsa alınmayabilirdi. Trafik sigortalı ücretsiz olabilirdi. Çalışmayan sürede BAĞKUR ve SGK primleri iptal edilebilirdi. Kesinlikle esnafa özel yeni bir ekonomik paket hazırlanmalı, kamuya olan borçlar uzun vadeli ve faizsiz olarak yeniden yapılandırılmalı

**KEREM** Serkan Çoban: Covid -19 bağışıklık sistemi kuvvetli olmayan, kronik hastalarda ciddi sağlık problemleri yaratıyor. İşletmelerimizin ekonomik krizlerdeki bağışıklık sistemi de, ayakta kalıp kalamayacağımızı belirler. Dolayısıyla işletmelerimizin bağışıklık sistemini güçlendirmek için neler yapmamız gerektiği daha büyük önem arz ediyor. Kamu ile müzakereden, müşteri anlaşmalarına, vade ve tahsilat yöntemlerinden, pazar fiyat kurallarına, faaliyet azaltıcı grup satın almalardan, insan kaynakları yönetimine kadar tüm alanlarda SEKTÖREL komisyonların var olmasını sağlamak ve bu komisyonlara herkesin pozitif katılımını sağlamak ana amaç olmalı.



Sayfa 20'de



## Krize inat, yatırıma devam!

**OTOBÜŞÇÜ**, pandemi nedeniyle tarihinin en kötü ve en tatsız sezonunu yaşadı. Sezon demek yanlış aslında. Ancak işlerdeki durgunluğa rağmen, otobüs pazarı hareketliliğini koruyor. Krizin fırsat

dönüşebileceğine inanan yatırımcılar, 1 Haziran'dan bugüne alabildikleri kadar otobüs alıyor. Bu hareketliliğin yıl sonuna kadar sürmesi ve pazarın 600'lerin üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor



Sayfa 10'da



Sayfa 16'da



Sayfa 16'da

**Otogara çok yakıştı**

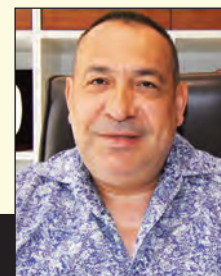
Sektör 'hayat öpücüğü'nü hak ediyor

Mustafa Yıldırım  
Sayfa 18'de



Pandemi bizlere neler anlattı?

Yalçın Şahin  
Sayfa 4'te



Şehirlerarasının sürdürülme ihtimali bitmiştir

Levent Birant  
Sayfa 12'de



Genel bir çalışmaya ihtiyaç var

Emre Ak  
Sayfa 18'de



Taşımacı için bu kriz bir fırsat olabilir mi?

Cem Türkkan  
Sayfa 10'da



## YENİ AKSARAY SEYAHAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI NURETTİN YUMUŞAK:

# Tek dil ve ortak akılla sıkıntılarımızı aşarız!

**S**ON yıllarda yatırımları, kurumsallığı ve büyümesiyle dikkatleri üzerine çeken bir yerel firma var. Yeni Aksaray Seyahat... Tüm süreçlerde projelerle ilerleyen firma, insan kaynaklarına yaptığı yatırımlarla da adından söz ettiriyor. Yeni Aksaray

**HABER ULAŞIM: Yeni Aksaray Seyahat'ın bugünlere gelme öyküsü, filo büyüklüğü ve hizmet anlayışı konusunda bizleri bilgilendirir misiniz?**

**"İnsana yatırım birinci önceliğimiz"**

**YUMUŞAK:** Öncelikle ev sahibi olduğumuz güzel ilimize geldiğimiz için sizlere teşekkür ediyorum. Haber Ulaşım ailesine de çıkmış oldukları bu yolda hayırlı olsun dileklerimi iletiyorum. Sektörümüz için güzel bir yenilik, genç ve dinamik bir ekipsiniz. Her zaman bizlerin sesi olacağımıza eminim. Yeni Aksaray Seyahat olarak, 1999 yılında sektörümüzle buluştuk. 2013 yılı itibarıyla farklı bir yönetim ve farklı bir yapıyla birlikte, kıymetli hemşerilerimize daha kaliteli ve konforlu hizmet vermeye başladık. Genç ve dinamik bir ekibiz. "Verdiğimiz hizmeti nasıl daha uç noktalara taşıyabiliriz?" Her daim bunun düşüncesi ve çalışması içerisindeyiz. Velinimetimiz olan müşterilerimizle de sürekli temas halindeyiz, eleştiriyor olduğuk açık bir firmayız. Sektördeki rakiplerimiz demiyoruz; iş ortaklarımızın yapmış olduğu her türlü olumlu olumsuz hizmetleri takip ediyoruz. Sorunları içimizde tartışarak çözüm odaklı performans sergiliyoruz.

İnsani değerlere sıkı sıkıya bağlı, ahde vefayı bilen bir firmayız. Çalışanlarımıza her zaman değer vermektediriz. Araçlardan ziyade personellerimize yatırım yapmayı seven bir firmayız. Personellerimizle sürekli diyalog halindeyiz, dönem dönem kendilerine eğitimler vermekteyiz. Daha kurumsal hale nasıl gelinebilir, sürekli bunların arayışındayız. Personellerimize aidiyet hissiyatı katmaktayız. Gerek sosyal medya olsun gerekse çağrı merkezimiz üzerinden 7/24 saat yolcularımızın sıkıntılarını, problemlerini çözmekteyiz. Firmamız halen hazırda Nurettin Yumuşak ve Cavit Çıtak ortaklığında faaliyetlerini sürdürmektedir. Bir aile şirketiyiz, bu bağlamda da kendimizi şanslı hissediyoruz. Erken kalkıp geç yatan bir firmayız. Filomuzun tamamı öz maldır. Araç parkımızda toplamda 20 adet aracımız mevcut. Filomuzun yaş ortalaması 1,5-2 aralığında.

**HABER ULAŞIM: Son yıllarda istikrarlı şekilde otobüs yatırımları yapan bir firmasınız. Yatırım projeniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

**"Yalçın Şahin faktörü çok önemli"**

**YUMUŞAK:** 2018 yılı itibarıyla MAN marka araçlarla yolumuza devam etme kararı aldık. O planlama çerçevesinde her yıl düzenli olarak 5 adet araç katıyoruz filomuza. Proje kapsamında bu yıl da 5 adet otobüs alımı gerçekleştirdik. Bu alımların neticesinde araç otoparkımız MAN ve Neoplan otobüslerden oluşmaktadır. MAN marka araçları tercih etmemizdeki en önemli faktör şu: MAN ekibiyle ticaretimiz artık, aile sıcaklığına kavuştu. Yatırım öncesinde, satış sırasında, satış sonrası ve parça ağında; MAN'ın tüm bu süreçlerde sergilediği yaklaşımdan oldukça memnunuz. Konfor ve rahatlık noktasında, yolcularımızdan da MAN otobüslerle ilgili güzel geri dönüşler alıyoruz. Aksaray halkı araçlarımızı seviyor. MAN, yakıt ekonomisiyle de bizlerin gönüllü fetheden bir marka oldu. MAN'ı tercih etmemizdeki en önemli faktörlerden birisi de MAPAR Otomotiv... Sevgili Yalçın Şahin Bey ile 2011 yılı Mayıs ayında bugüne iş ortaklığımız devam ediyor. O günden bugüne bakacak olursak ilişkimiz ticaretten öte aile dostluğuna dönüştü. Sürekli işitşare halindeyiz. Kendilerini ailemizin içerisinde görüyoruz. 2011 yılından beri Yalçın Bey içeriğinde olsun olmasın, bütün projelerde bizlere iş ortaklığı yapmaktadır. Yalçın bey bizim için ve tabii ki sektörümüz için olması gereken bir köşe taşı. Bu değerini kıymetinin bilinmesi gerekmektedir. Kendilerine bu mecradan da teşekkürlerimi iletiyorum. Aynı şekilde 2018 yılından bu güne bizden kıymetli desteklerini esirgemeyen MAN Otobüs Satış Direktörü Can Cansu Bey'e ve MAN'ın bölge satış yöneticilerine tekrar tekrar teşekkür ediyorum. 7/24 birbirimize ulaşabiliyoruz.

Bu arada perdenin görünmeyen yüzünde Aksaray'da bulunan Güzeller MAN servisine, Şahinler Otomotiv'e hiçbir zaman bizleri yolda bırakmadığı için teşekkür ediyoruz. Kismetse 2021 yılında da yatırımlarımız bu aile çerçevesinde kaldığı yerden devam edecektir. Bakıldığında 2013 yılından bugüne gelen süreçte sadece araç yatırımları değil, pek çok alanda kendimizi geliştiriyor, yeniliyoruz... Biz sadece D1 taşımacıydık. Gördük ki D1'ciler olarak hep yerimizde sayıyoruz. Alternatifler oluşturmamız artık kaçınılmaz oldu. Bizler D2 belgesiyle birlikte TÜRSAB yetki belgemizi aldık. Farklı iş ortaklarımıza hizmet verebilmek adına F2 yetki belgemizi de alarak, gerekli tüm belgeleri tamamlamış olduk. Şirket olarak kültür gezilerine oldukça önem vermekteyiz. Bu bağlamda farklı okullara giderek hazırlamış olduğumuz projeleri onlara tanıtıyoruz. Kısacası; Yeni Aksaray Seyahat olarak, karayolu yolcu taşımacılığının her alanında var olmak istiyoruz. Gidişatı doğru okuyup, farklı alternatifler oluşturamayan firma ve kuruluşların ayakta kalma şansı az. Her yıl 5 Mayıs'ta 5 otobüs alma geleneğimizi öntümüzdeki yıllarda da sürdürüleceğiz. Kismetse sizlerle, MAN ve MAPAR ailesiyle birlikte 5 Mayıs 2021'de Ankara'da MAN Kamyon, Otobüs A.Ş.'de görüşeceğiz. 5 Mayıs'ı Yeni Aksaray Seyahat günü olarak ilan ettik.

**HABER ULAŞIM: Pandeminin gölgesinde geçen 2020'yi sektör adına nasıl değerlendirirsiniz? Geçtiğimiz sezon ile bu sezonu kıyaslayacak olursak, kayıp ne ölçüde?**

**"2019'a göre yüzde 70'lik kayıp"**

**YUMUŞAK:** 2019 yılına baktığımızda; yerel, ulusal ve bireysel otobüsçüler açısından altın bir yıl oldu. O gün baktığımızda, 2020 çok daha bereketli bir yıl olacak, firmalar biraz olsun soluk alacaktı. Fakat pandemi bütün hesapları ve umutları alt üst etti. Bizler de sektör olarak bu salgına hazırlıksız yakalandık. Hem finansal yapılar hem de ticaretin yönü değişti. Baktığımızda 2019 yılına göre bu yıl yüzde 70'lik bir kayıp söz konusu. Bu büyük kaybı karşılayabilen firmalarımız belki de var olabilir; ama hasar büyük. Pek çok firma, planları olduğu halde otobüs yatırımı yapamadı. Bir de tabii şu nokta da çok önemli; sektörümüzün sahibi yok, hal böyle olunca da krizleri çok daha derin hissediyoruz. 2019 yılının parlaklığıyla sektörümüze giriş yapan yeni oyuncular vardı. Rabbim onların da bizlerin de yar ve yardımcısı olsun. Sektörde bir aracın, bir firmanın eksilmesi bizi derinden üzüyor. Çünkü yatırım ve emek var, hayaller var... O yüzden hep söylerim; "Hayal edelim, fakat gerçekleştirme konusunda hayalimiz, aklımızın önüne geçmesin." Mutlaka hayallerimiz, yatırımlarımız olacak. Hayal ettiğimiz gibi değil de mantıklı, göreceli olarak yatırımlarımızı gerçekleştirelim. Bizler bu sektörü bizden önce gelen büyüklerimizden aldığımız ilhamlar doğrultusunda bir noktaya getirdik. Bayrak, artık ikinci, üçüncü kuşakların eline geçiyor. Onlar da geçmiş dönemlerden çıkarmış olduğu dersler doğrultusunda hareket etmelidir.

**HABER ULAŞIM: Otobüslerdeki kapasite sınırı, sektöre büyük bir darbe vuruyor. Bu durum da sektördeki STK'ların etkili olup olmadıkları tartışılmasına neden oluyor. Siz bu konuda neler söylersiniz?**

**"STK'lar ellerinden geleni yapıyor"**

**YUMUŞAK:** Geçmiş yıllara göre sektördeki STK'ların sayısı ve etkisi artmaya başladı. Daha öncesinde sadece isimleri mevcuttu. Özellikle pandemi döneminde belki belirli bir altyapı yok fakat STK'lar sesimizi duyurmak için ellerinden geleni yaptılar. Şu noktada bir özelleştirme yapılmadan geçmeyeceğiz; sadece sektörümüz değil, dünya böyle bir salgına hazır değildi. Dünyayı yöneten ülkelere dönüp baktığımızda salgından oldukça etkilendiler. Türkiye gerçekten çok güçlü bir ülke, pandemi süreci çok iyi yönetildi. Bu sancılı süreçte bizler de dahil bütün sektörler destek çikıldı. Her şeyden bir ders çıkarmak lazım. Pandeminin güzel bir ders olduğunu söylemeliyim. Sağlıklı şekilde düşüncünüz bizlere neler yapılabileceğini ve ne gibi önlemler alınabileceğini öğretti.

**HABER ULAŞIM: Son dönemlerde gündemde olan kaza haberleri mevcut. Sizce otobüs kazalarının sebebi nedir? Otobüs kazalarının azalması için ne gibi önlemler alınmalıdır?**

**"Kalifiye eleman sıkıntısı var"**

**YUMUŞAK:** Öncelikle kazayı yaşayan şirketlere geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz. Ama şunu da biliyoruz ki her kaza, otobüsçü camiasının tamamını sıkıntıya sokuyor. Şu nokta asla unutulmamalı; yolcu taşımacılığının yüzde 60'ından fazlası kara yolu üzerinden yapılıyor. Otobüs sektörü denetimli sıkı olan bir sektör. Bugün otobüslerin sigortası, kaskosu, fenni muayeneleri, polis çıkışları vs. her türlü denetimler otogar çıkışlarında yapılıyor. Artık dijital takografa da geçiş yaptık. Fakat insan eli çalışıyor. Mutlaka istemeden/istenmeden değişik problemler, sıkıntılar yaşanabiliyor. Biz istiyoruz ki kimsenin burnu kanamasın, sıkıntı yaşanmasın. Bu sektörün bir okulunun olması gerekiyor. Mesleğe çekirdekten kalifiye personeller yetiştirilmelidir. Bu mesleğin en büyük sıkıntısı, geriden gelen kaptanların olmaması. Bugün hizmet veren kaptanların yüzde 40'ı, 3-5 yıl sonra bu mesleğin emeklisi olacak insanlar. Bakıyoruz ki biz yüzde 40'ın haddine yüzde 50'lik eleman yetiştirememişiz. Bizler de dahil olmak üzere çoğu meslektaşımızın hatası, yatırımını yanlış yere yapması. Yatırımlarımızı çalışlarımızı yetiştirmeye yapmış olsak bu sıkıntı ortadan kalkar.

**HABER ULAŞIM: Bakanlık, okulların 21 Eylül'de açılacağını söylese de söz konusu tarihte açılmama olasılığı var. Bu durum sektörü nasıl etkiler?**

**"Önceliğimiz sağlık olmalıdır"**

**YUMUŞAK:** Önceliğimiz sağlık. Bizler yarınları sağlıklı bakmalıyız. Biz hem devletimizin hem milletimizin yanındayız. Devletimizin alacağı önlemlere her daim hazırız. Baktığımızda kara yolu yolcu taşımacılığı, 28 marttan itibaren kısıtlanmaya uğradı. Oysa biz iş arkadaşlarımızla beraber 19 Mart'ta faaliyetlerimizi durdurup önlemimizi aldık. Bizim için en büyük öncelik müşterilerimiz, ekibimiz ve ailemizin sağlığı... Sonuçta pandemi sürecinden geçiyoruz. Bu süreçten toplu olarak herkes etkilendi. Okullarımızın da sağlıklı bir şekilde açılmasından

Seyahat, 2018'den beri her sene 5 Mayıs'ta 5 MAN otobüsü filosuna katıyor. Firmanın bu noktadaki iş ortağı ise MAPAR Otomotiv... Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak ile firmasını, projelerini ve sektörü konuştuk. İşte söyleştik:



yanayız. Hiçbir şekilde bireysel düşünmemek gerekiyor. Biz büyük bir ülkeyiz. Biz yorum ve takdirleri MEB'e, pandemi kurumlarına ve Cumhurbaşkanımıza bırakıyoruz.

**HABER ULAŞIM: Son olarak sektöre vermek istediğiniz mesajlar var mı?**

**"yeni bir sinerjiye ihtiyaç var"**

**YUMUŞAK:** Sektörümüzde çok farklı algılar var. Günümüzün hesapları üzerinden faaliyetler sürdürülüyor. Benim sektör mensuplarından beklentim şu; en iyi hizmeti verelim ama kazanarak verelim. Çünkü yatırımlarımız çok yüksek seviyelerde. Kazanmadan verilen hizmet, yatırımlarımız da alıp götürür. Ezici rekabette kaçınmak gerekirken maalesef bu pandemi sürecinde bile minimum fiyatlarla yolcu taşıyanlar var. Bu ezici fiyatlarla rekabet yapanlar aslında kendilerine zarar vermekle kalmıyor, sektörün bütününi sıkıntıya sokuyor. Evet vatandaşımızı da düşünelim, ama faaliyetimizi sürdürebilmemiz ve yeni yatırımlar yapabilmemiz için bizim de para kazanmamız gerekiyor. Bu noktada sektör tek dil ve tek ağız olabileceği bir süreç daha az bir hasarla atlatılabilir. Bir araya gelmeliyiz. Bizler bunu başardığımız zaman üç adım ileriye gidebileceğimizi düşünüyorum. Bu süreçte sektör STK'larına ve ilgili bakanlıklara oldukça fazla iş düşüyor. Sektör temsilcilerini bir araya getirecek bölgesel ve ulusal toplantılarla farklı bir sinerji oluşturulmalıdır. Bugün önümüzde duran pek çok sorunumuzu da bu birliktelikle çözüme kavuşturabiliriz. Bugün bizlerin misafiri olup önem vadeden bu röportajı gerçekleştirdiğiniz için sizlere şükranlarımı sunuyorum. 2020 yılında çok fazla acı çektik, 2021 yılında bugünlere unutup yine eski günlere dönmemiz dileğiyle...



**Başkanımız Evren Dinçer'e teşekkürler**  
Buradan mükemmel bir yerel yönetim örneği sergileyen Aksaray Belediye Başkanımız sayın Evren Dinçer bey ve ekibine teşekkür etmek istiyorum. Sayın Başkanımız, bu pandemi sürecinde Şehirlerarası Otobüs Terminali'mizi yenileyip mükemmel bir hale getirdi. Tüm belediye başkanlarının örnek alması gereken bir tutum ve yaklaşım sergiledi. Kendilerine ve yönetim ekibine sonsuz şükranlarımı sunuyorum...



# 30

## AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

*Kutlu  
Olsun*



**YALÇIN ŞAHİN**  
Yönetim Kurulu Başkanı

 **mapar**

## MAN'DAN OTOBÜS VE TGE İÇİN CAZİP KAMPANYA



# 3 ay ödemesiz 60 ay vade imkanı...

Yapı Kredi ile yapılan anlaşma çerçevesinde, MAN marka otobüs, hafif ticari araç ve kamyon almak isteyen müşteriler 3 ay ertelemeli, 60 ay vadeli kredi imkanından faydalanabilecek

**M**AN Kamyon ve Otobüs A.Ş., bu pandemi sürecinde müşterilerine yönelik çok cazip bir kampanya başlattı.

Yapı Kredi Bankası ile yapılan anlaşma çerçevesinde başlatılan kampanya kapsamında yeni araç alacak müşterilere kredi taksitlerini, araçlarını alıp çalışmaya ve kazanmaya başladıktan 3 ay sonra kredi taksitlerini ödemeye başlama olanağı sunuluyor. Başlatılan avantajlı kampanya ile MAN müşterilerine, 3 ay ertelemeli kredi desteği sağlanıyor.

3 ay ödemesiz kredi koşullarının sunulduğu kampanya ile, bireysel müşterilerin yanı sıra filolarını yenilemek, güçlendirmek isteyen kurumsal firmalara da araç kredisi kullanma fırsatı veriliyor.

MAN çatısı altında üretilen kamyon, otobüs ve hafif ticari araç segmentlerindeki alımlarda geçerli olan kampanyada ayrıca kişiye özel ödeme seçenekleri de yer alıyor.



## Pandemi bizlere ne anlattı?

**Ü**LKEMİZ ve insanlık, pandemi (Covid19) nedeniyle tarihinin en büyük krizlerinden birisini yaşıyor. Elbette daha ölümcül salgınlar oldu; ancak bu kadar hızla yayılan virüs, tarih boyunca pek az olmuştur.

En gelişmiş ülkeler dair; hepimizi aylarca evimize hapseden bu salgın, kuşkusuz en büyük darbeyi ekonomiye vurmuştur. Dünya genelinde ortalama yüzde 30-40'lara varan bir ekonomik daralma söz konusu. Daralma, tabii ki ülkelere ve sektörler göre değişiklik gösteriyor. Kimi ülke ve kimi sektörlerde, kayıp oranı yüzde 70'leri aşıyor.

Baştan şunun altını çizmek isterim; Türkiye, pandemiyle mücadelede dünyanı en başarılı ülkelerinin başında yer alıyor. Daha ilk vaka görüldüğü andan itibaren sınırları adım adım kapatan hükümetimiz, karantina, kısmi sokağa çıkma yasağı, şehirlerarası seyahat kısıtlamaları gibi uygulamalarla, salgının bazı ülkelerdeki gibi faciaya dönüşmesini engelledi. Alman tedbirler sonucu, kısmi normalleşmenin başladığı 1 Haziran tarihine kadar çok başarılı bir grafik çizdik. Hükümetimizin tedbirleri bununla da sınırlı kalmadı; ekonomiyi desteklemek, işletmelerin ayakta kalabilmesini sağlamak amacıyla da çok önemli destekler sağladı. Yapılanlar, takdire değer; ancak henüz tehlike geçmiş değil. Belki aynı durumu ve Allah göstermesin daha da vahimini yaşayabiliriz.

Maalesef ki böyle bir olasılık var. Baktığımızda, tarih boyunca çok daha yıkıcı pandemiler oluşmuş, çok daha büyük can kayıpları olmuş. Ancak hiçbir hastalık, insanlığı yenememiştir. Covid19 salgını da bitecektir. Hele bilimin geldiği bu aşamaya bakarsak, bu salgının ömrü çok fazla olmayacaktır. Ancak biz, aşı ve ilaç bulunana kadar dikkatli ve tedbirli olmak durumundayız. Bireysel olarak yapmamız gerekenleri artık hepimiz ezber biliyoruz. Sorun, bildiğimizi uygulama noktasında. Lütfen ve lütfen, tedbirlere bire bir uyalım, kendimizin ve yakınlarımızın hayatlarını tehlikeye atmayalım. Tabii, bu noktada asıl vurgu yapmak istediğim nokta, işletmeler olarak ne tür tedbirler alacağımızdır.

Şehirlerarası otobüs sektörü ve turizm taşımacılığı açısından bakarsak... Geçen yıl, ülke turizmi tarihi rekor kırdı. Hem gelen turist sayısı hem de elde edilen tu-

rizm geliri, gelecek adına çok büyük umut verdi. Öngörüler; turizm 2020 yılında, 2023 rakamlarını yakalayacağımız yönünde idi. Yani 50 milyon turist, 50 milyar turizm geliri... Belki bunu da aşacaktık. Ancak pandemi, turizmde bütün hesapları alt üst etti. Bu yılı 10 milyon turistle kapatacağımız öngörüyoruz. Yani 40 milyonluk bir kayıp söz konusu.

Aynı şekilde, şehirlerarası otobüs sektörü de 2019'da en parlak yıllarından birisini yaşadı. Daha az sıfır otobüs yatırımı yapan, ellerindeki otobüslerle yollarına devam eden sektör, taşıma fiyatlarını da realize edince, ortaya çok başarılı bir tablo çıktı. Nitekim tüm firma sahipleri aynı şeyi söylüyor; '2019, otobüs sektörünün altın yılı oldu'...

Ekonomik göstergeler, sosyal hareketliliğin artması, ikinci el otobüs fiyatlarının değerlenmesi gibi etkenlerin yanı sıra; sektörel bilincin daha da artmasıyla birlikte 2020, çok daha iyi bir yıl olmaya adaydı. Başta da söylediğim gibi; pandemi ezber bozdu... Ama her büyük yıkım, her büyük sıkıntı, aynı zamanda büyük de bir derstir. Varılan noktada, biz 'ders' kısmına bakmak zorundayız.

Biz normale göre plan yaptık, normale göre yatırımlar yaptık; şunu öğrendik demek ki normal bir anda tersine dönebiliyormuş. Planlarımız alt üst olabiliyormuş. O halde, her zaman risk faktörünü dikkate alarak yatırım planları yapmamız gerekiyor. Özellikle de pandeminin hüküm sürdüğü bu dönemde. Peki yatırım yapmayacak mıyız; aksine koşullarımız ve durumumuz uygunsa, en doğru zaman. Ama uygunsa tabii!



Yalçın ŞAHİN

## MALATYA BEYDAĞI TURİZM YÖNETİM KURULU ÜYESİ SÖNMEZ İKDE:

# Sektörümüz, pandeminin yıkıcı etkisini ekim-kasımda yaşar...

**HABER ULAŞIM:** *Bizlere bu sezondan bahsedermisiniz? Geçtiğimiz sezon ile kıyasladığımızda kayıp ne ölçüde?*

**İKDE:** 2019 yılı, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe altın yıllardan bir tanesiydi. Uzun bir süreden sonra (özellikle de 2018 yılı krizinden sonra) kazanç, karlılık ve aynı zamanda otobüs fiyatlarının da düşmesiyle birlikte 'tekrar değerlendirme' oldu. Bir yandan otobüs fiyatları artarken, diğer taraftan otobüs adedi azaldı. Bu sebeplerden ötürü piyasadaki arz talep dengesi, doğal bir dengeleme yaşadı. Bu dengelemeyle birlikte 2019 yılı, otobüs şirketleri açısından çok parlak bir yıl oldu. O kadar parlak bir yıl oldu ki, 2020'nin başı itibarıyla otobüs fiyatlarında yukarı doğru bir artış oldu. Çünkü karlılık had safhada olduğu için muazzam bir şekilde sektöre girişler oldu. 2019 yılı Beydağı Turizm açısından da muazzam bir yıldır. 2020 yılına bakacak olursak; ilk 3 ay da 2019 ile aynı doğrultuda gitmekteydi. Ancak 28 Mart itibarıyla başlayan pandemi sürecinde, devletimiz halk sağlığı adına şehirlerarası seyahat yasağı getirdi. Bu süreç 1 Haziran'a kadar devam etti. Böylelikle ikinci çeyrekte sadece 30 gün çalışabildik. Haziran ayında çalıştık ama malumunuz bayram da bitmişti. O yüzden pek tatmin edici bir sezon yaşayamadık. 2019-2020 kıyaslaması açısından yüzde 50 net düşüş mevcut. Bilet fiyatlarında yüzde 30 artış olmasına rağmen net düşüş yüzde 50... Bilet fiyatlarının yüzde 15-20'lik artışından ötürü de aslında sektörümüzün kaybı yüzde 70 seviyelerine ulaşmış. Şubat sonuna kadar büyük umutlar vardı. Maalesef konuştuğumuz tarih itibarıyla sonuç hüsrandır. Toparlanmayla alakalı tek bir süreç var; aşımın bulunması. Bu aşım

bulunabilirse hiçbir problem yok. Pandemi sürecindeki uygulamalar devam edeceği sürece bizim sektörümüz için durum pek de aydınlık gözüküyor. Bir düşünce de, artık insanlar psikolojik olarak da otobüs ile seyahat etmeyi düşünmüyor. İnsanların ürttüğünü görüyoruz. Bu durumu da durdurabilecek pek bir önlem göremiyorum. Şirketlerin, otobüs sahiplerinin, sektör büyüklerinin bir araya gelip, arz talep dengesini yönetmesi gerekiyor.

**HABER ULAŞIM:** *Yaz ayı birlikte otobüs kazalarında bir artış yaşanıyor. Kazaların önlenmesi adına ne tür önlemler alınmalı?*

**İKDE:** Otobüs kazalarıyla alakalı şu yorumu yapabilirim; bu kazalar bundan 20-30 yıl önce yaşanıyor olsaydı, bunları yol durumlarına, arabaların sıkıntılına bağlayabilirdik. Bugüne baktığımızda yollarımızın çoğu duble, araçlarımızda teknolojik olarak kaza engelleyici sensörler mevcut. Kaza oranı yüzde 5 gibi düşük bir oran. Meydana gelen kazaların tamamı insani hatalar. Bu insani hataların sebebi bence şirketler ve otobüs sahipleri. Düzenli denetimi yapmamış olabilirler ya da kalifiye personeli o aracın üstüne koymamış olabilirler. Ucuz personel istihdamı yaratmış olup tecrübesiz kişileri çıkarmış olabilirler. Burada devletin yapması gereken, denetimlerini artırması. Ulaştırma Bakanlığı her önüne geleni otobüştü yapmayabilir. Otobüs çalıştırma lisansı Ulaştırma Bakanlığı'ndan alınmalı. Ulaştırma Bakanlığı çalışanların SGK'sını denetleyebilir. Kazaların azaltılması durumu Ulaştırma Bakanlığı tarafından denetim sağlanarak azaltılabilir. Yatırımlar yapılabilir fakat bu yatırımın çalıştırılması daha



önemli bir konu.

**HABER ULAŞIM:** *Okulların açılması ertelendi, sektöre etkisi ne yönde olur?*

**İKDE:** Okulların açılması konusunda şunu netleştirelim; okullar her yıl 15 Eylülde açılmakta. Şu anda gördüğümüz kadarıyla eski düzene göre Eylülün 3. haftasına ertelendi. Bana göre 1 haftalık bir erteleme mevcut. Burada okulların geç açılmasında herhangi bir problem yok. Doğru soru şu; okullara devam zorunluluğu olacak mı? Okullarda mesafeli eğitimden söz ediliyor. Okulların çalışma sistemi nasıl olacak? Veyahut okullar 21'inde

açıldı. Bundan 2-4-7 hafta sonrasında kapanmayacağını garantisini mevcut mu?

Normal rutininde devam edecek mi? Aileler seyahat edecekleri yerlerden okulların açılması iptal edileceği için geri dönecekler. Okulların açılmasını iptal edeceklerine göre bizlere olumsuz etkisinin olacağını pek düşünmüyorum. Çünkü yolcu eninde sonunda geri dönüş sağlayacak. Burada bir noktanın altını çizmek istiyorum: Pandemi nedeniyle sektörümüzde geçen yıla oranla net yüzde 50, hatta 70'lik bir kayıp söz konusu. Bu kaybın sektörde nasıl bir yıkıcı etki yaratacağını ekim-kasım aylarında daha net göreceğiz. Tabii

bekleyip görelim dersek, tafefisi zor durumlar ortaya çıkabilir. Ben yetkililere şunu söyleyebilirim; firmaların faaliyetlerini sürdürülebilmelerini istiyorsanız, ekim aralık arasında, akaryakıt konusunda otobüs şirketlerine destek sağlayın. Eğer bu destek verilmezse, birçok firmamızın araçlarını parklara çekip bekleyeceğini düşünüyorum. Bekleyen firmalar ise çalışanlarına nasıl maaş ödeyecek? Ya kısa çalışma ödeneğine gidilecek ya da personel azaltılmasına gidilecek. Bu da işsizliğe neden olacak. Bunların engellenmesi isteniyorsa otobüs sektörüne akaryakıt desteği verilsin ve bu da 2021 Nisan-Mayıs aylarına kadar sürdürülsün.



# 30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun...*



**METRO**

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"



metroturizm



metroturizm



metroturizm



# mapar insanlık dersi veriyor

MAPAR; Türker Başkurt'un 'Örümcek' kitabından 200 adet satın alarak, TOSEV'e 20 bin TL bağışta bulundu. Kitap ilk yayınlandığında da 200 adet alan MAPAR, 'Duyarlılık budur' dedirtti...

**P**ANDEMİ, bir anlamda insanlığın test edildiği bir süreç. Dünya genelinde milyonlar işsiz, açışız kalmış; kimi işletmeler üretimi tamamen dondursa da hiçbir çalışanını işten çıkarmadı, 'ailemizin sağlığı başta gelir' dedi. Sektörün güvenilir çözüm ortağı MAPAR Otomotiv de, işte böyle yaparak insanlık dersi verdi. Yaklaşık 3 ay üretim ve hizmet dursa da MAPAR çalışanı işsiz, açışız kalmadı.

Down sendromlu çocuklara sahip çıkan, pek çok vakif aracılığıyla dar gelirli başarılı çocuklara başlangıçta bulunan MAPAR'ın Yönetim Kurulu Başkanı hayırsever iş insanı Yalçın Şahin, bu iyiliklerini çözüm ortağı olduğu şehirlerarası otobüs sektöründen de esirgemiyor. Yalçın Şahin, otobüsçülük tarihinin fotoğraflar, canlı tanıklar ve anılarla anlatıldığı; tüm gelirinin Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı'na (TOSEV) bağışlandığı Türker Başkurt'un 'Örümcek' adlı kitabına da duyasız kalmadı.

Yalçın Şahin, gelirinin tamamının sektör mensuplarının çocuklarına burs olarak gidecek olan kaptan, yayınları yayınlanmaz 200 adet almıştı. Dönem sıkıntılı. Öğrencilerin desteğe daha fazla ihtiyacı var.

Yalçın Şahin, işte böyle zor bir dönemde "Örümcek" isimli kitaptan 200 adet daha satın alarak TOSEV'e 20 Bin TL bağışta bulundu. TOFED Genel Sekreteri Mevlüt

İğın, Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ile TOSEV Müttevevelli Heyeti Üyesi ve Danışmanı Türker Başkurt, bu anlamlı destekten dolayı MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e bir plaket takdim etti.

Bu zor dönemde milyonların desteğe ihtiyaç duyduğunun altını çizen MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, "Tabii ki işimize konsantre olacak, tabii ki şirketimizin ve markalarımızın başarısı için yoğun mesai harcaacağız. Ama öyle zor süreçler vardır ki, beka ve sağlık daha fazla öne çıkabilir.

İşte böyle bir pandemi ile karşı karşıyayız. Bir yandan ekonomiyi canlı tutmamız gerekirken, diğer taraftan insanlığa sahip çıkacağız. Gelirini TOSEV'e bağışlayan bu kitap için Türker Başkurt ağabeyimize teşekkür ediyor ve aynı duyarlılığı imkanı olan herkesten bekliyoruz" şeklinde konuştu.

Örümcek'in yazarı Türker Başkurt da, duyarlılığı için Yalçın Şahin'e teşekkür ederek, "Sektörümüzde sosyal sorumluluk bilincine sahip önemli ve değerli bir isim olarak tanınan sevgili Yalçın Şahin kardeşimizin bu güzel hareketi, gönüllerimizi ısıttı. Kendisine bu anlamlı bağışı için bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum. Bu vesile ile sektör mensuplarımızı, vakfımıza destek vermeye davet ediyorum" dedi.



## Türkkan'dan TÜROB'a ziyaret

**P**ANDEMİ nedeniyle turizmin tüm bileşenleri büyük yara aldı. Ama sektör, yarına dair umudunu yitirmiyor, pandemi sonrası ile ilgili çalışmalar yürütüyor. Turizm taşımacılığının önemli markalarından Türkkan Turizm, bu çerçevede Turizm Otelciler Birliği'ni (TÜROB) ziyaret ederek, birlik Başkanı Müberra Eresin ile bir görüşme gerçekleştirdi.

Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Türkkan ve Yönetim Kurulu Üyesi Cem Türkkan,

ziyaretleri ile ilgili gazetemize şu açıklamayı yaptı:

Turizm sektörü zorlu bir dönemden geçiyor. Otel işletmecileri ile turizm taşımacılarının ortak sorunlarını ve çözüm önerilerini görüşmek üzere TÜROB Başkanımızı ziyaret edip, bu konudaki görüş ve önerilerimizi kendileriyle paylaştık. Son derece verimli bir görüşme oldu. Pandemi sonrasında da her iki turizm paydaşının daha yakın çalışması konusunda da yol haritası oluşturduk".

## Metro Turizm Rent a Bus Genel Müdürü Mehmet Pervaz: METRO, BU SÜREÇTEN GÜÇLENEREK ÇIKACAK

**T**ALİP Öztürk'ün direksiyona geçmesiyle birlikte, Metro Turizm'de yeni bir yapılanma süreci başladı. Talip Öztürk bir yandan il il dolaşarak yeni süreç hakkında Metro ailesini bilgilendirirken, diğer taraftan da deneyimli isimlerden yeni bir kadrolaşmaya gidiliyor. Bu çerçevede, şirkette üst düzey bir

**İ**LK kez 1992 yılında Metro Turizm'de iş başı yaptım. Anadolu Yakası Terminal Müdürlüğü, İstanbul Bölge Müdürlüğü, Samsun Orta Karadeniz Bölge Müdürlüğü ve İşletmeciliği görevlerinde bulundum. Daha sonra yeniden İstanbul Bölge Müdürlüğü olarak geri döndüm; Çanakkale, Trakya, İzmit, Kocaeli bütün bu bölgeyi kapsayan bir sorumluluk alanım vardı. 2013'ün altıncı ayına kadar o görevde kaldım. Sonra kendi isteğimle ayrıldım, ardından da başka firmada çalıştım ve 1 Ağustos itibarıyla de evime; Metro Turizm'e geri döndüm. Böylesine büyük bir markanın çatısı altında olmaktan gurur duyuyorum. Bu vesileyle

Metro Holding Kurucu Onursal Başkanı Sayın Galip Öztürk'e bir kez daha sevgi ve saygılarımı iletiyorum. Onun sektör için attığı yolda en iyi şekilde ilerlemeye devam edeceğiz" dedi.

**Planlama yapamaz bir durumdayız**  
Gündeme dair de önemli açıklamalarda bulunan Metro Turizm Rent a Bus Genel Müdürü Mehmet Pervaz, "Pandemi süreci nedeniyle ciddi bir belirsizlik söz konusu. Planlama yapamaz bir duruma geldik. Pandeminin gölgesinde geçen, düşük yoğunluklu bir yaz sezonu geçirdik. Okullar açılır mı; belli değil, ikinci bir dalga olur mu, kimse kestiremiyor. Dolayısıyla öngörülerde bulunmak çok zor. Bu pandemiden en çok etkilenen kesim, seyahat sektörleri. Gerek şehirlerarası otobüs, gerekse de turizm ayağında derin bir kriz var. Hepimizin tek arzusu ve beklentisi, bir an evvel aşı veya ilacın bulunması. Aksi halde hep böyle diken üzerinde yaşarız" dedi.

**Metro sektörel birliği önemser**  
Metro Turizm'in her zaman sektörel bilinçle hareket ettiğinin altını çizen Mehmet Pervaz, "Sektör olarak hepimiz aynı geminin içerisindeyiz. Gemi su alır ve batarsa, hepimiz batırız. Dolayısıyla bu süreçte 'biz' kavramı daha büyük önem kazanıyor. Bu pandemiyi de elbette atlatacağız; ama önemli olan daha az kayıpla bu süreci geçirmek. Bunun için de sektörün birlik ve beraberlik içerisinde hareket etmesi gerekiyor. Kesinlikle umutsuz da olmamak gerekiyor. Biz, umutsuz değiliz, bu pandemiden ne çıkarabiliriz diye düşünüyoruz. Ben geleli yaklaşık 4 hafta oluyorum, bu firmanın geçmişiyile ilgili çok bilgi sahibiyim ve burada olmaktan gurur duyuyorum. Ben bu firmada doğdum ve buradayım, bundan güzel bir şey olamaz. Heyecanımdan hiçbir şey kaybetmedim. Kaybedersek inanılmaz başarılı olma şansımız yoktur. Bu sektör sevilmecek bir sektör değil, heyecan olmazsa yapamayacağımız bir iş" dedi.

**Öztürk ile yeni bir sinerji oluştu**  
Talip Öztürk'ün göreve başlamasıyla birlikte firmaya yeni bir enerji geldiğini söyleyen Metro Rent a Bus Genel Müdürü Mehmet Pervaz, "Bizim firmamızın patron konumunda bir ekisiği vardı, Talip beyin gelmesi çok şeyi değiştirdi. Bütün firma kenetlendi. Bölgelelerin bir patronla konuşmasıyla bizimle konuşması bir değıldir, Metro

atama gerçekleşti. 1992 yılında Metro ailesinde çalışmaya başladıktan sonra, profesyonel iş hayatını başka firmalarda devam ettiren başarılı yönetici Mehmet Pervaz, Metro Turizm Rent a Bus Genel Müdürlüğü'ne getirildi. Yeni süreci 'kenetlenme dönemi' olarak tanımlayan Mehmet Pervaz, şu değerlendirmelerde bulundu:

Turizm için bu olay büyük bir kazanç. Allah nasip ederse planımız programız var ama tüm firmaların da olduğu gibi öncelikle İstanbul. Talip Bey de tüm bölgeleri ziyaret ediyor. Bu uzun zamandır yapılmayan bir şeydi, böyle şeylerin olması bir heyecandır tabii ki. Biz de bakacağız, Edirne'den Kars'a, Diyarbakır'a, her yere aklınıza neresi gelirse, kaybettüğümüz bazı şeyleri yeniden kazanacağız. Gidemediğini yer senin değıldir".

### Bu sektörün kıymeti bilinmelidir

Otobüs sektörünün her zaman dim dik ayakta kalacağını da dile getiren Mehmet Pervaz, "Bu sektöre kimse zarar vermemeli çünkü en ucuz ulaşım otobüstür. Buradan Gebze'ye taksitle gitmeye kalksanız 150-200 TL'den aşağı gidemezsiniz ama otobüse yaklaşık 20-25 TL'ye gidebilirsiniz.

Öğrenci için ekonomik, vatandaş için ekonomik. Ben 30 yıldır bu işteyim, artan yolcu trafiğine bakıyorum, inanılmaz. Kötü idare edilmediği sürece, doğru planlama yapıldığı sürece bu sektör hep ileriye gider. Uçağın 100 TL'ye gittiği yere sefer düzenlemek mantıklı değil, amacı veya kâr yoktur. Pandemi kriz masası oluşması gerekiyordu, bu süreçte koltuklar sıkıntı oldu, seferler sıkıntı oldu ama kayda geçmeyen korsan taşımacılık sıkıntısı var, küçük arabalarla yolcu taşımacılığı oldu. Şehirlerin girişine iki kontrol noktası koyularak bunun önüne geçilebilirdi, ama yapılmadı. Gerçek katma değer ödeyen otobüsçü zarar etti. Bu süreçte birçok taşıma metoduna çeşitli imtiyazlar verildi, ama otobüse verilmedi. Bu virüs, uçağa yan yana 1 saat gidince bulaşmıyor da otobüste bulaşmıyor gibi davranıldı ve otobüse kapasite sınırlaması getirildi. Biz salgın döneminde tüm talimatlara uyduk. Ama uymayanlar vardı ve bunun zararını biz gördük" dedi.

### Akaryakıt desteği artık şart olmuştur

Pandemi nedeniyle bir takım desteklerin verildiğini, ancak bunun yetersiz olduğunu da dile getiren Pervaz, "Sektörün asıl yükü, akaryakıt. Hükümet dönem için de olsa akaryakıt desteği verirse, sektör az da olsa rahat nefes almış olur. İlerleyen süreçte de üçüncü köprü olayının normale döneceğini düşünüyorum, çünkü şu an otobüsçü beni İzmir'e gönder, İstanbul'a gönderme diyor. Çünkü otobüsçüye büyük bir yük oldu orası. Aynı zamanda yolcu için de büyük kayıp, keşke İstanbul'a gelen yolcu İstanbul'u görse, Boğaz'dan geçse. Üçüncü

köprüden geldiğinde İstanbul'u göremiyor bu turizm açısından da büyük kayıp bence. Ben, otobüsün ikinci köprüyü kullanması zarar vermez diye düşünüyorum. İkinci köprüden geçilirken otobüse de saat verilebilir, akşam 9 sabah 8 arasında izin verilsen bir şey olmaz trafik o saatlerde bitiyor zaten. Yolcu, vakit kayıbdan ötürü isyan ediyor. Maliyetler bu sektörün sonucunu etkiliyor, maliyetleri kısmak için elimizden gelen her şeyi yapıyoruz" diye konuştu.

### Yolcu alışmış, sıcak ikram istiyor

İkram konusuna da değinen Mehmet Pervaz, "İkram veremiyoruz çay, kahve bile veremiyoruz ve bundan dolayı çok sorun yaşıyoruz. Müşteri, "ben bir çay içemeyecek miyim" diyor.

Soğuk çayı tavsiye ediyoruz ama hayır diyorlar, yılların alışkanlığı var yolcularda. Bu Türk milletinin kültüründe var, nereye gidersek gidelim, bir çay kahve içeriz, içmek isteriz. Yolcunun mutluluğu hiçbir şeyle ölçülemez ama veremiyoruz. Her şeyimiz var ama sunamıyoruz ve büyük tepkilerle karşılaşmıyoruz. Yöresel, bölgesel firmalar veriyor ama biz yapamıyoruz" dedi..

### 1+1 ile yolcu taşımak kaldırılacak yük değıel

Otobüslerdeki kapasite şartını da değerlendiren Metro Rent a Bus Genel Müdürü Mehmet Pervaz, "Kapasitenin en önemli kısmı şu; biz 2+1'in doluluk oranını yüksek sağlarsak 2+2 yerine 2+1 ile hijyen kurallarına daha iyi uyarak iş yapabiliriz. 1 sırada 4 koltuk olmasını müşteri istemiyor, müşteri 2+1 ile seyahat etmek istiyor.

1+1'e inmeye başlarsak, ki pandemi nedeniyle bir süre öyle taşдық, bu durum sektörü öldürür. 1+1 koltuk düzeni ile yapılan taşımacılık fiyat ne olursa olsun, sektör zarar görür, bu sektörü 2+1 kuratır. Şu anda pandemiden dolayı bir kapasite sınırlaması var ama bu sınırlamanın bir önce kaldırılması lazım. 1+1'de fiyat yüksek oluyor, yolcu 4 kişi gidecekse eğer günlük araba kir alıyor onunla gidiyor. 1+1 ile en fazla 250-300 km'ye gidilir ama bu tüm Türkiye'ye yayılmaz".

Pervaz, son olarak şunları söyledi: "Bu sektörde çok fazla atraksiyon var ve bu insanı ayakta tutuyor. Yeni fikirler oluşturmanızı sağlıyor, o yüzden burada olmaktan büyük zevk alıyorum. Ülkenin nabzını tutan bu sektörü sadece turizm firması olarak görmemek lazım, bu sektör ülke ekonomisini etkileyen bir sektördür.





**30**  
**AĞUSTOS**  
**ZAFER**  
**BAYRAMI**

*Kutlu Olsun!*



[varanturkiye.com.tr](http://varanturkiye.com.tr)



VaranTurkiye



# Kâmil Koç, güçlü parneri ile Aksaray'da hedef büyüttü...

Yerel partnerlerle hizmet ağını genişletmeye devam eden Kâmil Koç, Aksaray bölge temsilciliğini Serhat Yumuşak'a emanet etti. Yumuşak, Kâmil Koç'un bölgedeki gücünü daha da artıracaklarını dile getirdi...



İşbirliği sözleşmesini Kâmil Koç İç Anadolu Bölge Müdürü Mehmet Türkyılmaz (sağda) ve Aksaray Bölge temsilcisi Serhat Yumuşak imzaladı

**F**LIXBUS, kendi stratejisi gereği, bünyesine kattığı Kâmil Koç'un da hizmet ağını her geçen gün genişletiyor. Dünya devi şirket, güçlü ve deneyimli yerel partnerler bulup, temsilciliği onlara teslim ediyor.

Kâmil Koç, aynı anlayışla Aksaray bölge temsilciliğini, ilin tanınmış otobüsçülerinden Serhat Yumuşak'a emanet etti. Babadan otobüsçü olan Serhat Yumuşak, kısa sürede Kâmil Koç'un bölgedeki gücüne önemli katkılar sundu. Konuyla ilgili olarak gazetemize açıklamalarda bulunan Kâmil Koç Aksaray Bölge Temsilcisi Serhat Yumuşak, şunları söyledi:

"Bildiginiz üzere ana şirketimiz Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş., yurt genelinde yeniden yapılanmaya gitti. Bu yapılanma sürecinde Aksaray bölge temsilciliğini ve işletmesini bizlere emanet etti. Güçlü ve deneyimli kadromuz ile Aksaray halkına belli lokasyonlarda kaliteli ve konforlu hizmetler sunacağız.

Kâmil Koç, çok büyük marka ve bizler bu markanın farkındalığını Aksaraylı yolcularımıza sunacağız. Haziran ayı itibarıyla başlatmış olduğumuz seferlerle, çok şükür ki halkımız da büyük ilgi gösteriyor. Bize inanan halkımızı asla mahcup etmeyeceğiz.

Bu vesile ile şahsıma ve aileme güven duyarak bölge temsilciliğini bize emanet eden Kâmil Koç yetkililerine de teşekkür ediyorum"...



## Kâmil Koç'tan sokak hayvanlarına destek

Sosyal sorumluluk projeleriyle topluma katkıda bulunan Kâmil Koç, sokak hayvanlarını da unutmadı...

**B**İR Haziran'da başlayan normalleşme süreciyle birlikte yeniden yollara çıkan Türkiye'nin köklü otobüs firması Kamil Koç, hayvan dostlarımızın yanında. Kamil Koç, bilet satış noktalarına yerleştirdiği mama ve su kaplarıyla sokak hayvanlarının hayatlarını kolaylaştıracak.

Sokak Hayvanları için başlatılan projeye, Türkiye'nin dört bir tarafındaki bilet satış noktalarının önüne mama ve su kapları kondu. Böylece bu noktaların etrafındaki sokak hayvanlarının aç ve susuz kalmaları önlenildi.

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kadir Boysan, "Kamil Koç olarak topluma hizmetin görevimiz olduğuna düşünüyoruz.

Faaliyet gösterdiğimiz bütün yerlerde sokak hayvanlarının yaşamlarına katkıda bulunmak istedik" diye konuştu.

Kamil Koç, yeniden yollarda olduğu bu dönemde hem yolcularına en yüksek konfor standartlarını ve hayata deneyimini yaşatırken, tüm canlıların seyahatına dokunmak için sosyal sorumluluk projelerine devam edecek.

## Çelik: Seyahat sektöründe e-ticaret daha da artacak

Bakan Pekcan'ın açıkladığı 6 aylık veriler göre e-ticaret, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 64 artarak 91,7 milyara ulaştı. Biletall CEO'su Yaşar Çelik, seyahat sektöründe de 2 katlık bir artış olacağını söyledi...

**S**ON yıllarda e-ticaret hacmi istikrarlı şekilde artarmaya devam ediyordu. Ancak özellikle tüm dünyayı eve hapseden pandemi sürecinde, e-ticarette kelimenin tam anlamıyla bir patlama yaşandı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, geçen hafta 2020 yılına ait 6 aylık e-ticaret verilerini paylaştı. Türkiye'deki e-ticaret hacmi, yılın ilk altı ayında geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 64 artarak 91 milyar 700 milyon liraya ulaştı.

Veriler incelendiğinde geçtiğimiz yıla göre beyaz eşyada yüzde 90, giyim, ayakkabı ve aksesuarda yüzde 45, elektronikte yüzde 58, ev, bahçe, mobilya ve dekorasyonda yüzde 95, gıda sektöründe yüzde 434, yazılımda ise yüzde 116 artış kaydedilirken, havayolu sektöründe yüzde 42, seyahat sektöründe ise yüzde 51'lik bir azalma gerçekleşti.

**Seyahatte de ciddi artış var**  
Koronavirüs salgınının hiç

kuşkusuz en çok etkilendiği sektörlerin başında seyahat sektörünün geldiğini belirten biletall.com Ceo'su Yaşar Çelik, şunları söyledi: "Rakamlar da bu durumu destekler nitelikte. Virüs doğal olarak ilk bizleri etkiledi. Bunu dönemsel bir düşüş olarak görüyoruz. Sektörün gelişimini vaka durumları gösterecek. Haziran ayında seyahat kısıtlamasının kalkması ile beraber hareketlilik başladı. Fakat bu beklenen düzeyde gerçekleşmedi. Çünkü kişiler bu dönemde pandemiden dolayı kişisel araçları daha çok tercih etti diyebilirim. Aynı zamanda bu dönemde uçak yolculuğu yapanların sayısı otobüs yolculuğuna göre daha fazla. Seyahat konusunda gerçekleştirecek hareketlenme e-ticareti de destekleyecek.

Aynı zamanda verilere bakacak olursak e-ticarette umut verici bir tablo ile karşı karşıyayız. Dünya'da olduğu gibi dijital ticaret kültürü ülkemizde de her geçen gün geliyor. Hem lojistik hem de stratejik konumundan dolayı Türkiye'nin potansiyeli bu konuda çok yüksek. Bu gelişim aynı zamanda girişimciler için de olumlu bir durum.

Belki bir süre de daha seyahat sektöründe düşüş devam edecek. Fakat sonrasında kullanıcıların satın alma alışkanlıklarında online'm payı çok daha hızlı büyüyebilecek. Pandemi sonrasında beklentimiz seyahat sektöründe online'm payının 2019'a göre ikiye katlanması yönünde.

Pandemi kısa vadede online seyahat sektörünü olumsuz etkilemiş olsa da önümüzdeki bir kaç yıl sonunda büyüme çok daha hızlı daha getirecek".



## GÜREŞ FEDERASYONU KIRKLARELİ TEMSİLCİSİ OLDU



## 'Minder'den gelen Nişikli, yönetici olarak Türk güreşine hizmet edecek

**N**EDENİ araştırılmaya değer; otobüsçülükten gelip güreşçi olan ya da güreşten gelip otobüsçü olan o kadar çok isim var ki! Üstelik hepsi de son derece başarılı. İşte şampiyon olarak ülkemizi uluslararası alanda temsil eden bu sektör büyüklerimizden birkaçı: Gazanfer Bilge, Murat Hersekli, Atan Kardeşler, Yaşar Doğu, Celal Atik, Hamit Kaplan... Daha isimlerini sayamadığımız pek çok güreşçi otobüsçü var. Geçmişinde otobüsçülükle güreşçiliğin iç içe geçtiği önemli isimlerden birisi de, Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Nişikli... Çocukluğunda ve gençliğinde minderlerde yarışan Muhsin

Nişikli, bundan böyle yönetici olarak Türk güreşine hizmet verecek. Muhsin Nişikli, Türkiye Güreş Federasyonu Kırklareli İl Temsilcisi olarak atandı. Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) 1. Bölge Yürütme Kurulu Başkanlığı görevini de yürüten Muhsin Nişikli, konuyla ilgili olarak gazetemize şu açıklamalarda bulundu: Türk güreşine gerek güreşçi ve gerekse de bundan sonra yönetici olarak hizmet vermek, benim için büyük gurur. Minderdeki başarımla, yönetici olarak dü sürdürüp, ülke güreşine bir nebze katkımla olursa, ne mutlu bana. Beni bu göreve layık görenlere teşekkür ediyorum.



## UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

Görkemli tasarımı, üst düzey teknolojik özellikleri ve yolcu konforunu ön planda tutan iç tasarımıyla TEMSA Maraton uzun yolculuklarınızı kolaylaştırmak için tasarlandı.

- Güçlü Dizayn
- Geniş Bagaj Hacmi
- Daha Geniş Uyku Kabini
- Düşük İşletme Maliyeti



**TEMSA**

## METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mah. Cahit Zarifoğlu Cad. No:8  
41780 Körfez / KOCAELİ  
Tel: 0 262 527 45 39

[www.metsanotomotiv.com](http://www.metsanotomotiv.com)



## GRAND VIZYON

# Gelecek'le 'Yıldız'landı

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, Gelecek Otomotiv üzerinden Grand Vizyon Turizm'e 15 adet Sprinter sattı. Yönetim Kurulu Başkanı Çelebi, bu yatırımda uygun finansman koşulları ve Mercedes güvencesinin belirleyici olduğunu söyledi.

**TURİZM** ve yolcu taşımacılığında pandemi nedeniyle yaşanan sıkıntılara rağmen, araç yatırımları hız kesmiyor. Sektörün önemli oyuncularından Grand Vizyon Turizm de, bu yatırımcılardan birisi oldu.

İstanbul merkezli ve Türkiye'nin her yerinde turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Grand Vizyon Turizm, yeni araç alımında tercihinin Mercedes-Benz'in hafif ticarideki 'Yıldız' Sprinter'dan yana kullandığı. Teslim aldığı 15 adet Mercedes-Benz Sprinter ile filosunu genişleten Grandtur Turizm, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi imkânlarından faydalandı.

### Grandtur'u portföyümüze katmaktığımız için gurur verici

Gelecek Otomotiv'in İstanbul lokasyonunda gerçekleştirilen törende konuşan Mercedes-Benz Otomotiv Tic. ve Hiz. A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak: "2019 yılında segmentinin en fazla tercih edilen araç olan Sprinter, konfor ve güvenlik özellikleriyle öne çıkıyor.

Sunduğumuz uygun finansman koşulları ve üstün satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimizin tercihi olmayı sürdürüyoruz. Grandtur Turizm gibi alanında öne çıkan markaları müşteri portföyümüze katmak bizi

onurlandırıyor.

Mercedes-Benz Sprinter ile filosunu genişleten Grandtur Turizm'in yeni araçlarının şirketlerine hayırlı olmasını diliyor. Grandtur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi başta olmak üzere, tüm Gelecek Otomotiv çalışanlarına teşekkürlerini sunuyorum" şeklinde konuştu

### Uygun finansman ve Mercedes güvencesi belirleyici oldu

Grandtur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi ise şunları söyledi: "Pandemi etkisiyle tüm sektörlerde olduğu gibi turizmde de yaşanan zorlu süreçte rağmen filomuzu Mercedes-Benz'e duyduğumuz güven ve sundukları uygun finansman koşullarıyla genişletiyoruz.

15 adetlik yeni Mercedes-Benz Sprinter ile müşterilerimize en iyi, kaliteli ve konforlu hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Başta Mercedes-Benz yetkilileri olmak üzere Gelecek Otomotiv yöneticileri ve bu alımı gerçekleştirmemizde uygun kredi imkânları sağlayan Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkürlerimi sunuyorum, araçlarımızın hem şirketimize hem de Mercedes-Benz ailesine hayırlı olmasını diliyorum. Yeni araç yatırımlarımızda da işbirliğimiz devam edecek"

## Turizm taşımacıların için de bu kriz fırsat olabilir mi?

**ÖZELLİKLE** Ekonomi ve İş Dünyasının bu günler için söylenmiş güzel bir sözü vardır. "Her Kriz Yeni Fırsatları Doğurur." Esasına bakılırsa genel olarak da bunu doğrulayan birçok örneğe güncel hayatta da rastlayabiliriz. Evde kaldığımız bu dönemlerde e-ticaret sitelerinin cirolarını arttırması ya da son dönemde özellikle insanların tatillerini daha bireysel yapmalarını tercih etmesiyle ikinci el binek araç ya da yazlık fiyatlarının artışı ve ticaretin gelişmesi bu tip fırsatlara örnek sayılabilir. Bu arada yanlış anlaşılmasın bu zamandan istifade edip kısa dönemde köseyi dönmek isteyen "Fırsatçılar" bu listeye almıyorum.

Peki biz Turizm Taşımacıların için de bu zamanların bir fırsat dönemi olma ihtimali var mıdır? Öncelikle bunu söyleyebilmek için sektörün genetik yapısına bakmak gerekir. Genel olarak biz taşımacıların geleneksel düşüncelere sahip aile şirketleriyiz. Elimizdeki filo ve araçlara ise daha çok gönülden bağlıyız. Kısacası şu anda parklarda yatan öz mal varlığı araçlarımızı rasyonel anlamda bir yatırım aracı olarak göremeyebilmekteyiz. Bu ise bizim doğru zamanda hızlı kararlar vermeyi engelleyebilmektedir. Sektörün bir diğer önemli sorunu ise çoğu yatırımların öz sermaye yerine kredi olanakları ile yapıyor olmalarıdır. Bu da zaten yılların süregelen bizlere de miras olan olumsuz bir döngüdür. Sonuçta o ya da bu sebeple bu dönemde sektörde birkaç arkadaşımız dışında beklemek dışında farklı yatırımlara yönelen firmalar olamamıştır. Bu farklı yatırımlarında başarılı olan dostlarımız ise mevcuttur, bu ise bizleri mutlu etmektedir. Peki bizim gibi bekleyenlerin bu krizi fırsata çevirmeleri ise mümkün müdür?

Aslında bunun cevabını şu anda ne yazık ki veremiyoruz. Ancak şu bir gerçek ki herşey bir gün normalde dönebilir; mevcut ticari araçların tamamının satış fiyatlarının da kurların artışına paralel olarak artacağı kesindir. Alım gücü ise ne yazık ki nispeten düşmüştür. Bu durumda işlerin açılması ile birlikte de fiyatı düşen 2. El parklarda yatan araçlarımızın değerinin buna paralel

artacağı bir gerçek olarak karşımıza çıkacaktır. Ancak bu salgının etkisi ile birlikte sürenin muallaklığı ve finansman ve sabit maliyetlerinin bu taşıma firmalarını bu dönemde zorluyor olması iş yapmadan bekleme şansımızı zorlamaktadır. Ancak beklenti 2020 yılının kapandığı ve tüm umutların ise şimdilik 2021 Baharına çevrildiği yönündedir. Ana amaç ilk etapta farklı kazanç fırsatları kapımızı çalmadıysa, bu dönem zor da olsa dayanarak beklemek olacaktır.

Bu süreci ise biz biraz da farklı açılardan da değerlendirebiliriz. Tabii ki finansal açıdan bu kriz bizleri zorlasa da, bardağın dolu tarafına baktığımızda bize farklı bir fırsat sunmuştur. Bu yoğun tempodan çıkarak maddi ya da manevi anlamda değerlendirme yapmamıza fırsat vermiştir. Böylece günahlarımızı, sevaplarımızı, artılarımızı, eksiklerimizi, beşeri ilişkilerimizi bir teraziye koyup tartma ve kendimizi özleştirme de bulunma imkanına sahip olduk. Ailelerimize zaman ayırdık, onları dinledik, yıllarca görmediğimiz konuşmadığımız arkadaşlarımızla ve akrabalarımızla görüştük, belki de mesajlaştık. Ramazan bayramında sokağa çıkamadık, tatil yapamadık ancak hiç konuşmadığımız kadar telefonla konuşup bayramlaşmamızı yaptık. Böylece bu süreçte kalbimizi ve ruhumuzu dinledik, dinlendirdik. İlerisi içinse bir yol haritası çizdik, en azından planlar yaptık.

Belki bazı konularda da bu dönem fırsatı çevirmek elimizde olabilir. En azından pandemi döneminin bu konuda iletişime başlamak için güzel bir zaman dilimi olduğunu düşünmekteyim. Pandemi öncesi yaşadığımız problemlerin şimdi unutulduğunu hepimiz farkındayız. Özellikle şehir içi yol belgesi karmaşası, hızdan ya da parklanma yüzünden yenen cezaların büyüklüğü, havalimanı karşılama problemleri hatta kalifiye iş gücü eksikliği biz işletmecilerin en büyük sorunları idi. Evet şu an turizm taşımacılık yapılmıyorsa, bu sorunlar ortadan ne yazık ki kalkmadı. Yine işler başlayınca, bu

**Cem TÜRKKAN**

sorunlara ve tartışmalara kaldığımız yerden devam edeceğiz. Demek ki bunları iş başlamadan önce çözmemiz ya da en azından yol haritasını çizmemiz gerekir. Bu boşlukta bu sorunlarla ilgili, farklı demecilerin temsilcileri ve başta Antalya, Muğla, İstanbul turizm taşımacıların küçük büyük araç ayırımı olmadan sosyal mesafe çerçevesinde buluşabilse ve görüşlerini içeren bir taslak oluşturabilse gerçekten faydalı olacaktır şahsen düşünmekteyim. Kendim ise firmam adına bu periyotta İstanbul'da farklı kurumların ve STK'ların yönetici ve temsilcileri ile bireysel konuşma, sektör sorunlarını dile getirme fırsatına sahip oldum. Bunun sonucunda da şunu gördüm ki herkes bu konuda yapıcı fikirlerle sahip; ancak tek sorun insanları arasındaki diyalog eksikliği. Sonuçta ana amaç ise tek ve belli. Başta İstanbul olmak üzere tüm Türkiye'deki turizmin geliştirilmesi ve bu amaç doğrultusunda farklı nitelikteki turistlerin sağlıklı, huzurlu ve güvende taşımacılığın yapılmasıdır.

Özetle hepimiz yıllar sonra geçmişe dönüp baktığımızda çok keşkelelerimiz elbette olacak, belki çok hayflanacağız. Ama şu da bir gerçek ki; bizim için en değerli olan elimizdekiler, dostluklarımız, ve tecrübelerimiz olacak. Bu vesile ile de Haber Ulaşım gazetesine de tekrar pandemi krizinde bana bu köşede yazma fırsatını verdiği için tekrar teşekkür ederim. Yeni sayılarda görüşmek üzere...



Teslimata Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Bekir Koman, HTA Satış Müdürü Gökhan Mede ve Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve Grandvizyon Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi katıldı...



## Has'tan Onur Global'e Turismo teslimatı

**MERCEDES-Benz** Türk'ün bayiler üzerinden gerçekleştirdiği otobüs teslimatları tüm hızıyla sürüyor. Has Otomotiv, geçen hafta Onur Global Seyahat Turizm'e 2020 model özel sipariş ve aksesuarlı Turismo 15 RHD satış gerçekleştirdi.

Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Çağdaş Kığı Karakoçan'ın bireysel otobüsünü alan Sercan Onur Gürlük'e Turismo 15 RHD aracını teslim etti. Teslimatta Onur Global Turizm sahibi Sercan Onur Gürlük, babası Mustafa Gürlük, oğlu Eymen Asaf Gürlük ve Ertaç Sevimli katıldı.

Sercan Onur Gürlük, "Yolcumuza en iyi hizmeti en iyi araçla verme hedefimiz doğrultusunda da özel aksesuar ve donanımlı Mercedes-Benz Turismo 15 RHD yatırımını yaptık" dedi.

Soner Balaban da, yeni Turismo otobüsünün Çağdaş Kığı Karakoçan Turizm'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini dilediğini belirterek, "Bu sektörün her zaman gizli kahramanları da bireysel otobüsçüler olmuştur. Sercan Onur Gürlük de bu kişilerden birisi. Tutkuyula yaptığı işi bütün zorluklara rağmen devam ettirmek istiyor" diye konuştu.

## ALİ OSMAN ULUSOY VE MUŞ OVASI'NA TESLİMAT



## HASSOY satışları dolu dizgin



**MERCEDES-Benz** Türk bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar, otobüs satışlarını aralıksız sürdürüyor. Şirket, geçen hafta da iki teslimat gerçekleştirdi. Emretoks Turizm, Ali Osman Ulusoy Turizm'de çalıştırılmak üzere Hassoy'dan bir adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 otobüs aldı. Firma, böylelikle bu yıl içerisinde 2 adet 2020 model Mercedes otobüs almış oldu. Hassoy Motorlu Vasıtalar'ın bir başka teslimatı ise Yeşil Muş Ovası'na yapıldı. Yeşil Muş Ovası, bir adet Travego 16 2+1 otobüs aldı. Otobüs, 310 litre ilave yakıt depoludur.

Teslimatlarla ilgili açıklama yapan Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Mercedes-Benz markası ve bayi olarak kendilerine tercih eden müşterilerine teşekkür ederek, araçların hayırlı olması ve bol kazanç getirmesini diledi.



# PRESTIJ, KAZANDIRIR

Prestij SX, ergonomik özelliklere sahip 29 yolcu ve 1 sürücü koltuğu ile kısa ve orta mesafelerde konforu en üst seviyede sağlamak üzere tasarlandı. Güçlü kliması, ferah iç alanı, rahat ve lüks koltukları ile yolculuğu keyifli hale getiriyor.



**TEMSA**

**ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV**  
Temsa Yetkili Satıcısı

Doğu Mah. E-5 Yanyolu üzeri  
34890 Pendik/İstanbul  
Tel: 0216 354 14 18

[www.cavusoglu.com.tr](http://www.cavusoglu.com.tr)

EFE TUR-ÖZ EMNİYET- İZMİR TURİZM-GÜRSEL TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI LEVENT BİRANT:

# Şehirlerarasının teknik olarak sürdürülme ihtimali bitmiştir!

**HABER ULAŞIM:** Şehirlerarası otobüs sektörünün bir fotoğrafını çekin dersek; neler söylersiniz? Geçen sezon ile bu sezon arasındaki kıyaslamamız nasıl olur?

**BİRANT:** 2019 sezonu, bütün şehirlerarası firmalara ilaç gibi gelen mükemmel bir sezon oldu. Bilet fiyatlarının düzenlenmesi vs. seyahat alışkanlıklarının artmasıyla 2019 yılını bir toparlanma senesi olarak değerlendirdik. Bu sezon sonrasında ise 20-21 senelerinin planlamaları yapılırken, daha umutlu ve iddialıydık. Ancak 2020 mart ayı başındaki pandemi sürecinin başlangıcı, tüm planları suya düşürdü.

Faaliyetlerimiz, 1 Haziran'a kadar tamamen durduruldu. Üç aylık pandemi süreci sonrası şehirlerarası seyahatlerin başladığı 1 Haziran haftasında, işlerin yoğunluğu açısından yine bir rekor denemesi yapıldı. Biriken yolculuk taleplerini karşılamak üzere, Türkiye'nin dört bir yanına ilave seferler yapıldı, doluluk oranları tavan yaptı.

Fakat o haftadan sonra işler yine bıçak sırtına dayandı. Ardından kapasitenin yüzde 50 azaltılması, fiyat tarifelerinin uygulanması, bu zorlu süreci bizler açısından daha da zor hale getirdi. Evet şehirlerarasında seyahatler devam etti ancak, insanların araç tercihi binek araçlara çevrildi.

Tüm bu olumsuzluklar nedeniyle iki bayram arası dönemi düşük bir ivmeye geçirmiş olduk.

Kendi firmamdan bahsedecek olursam; araç parkımızın yüzde 40'ını otoparklarda yatırdık. Kurban Bayramı'nda daha önceki yıllara kıyasla, ilave seferlerimizi gerçekleştiremedik. yüzde 98 oranda doluluk ile bayramı geçirdik. Şu anlık bir dönüş yoğunluğu yaşanıyor ama yine de ilave seferler gerçekleştiriyoruz.

Tam kapasite çalışacak dahi filo büyüklüğümüze göre yüzde 66'lık bir doluluk ile sezonu geçiriyoruz.

Enflasyonun yüzde 20 bantlarına geldiği süreçte, İstanbul-İzmir hattında 100 TL'ye yolcu taşıyoruz.

Özet olarak söylemem gerekirse, kapasite yok, bilet fiyatı yok, yolcu yok, iş yok. Kısır döngü içerisinde sektörümüzü işletiyor.

**HABER ULAŞIM:** Son dönemde otobüs kazalarında bir artış oldu. Sizce bu otobüs kazalarının arkasında yatan nedenler neler? Ne tür önlemler alınırsa kazalar azalır?

**BİRANT:** İçişleri Bakanlığı, son yıllarda kazalar ve özellikle de otobüs kazaları ile alakalı hassasiyetini son derece artırmış durumda. Sektörün yetkilileriyle Ankara'da birden fazla bir araya gelindi, toplantılar yapıldı.

Bu süreçte, herkes bilgisi dahilinde gerekli açıklamaları yapmış oldu. Üstüne ek olarak benim aktaracağım bir durum yok.

Normalde sürücülere günde 9 saat kısıtlama mevcut. Fakat bu durum otobüs sektöründe yok. Araç, 365 gün 24 saat göföyle birlikte yollarda. İnsanın olduğu kadar, araçların da belli periyotlarla dinlenmesi gerekiyor. Ama bu yapılmıyor.

Maliyetinden dolayı araçların profesyonel ve yetkili servislerde teknik bakımları yapılmıyor. Kazaların önemli etkenlerinden birisi bu.

Bunun yanı sıra, sürücülerin dinlenme sürelerine riayet edilmiyor.

Kontrol noktalarındaki yetersiz denetimlerden ötürü, sürücülerin dinlendirilmemesine göz yumuluyor. Öte taraftan otobüs yangınları da bir başka dert.

Araçlara sonradan takılan televizyon, priz, ısıtıcı gibi donanımlar sırasında yapılan teknik hatalar ve kullanılan kalitesiz malzemeler yüzünden felaketlerle sonuçlanabilecek yangınlara neden olmaktadır.

Evet, istatistiklere baktığımızda kazalarda bir azalma söz konusu; ancak gün sonunda araç kaza yaptığında ateş düştüğü yeri yakıyor.

Şehirlerarası otobüslerde kaptanların dinlenmesi için bir alan mevcut fakat bu alan sadece düşük oranda kaptanlarımızın uyku ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

Belediyelerden ricam şu yönde olacaktır: Terminalerin hepsine kaptanlarımızın dinlenebileceği rahat, dinlenmeye elverişli ve steril alanlar inşa etsinler..

**HABER ULAŞIM:** Okullar, her şey normal giderse 21 Eylül'de açılacak. Okulların açılıp açılmaması veya geç açılıyor olmasının sektöre yansması ne olur?

**BİRANT:** Okulların açılması hususu, ülkemizin güncel olarak takip ettiği bir durum. Milli eğitim; çok taraflı, çok değişken ve herkesi ilgilendiren bir konu.

Biz aynı zamanda servis taşımacılığı alanında da yer aldığımız için, parçası olduğumuz bu süreci yakinen takip ediyoruz. Bu konu hakkında da ciddi problemler mevcut.

Taşımacılık yapan personellerimiz beklenti içerisinde. 5 aylık bir bekleme sürecinden kaynaklı bu.

Normal düzende bu sistem yılın 9 ayı çalışıp 3 ayı yatan bir sistemdi ve bu yıla baktığımızda çalışma 6 aya indi, yatar süresi 6 aya çıktı.

Eylül ayı itibarıyla kesintisiz hizmet verilirse 6 aylık çalışma söz konusu olacak. Okul taşıtlarındaki ekonomik kayıp ciddi bir sıkıntı.

**HABER ULAŞIM:** Siz, servis taşımacılığının da önemli aktörlerinden birisiniz. Biraz da bu

tarafa bakarsak; son 2-3 yıldır sektör düşük taşıma fiyatları, rasyonel olmayan mevzuat dayatmaları yüzünden ciddi kan kaybı yaşadı. 2020'ye nasıl bakıyordunuz, neler yaşıyorsunuz?

**BİRANT:** 2020; pandemi süreci nedeniyle, kayıp bir yıl izlenimi veriyor. Hayatın durması, ezici rekabetin artması, akaryakıt fiyatları vs; 2020 yılını kaybettik diyebilirim. 2021 yılı için ne olacak dersiniz; yaşadığımız yılda oluşan tabloyu gördük. Artık çok daha temkinli olmamız gerektiği ortada. Bu dersi hiç unutmamamız gerekiyor.

2012'i yaşadığımız pandemi belirleyecek. Aşı ve ilaç geliştirilir ve kısa sürede uygulanırsa, yıla biraz daha umutlu bakabiliriz.

Benim şahsi düşüncem, 2021 yılı da pek parlak geçecek gibi görünmüyor. 2021, 2020'den bir tık fazla hareketlenmeye geçebilir; fakat sürprizler yaşamak istemiyorsanız, elde olanları korumanın sağlıklı olacağına inanıyorum.

**HABER ULAŞIM:** Pandeminin servis taşımacılığı sektörüne maliyeti ne oldu? Servis taşımacılığında geçtiğimiz yıl ile bu yılı kıyaslayacak olursanız bizlere neler aktarmak istersiniz?

**BİRANT:** Geçtiğimiz yıl ile kıyaslanmayacak bir yıl yaşıyoruz. Okulların, işyerlerinin, fabrikaların kapatılmasıyla maliyet kalemleri sırtımıza bindi. Çalışanlarımızın sosyal şartlarını gerçekleştirmek adına kısa dönem çalışma ödeneklerinden faydalandık.

Vergilerin, sigortaların 3 ay ertelenmesi bizler için önemliydi. Fakat 3 ay gözümüzü açıp kapayana kadar geçti.

Ekim ayı itibarıyla yük daha çok üstümüze binmiş olacak.

Biz servis taşımacılarının da yatırımlarının çoğu taksitler ile yapılmakta. Kredi ödemeleri, faiz oranları sabit olarak ötelendi; yani bizlere bir avantaj sağlamadı, üstüne daha fazla yük bindirdi.

Kira ödemelerimiz işledi. Kısacası şunu aktarmak isterim; sıfır gelir üstüne gündelik maliyetlerimiz devam edince, üzerimizdeki yük çok daha fazla arttı.

Sadece servis taşımacılığında değil, tekeri dönen tüm sektörlerde benzer problemler mevcut.

**HABER ULAŞIM:** Pandemiyle beraber servisçiler tarafından talep edilen kademeli saat uygulaması yeniden gündeme geldi. Sizler bu konu hakkında neler söylemek istersiniz?

**BİRANT:** Kademeli saat uygulaması, hem İSTAB'ın hem de İTO'daki komitemizin yıllardır gündeminde olan bir konu ve talep. Bugün bilim insanları tarafından pandemiye karşı da olsa gündeme getirilmesi elbette doğru ve sevindirici.

Çok önemli olduğu kadar, oldukça da maliyetsiz bir konu. Düzenli planlama ile ortaya çıkarılacak, şehir içindeki trafiği de azaltacak ve araçlarımızın efektif kullanımını elde edecek bir uygulama..

Buradaki motivasyonumuz, servis araçlarının birden fazla sefer yapıp potansiyeli arttırması ve İstanbul trafiğinin azaltılmasını sağlamak oldu. İBB tarafından bu konuyla alakalı çalışmalar başladı.

Güzel bir planlamayla bu sistemin ciddi avantajlara sebep olacağını bildirmek isterim.

**HABER ULAŞIM:** Hükümet pandemi sürecinde bir takım teşvikler sağladı. Sizce bu teşvikler yeterli oldu mu? Sizlerin beklentilerini ne oranda karşıladı?

**BİRANT:** Teşviklerle alakalı, hükümetimiz çok hızlı reaksiyon sağladı.

Yolcu taşımacılığı alanındaki firmalara destekler hızlı geldi.

Kısa dönem çalışma ödeneği fayda sağladı, vergi durumlarının ötelenme konusu önemliydi. Bana yetersiz kalan nokta şu; MTV ve sigortaların ödemesi konusunda daha fazla destek sağlanmasaydı.

Bu konuya da parmak basılabilir; kredi ötelemesinin süresi doldu. Geçtiğimiz döneme ve şu anda sağladığımız çalışma temposuna göz attığımızda, biz taşımacıların bir omuzda daha ihtiyacı var.

Yapılan destekler çok iyiydi fakat bu destekler minimum 6 ay veya 1 yıl daha sağlanmalı. Özellikle şehirlerarasının teknik olarak sürdürülme ihtimali bitmiştir.

Şehirlerarası taşımacılık düzenini toparlayacak olan konu, okulların açılma sürecinin netleşmesidir.

**HABER ULAŞIM:** 2021 yılından beklentileriniz nedir? 2.dalgaya gelir mi? Olursa nasıl hareket etmeliyiz?

**BİRANT:** Bu yılı kaybettik, 2021 yılı da benim gözümde kayıp bir yıl olacak. Bizim milletimiz de kurallara riayet etme konusunda zorlanan bir yapıya sahip.

Birlikte yaşayıp görüyoruz. Alınan tedbirleri uygulama konusunda sıkıntılar yaşıyoruz.

Bilim Kurulu üyeleri açıklama yapıyor; mevcut durum göz önüne alındığında ekim-kasım ayında ciddi dalgalanmalar söz konusu olabilir.



Ne zaman ciddi bir frene basacağız? Benim naçizane görüşüm, rahatlama sağlandığında tekrar aynı şeyleri yaşayacağız, aşı bulunmadığı sürece de süreç bu şekilde devam edecektir. 2021 yılında halkımız da sektörümüz

de şapkayı önüne alıp gerekli önlemleri almalıdır. 2020 yılı için 140 araçlık bir yatırım planlamamız mevcuttu. Biz bu planlarımızdan vazgeçemedik. 2021 yılı yatırımları ile alakalı ise, süreci bekleyip bu doğrultuda hareket edeceğiz.

## NİLÜFER TURİZM Kamuoyu Duyurusu

**NİLÜFER** Turizm'in 2016 yılından itibaren başlayan yönetim boşluğundan ve zaafiyetinden faydalanmaya çalışan bazı personel ve dışardan haksız kazanç elde etmek isteyen kişilerin açmış olduğu davalar neticesinde, yalancı şahit ve sahte belgelerle Yargı makamları aldatılmış; dava açan personeller gerçek alacaklarının 15 katına varan tutarları tarafımızdan talep etmişlerdir. İlgili durum, şirketimizin içerisinde bulunduğu durumun suistimal edilmesi neticesinde meydana gelmiştir. Şirketimiz bütün personelin gerçek her türlü alacağını ödemeye hazırdır. Gerçek alacak tutarlarının kendilerine ödenmesini talep eden kişilerin şirketimize başvurmaları halinde ödemeler yapılacaktır.

**Not:** Ayrıca bu vesile ile yalancı şahit ve sahte belgelere dayanarak dava açan kişiler hakkında ve şirketimiz otobüslerine çok büyük zararlar veren, otobüs parçalarını satıp hurda haline getiren personel, kaptan ve her türlü kişi ve kurumlar hakkında suç duyurusunda bulunup, dava açacağımızın bilinmesi kamuoyuna önemle duyurulur.



# BAŞSAĞLIĞI

MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş.  
Afyonkarahisar yetkili servisi  
MUSFARMAN Otomotiv  
Yönetim Kurulu Başkanı Murat  
Çıracıoğlu'nun değerli ağabeyi

# İshak ÇIRACIOĞLU'nun

vefatı, tarafımızda derin  
üzüntü ile karşılanmıştır.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
ailesi, sevenleri ve  
dostlarına sabırlar diliyoruz...

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

*Bu zafer hepimizin*  
30 Ağustos Zafer Bayramı'nız



*Kutlu Olsun...*

**Esadas®**



**30**  
**AĞUSTOS**  
**ZAFER BAYRAMI**

*Kutlu Olsun*

**DK KÖKSALLAR**  **MERSİN VİF**  
TURİZM



**30**  
**AĞUSTOS**



**ZAFER BAYRAMIMIZ**  
**KUTLU OLSUN**

**Volkan**  **METRO**

**30**  
**AĞUSTOS**

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

**BLUECOM**



**AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI**  
*Kutlu Olsun*

**ayeni aksaray**




**30**  
AĞUSTOS  
**ZAFER BAYRAMI**  
*Kutlu olsun*




**LÜKS MERSİN**

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



**YALÇIN LAÇIN**  
**METRO**  
ADANA MERSİN  
ÇANAKKALE İŞLETMECİSİ



**AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI**  
*Kutlu Olsun*

**Düzce Güven**



## Otokar'ın 'Koronasavar'ı İzmir yollarında

**Otokar'ın körüklü KENT otobüsü, bulaş riskini minimuma indirecek sistemlerle donatıldı. Covid-19 tehdidine karşı geliştirilen 'Güvenli Otobüs', İzmir Büyükşehir filusunda yolcusunu ağırlamaya başladı**

**S**ON 10 yılda gerçekleştirdiği 1,1 milyar TL'ye ulaşan Ar-Ge yatırımlarıyla alternatif yakıtlı araçlar, akıllı şehirler ve güvenli ulaşım sistemleri gibi alanlarda birçok yeniliğe imza atan Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Güvenli Otobüsü ile pandemi döneminde de toplu taşımada fark yaratıyor. Şehir içi toplu taşımada Covid-19 bulaş tehdidini en aza indirmek için geliştirilen Güvenli Otobüs, İzmir'de 302 No'lu Konak-Otogar hattında ilk kez yola çıktı.

**Dünyada ilk, 4 sistem bir arada**  
Covid-19'un ülkemizde görülmesiyle birlikte Güvenli Otobüs'ün geliştirilmeye başlandığını belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Pandemi döneminde hem vatandaşlarımızı hem de otobüs kaptanlarımıza 'Güvenli Otobüs' ile daha güvenli bir toplu ulaşım deneyimi sağlamak mutlu duyuyoruz. İlk kez Kent Körüklü üzerinde uyguladığımız 4 farklı sistem ile ulaşımdaki tedirginliği ve Covid-19 bulaş tehdidini en aza indirmeyi hedefliyoruz.

Dünyada ilk kez bu dört sistemin bir arada kullanıldığı bir otobüs şehir içi taşımacılıkta hizmete başladı. 'Güvenli Otobüs', kendi kendini dezenfekte edebiliyor; fotokatalitik sistem ile güvenli bir seyahat imkânı sunuyor; binen yolcuların ateşini ölçüp, maske kontrolü yapıyor ve yeni nesil sürücü kabini ile sürücüyü bulaş riskine karşı daha fazla koruyor.

Bugünden itibaren seri üretim araçlarımızda opsiyonel olarak sunulacak sistemler, talep edilmesi halinde kullanımda olan otobüslere de küçük düzenlemeler sonrasında entegre edilecek" açıklamasını yaptı.

**Kendi kendini dezenfekte ediyor**  
Otokar'ın Güvenli Otobüsü'ndeki Otomatik Dezenfektasyon Sistemi sayesinde araç tek tuşla kendini dezenfekte ediyor. Araç kaptanları gerçekleştirdikleri sefer sonrasında, garaja döndüğünde araca eklenen özel bir yazılım sayesinde tek bir tuşla otomatik dezenfektan püskürtme sistemini devreye alabiliyor. Saniyeler içerisinde

devreye giren yüksek basınçlı otomatik dezenfektan püskürtme sistemi, aracın iç yüzeyindeki virüs ve bakterileri yok ediyor. Her gün akşam tekrarlanması önerilen işlem sadece 3 dakika sürüyor.

**Klimada fotokatalitik sistem**  
Klima ile virüsün yayılımının engellenmesi önem kazanıyor. Güvenli Otobüs'ün klima ünitelerinde fotokatalitik sisteme yer verdi. Fotokatalitik sistem, havadan taşınabilecek virüs ve bakteri gibi organik molekülleri hidroksillerle parçalayarak, zararsız su buharı ve karbondioksit döndürüyor. Bitkilerdeki fotosentez mekanizmasını taklit eden bu sistem klimalara entegre ediliyor. Tungsten trioksit (TiO3) ışık yardımıyla zararlı organik maddeleri yok ederek onları klima suyu beraberinde su ve karbondioksit çevirip zararsız hale getiriyor. Araç seyir halindeyken 60 dakika içinde virüsleri öldürebilme özelliği bulunan bu sistem, havayı sürekli dezenfekte ediyor.

**Ateş ölçüyor, maske kontrolü yapıyor**  
Otokar mühendisleri, Güvenli Otobüs'te yeni nesil uyarı sistemleri ile araç kaptanının işini kolaylaştırıp, yolcuların bulaş riski tedirginliğini en aza indiriyor. Otobüse entegre edilen sistem, ön kapıdan binen yolcuların ateşini ölçüyor. Yolcunun ateşi olması durumunda sistem sürücüye sesli ve kırmızı ışık uyarısı veriyor. Aynı sistem, yolcu da maske olmaması durumunda da sürücüyü ışıklı bildirimle uyarıyor.

**Sürücü de güven altında**  
Otokar, kaptanları da koruma altına alıyor. Yeni nesil sürücü kabini, yolcuların sürücü ile temasını engelliyor. Yüksek camlar ile çevrelenen kabin ile virüs geçişi sınırlandırılıyor. Yeni sürücü kabini, AB'nin emniyet, güvenlik ve yapı gibi alanlarda standartları tanımlayan ECE R107, R46, R118, R43 ve R80 direktif ve regülasyonlarına uygun olarak üretiliyor.



## İzmir'deki OTOKAR araç sayısı 400 oldu

**OTOKAR, İzmir'in toplu ulaşımında kullanılmak üzere ESHOT'a 52 yeni otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Bu teslimatla birlikte İzmir caddelerindeki Otokar marka araç sayısı 400'e çıkmış oldu...**

**T**ÜRKİYE'nin lider otomotiv markalarından Otokar, teslimatta hız kesmiyor. Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını yenilikçi ve çevre dostu araçlarıyla güçlendiren Otokar, yeni teslimatını ESHOT'a yaptı.

Yenilikçi otobüsleriyle dünyanın 50'den fazla ülkesinde milyonlarca yolcuya konforlu ve güvenli seyahat imkânı sunan Otokar, 10 adet Sultan City, 15 adet Doruk LE, 17 adet Kent LF ve 10 adet Kent Körüklü otobüs teslimatını törenle gerçekleştirdi.

Düzenlenen teslimat törenine İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Buğra Gökçe, Buca Belediye Başkanı Erhan Kılıç, Gazemir Belediye Başkanı Halil Arda, Tuzlukçu Belediye Başkanı Nurettin Akbuğa, ESHOT Genel Müdürü Erhan Bey ve Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç'ün yanı sıra İzmir halkı katıldı.

**İzmir'in yakışan otobüsler...**  
Tören konuşan Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, pandemi ile birlikte şehirlerde toplu taşıma kapasitesini artırmanın giderek önem kazandığını belirterek, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve ESHOT'un bu zor

dönemde şehir içi ulaşımında önemli bir yatırım kararı olarak halk sağlığını korumak için büyük bir adım attığını söyledi.

Türkiye'nin ve Ege'nin incisi İzmir'in gerçekleştirdiği bu atılımla ülkemizde örnek olduğunu belirten Genel Müdür Serdar Görgüç şunları söyledi:

"İzmir caddelerinde hizmet veren Otokar marka otobüslerimize yenilerini eklemek ve bir kez daha bu güzel şehre hizmet etmek, bir İzmirli olarak bana ayrıca gurur ediyor.

Bu tören ile kullanıma sunulacak farklı yolcu taşıma kapasitelerine sahip otobüslerimiz, ülkemizin yanı sıra Avrupa başta olmak üzere birçok ülkenin büyükşehirlerinde başarıyla hizmet veriyor. Tamamı Türk mühendisleri tarafından tasarlanan ve geliştirilen otobüslerimizin, çevre duyarlılığı, engelli yolcu taşımacılığına uygun yapısı, konforu ve ferah iç tasarımı ile İzmir halkının bir kez daha beğenisini kazanacağından eminiz. Ayrıca otobüslerimizin düşük işletme giderleri ve düşük yakıt tüketimi ile de İzmir Büyükşehir Belediyesi ve ESHOT'un tüm beklentileri karşılayacağına inanıyoruz. İzmir'in modern yüzüne yakışacak Otokar otobüslerin İzmir halkına hayırlı olmasını dilerim."



## Ata'nın heykeli yenilenen otogara çok yakıştı...

**S**ON bir yılda büyük bir dönüşüm geçirerek yenilenen Büyük İstanbul Otogarı'nda, 2 metre 90 cm boyundaki Atatürk heykeli yerleştirildi. Heykelin açılış törenine İBB CHP Grup Başkan Vekili İsmail Doğan Subaşı, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Murat Yazıcı, Boğaziçi Yönetim AŞ Genel Müdürü Ethem Pişkin, Otokar Müdürü Fahrettin Beşli katıldı.

Otogar esnafının da yoğun ilgi gösterdiği açılış töreninde konuşan Grup Başkan Vekili İsmail Doğan Subaşı büst

üzerinde yer alan ve Atatürk'ün 1922'de İzmir İktisat Kongresinde söylediği "Ekonomik yaşamın faaliyeti ve canlılığı, ancak ulaşım araçlarının, yolların, trenlerin, limanların durumu ve derecesiyle orantılıdır" sözlerini hatırlatarak konuşmasına şu cümlelerle devam etti

Hedefimiz İBB olarak otogarda en kaliteli hizmeti sunmak. İstanbul'un giriş ve çıkış noktasında tüm birimleriyle görev yapan otogar ekibi büyük özveriyle çalışıyor.





**30** AĞUSTOS

**ZAFER  
BAYRAMI**

*Kutlu Olsun*

## Bu sektör 'hayat öpücüğü'nü hak ediyor

**P**ANDEMİ karantina süreci ve sonrasında yaşanan sıkıntılar, her geçen gün artıyor. Sona ermesini merakla beklediğimiz salgının, kolay kolay bitmeyeceği, hatta ikinci dalgalın gelmesinin büyük olasılık dahilinde olduğu öngörülüyor. Bir taraftan karantina döneminde yaşanan borçlanma, istihdam daralması, yatırımların atıl duruma düşmesi, sezon olmasına rağmen maalesef bugün de kaldığı yerden devam etmekte. Geçtiğimiz yıllarla kıyaslama yapıldığında, yolcu sayısında ciddi derecede gerileme söz konusu. Bu yıl 180 milyon bantlarında olan karayolu yolcu taşımacılığı sayısının, 100 milyona kadar düşüş sağladığını öngörmekteyiz.

Bu arada sadece şehirlerarası sistemi baz alarak konuşmak hata olur. Lastik tekerlekle taşımacılık yapan tüm sektörlerde büyük yaranlanma mevcut. Gerek tam kapasite yolcu taşınmaması, gerekse şehirlerarasında sezonun sona ermesi. Günlük 2.500 sefer planlanması yapılırken şu anda 1.300 sefer gerçekleştirilmekte. Bu 1.300 aracın da yüzde 60 kapasite ile yolcu taşımacılığı yapması, kaybın büyüklüğünü bizlere gösteriyor. Bu maliyet kalemleri ve doluluk oranı ile bir aracın sizlere kâr sağlaması imkansız. Bu durumun ekonomik yansımaları oluyor. İşsizlik, istihdam daralması, bir tarafta sosyo-ekonomik çöküntü ve onun beraberinde trafik kazaları. Bugün bu daralmaların bir sonucu olarak kazalar meydana geliyor.

Karantina sürecinde ertelenen senetler, krediler önümüzdeki dönemde kapılarımızı çalacak. Pandemi sürecinde para kazanamayanın borç ödeme şansı kalmayacak, bu durum da; zincirin bütün halkalarını oynatacak. Ulaşımındaki tedarik zincirinin tamamı sıkıntı yaşayacak. Maalesef tablo çok karanlık. Artan maliyetler göz önüne alındığında bu iş sürdürülebilir olmaktan çıkmakta. Bu sektör ki diğer sistemlerin varlığı olmadığında taşımacılık yapan, onların eksikliklerini tamamlayıp hizmet veren bir sektör. Ülke olarak göz önüne aldığımızda, özellikle de son dönemlerde insanlar özel araçlarıyla seyahat etmekte. Bu durum da kaza riskini artırmaktadır.

Araçlarımızın çoğu parklarda yatmakta. Bu süreçte araçların MTV'leri, kaskosu, sigortası, her şeyi tam bedelle yatırılıyor. Buradan gerekli mercilere seslenmek gerekirse, hakikaten çok zor koşullarda faaliyetini sürdüren firmaların, yarınları yok. Az önce belirttiğim sorunlar, ekono-

miye darbe vuracak konumdadır. Mutlaka geçici de olsa kısıtlı kapasitede çalışılan şu dönemde, ek desteklerin sağlanması lazım. Sağolsunlar hükümetimiz desteklerini sağladılar fakat, bu destekler yeterli olmuyor. Bizler düşük kapasiteyle yolcu taşımaktayız, devletimiz de bizlere ülke genelinde düşük maliyetli akaryakıt, köprü, otoyol hizmeti sağlasın. Bir yandan şehirlerarasında araçlar boş gidip gelmekte, diğer taraftan şehir içinde insanlar üst üste seyahat etmekte. Bu dönemde en azından turizm ve şehirlerarası araçlar, lüks şehirci yolcu taşımacılığı hizmeti verebilsin. Bunlar ara duraksız; örneğin Beylikdüzü-Taksim arası, non-stop hizmet vermeli. Gerekli kurum kuruluşlarla bir araya gelip, belediye başkanımıza, valimize, "buyrun bu milli sermayeyi çürütmekten alıp, harekete geçirelim" diyelim.

Bir taraftan çark dönsün, diğer taraftan salgın riskini azaltmaya çalışalım. Bu sistem şehirci yolcu taşımacılığı yapan kuruluşları da minimum düzeyde, etkiler. Konuyu İETT yetkilileri ile görüştük; bu sistemi hayata geçirmesiyle alakalı olumlu dönüşler aldık. Bu durum sadece İstanbul geneli değil, büyük şehirlerimizin tamamında hayata geçirilmeli.

**Kazaların nedeni sosyo-ekonomik** Kazalar hakkında konuşmak gerekirse; çok fazla faktör mevcut. Ama bu sebeplerin çoğu bakımsızlıktan geçmekte. Bir otobüs kazası gerçekleştiğinde, sektörümüz günah keçisi ilan ediliyor. Tabii ki suçu varsa eleştirelim, fakat hiç kimse yollara, kaza yapacağı düşünmesiyle çıkmıyor. Otobüs kazalarında en çok mağdur olanlardan birisi, otobüs firması sahipleri. Tedbirler tabii ki alınmak zorunda, bunların denetimleri her zaman yapılmalı. Devamlılığı sağlanmalı.

Nitekim alınan tedbirler doğrultusunda trafik kazalarında azalmalar mevcut. Ama bu durum yeterli değil. Daha çok tedbir alınması lazım. İçişleri Bakanlığı ile çalışmalarımız hız kesmeden devam etmektedir. Kazaların üç ana nedeni mevcut. Bakımsızlık, yangınlar, eğitimsizlik... Tüm bunların altında yatan neden ise, sosyo-ekonomik durumdur. Bunu aştığımızda, sorun da çözülmüş olur.

Bunun yanı sıra toplu ulaşım hizmeti

veren araçlara geçiş üstünlüğü sağlanmalı. Yoğun saatler harici tüm köprüler istenildiği gibi kullanılmalı.

Tekerlek dönmeye başlıyor, beraberinde maliyetleriyle birlikte. Bazı destekler sağlandı, bunlar yeterli değil. Herkes destek istiyor, hükümetin işi de kolay değil. Fakat insan taşımacılığı yapılan bu sektörün bir ayrıcalığı olmalı. Ne zaman ki tam kapasiteye dönüş olur, o zaman eski düzen yerini alsın.

Her zaman söylüyorum, FSM Köprüsü'nün eş zamanlı kullanımı sağlansın. Bizler FSM'den geçip 3. köprü bedelini ödemeye hazırız. Sizler yasal taşıma sistemini çöktürseniz, ortaya korsan taşıma sistemi gelir. Bu durumda vergi veremeyenler çıkar, ülke ekonomisi kaybeder. Tekrar altını çiziyorum; gerekli mercilerden yüksek yoğunluklu destek bekliyoruz. Okulların açılmasıyla beraber, yıkım zinciri başlayacak. Üreticisinden, tüketicisine kadar. Önümüz kış, Anadolu yakasında bir otogar sorunumuz var, bununla alakalı çalışmalarımız devam etmekte. Ücretsiz şehirci servislerin kaldırılması konusunda İETT ve İBB ile ortak çözüm bulunmalı. Sektörün de buna destek vermesi lazım. Şunu gördük, servisler kaldırılırsa denince, kaldırılmayacağını anladık. Ancak yerine yeni bir servis taşıma sistemi belirlenirse kaldırılır. Transfer terminaleri yapılsın, yolcularımız bu şekilde otogarlara taşınınsın. Umarım başlama vuruşu sağlanır.

Tüm sektör mensuplarımızın 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutluyorum.



Mustafa YILDIRIM

## Genel bir çalıştay ihtiyaç oldu

**G**ÜNDEMİMİZDEN ne yazık ki Korona (Covid-19) bir türlü düşmüyor. Hayatımızın her noktasında bir şekilde etken olarak karşımızda. Bireysel yaşananlar, toplumsal yaşananlar, ticari veya özel hayatımızda yaşadıklarımız ortada.

Aslında geldiğimiz nokta ile yaşadığımız arasında ana hatları ile bir değişiklik yok. Bugün artık yeni normale adapte olmamız gerekiyor. Başından bu yana geçen süreç deneyimlediğimiz şartlar ile beraber yeni normalimizi yaşamaya başlamamız gerekiyor.

Artık ticaretin de dili değişecek; şartlar, sözleşmeler, ödeme şartları, hizmet şekli, pazarlama yolları... Biz taşımacılar tedirginiz; tüm dünya ile beraber hiç tecrübe etmediğimiz bir süreç yaşıyoruz; ticari hayatımızdan endişe ediyoruz, bunun için çeşitli destekler arıyoruz, işimizin devamı için geçecek süreye kadar ayakta kalma mücadelesi içindeyiz.

Peki yeni normalde yeni taşıma dili nasıl olmalı veya olacaktır? Bu konuda çalışma yapıyor muyuz?

Konu sadece taşıma kapasitesi ve bunun karşılığı araç bedeli ile sınırlı mıdır? Eğitim ve donanım konusunda hazırlandık mı?

Taşımacı olarak beklediğimiz yolcularımızın yeni normalde beklentileri ne olacak? Nasıl bir hizmet beklentisi olacak? Fiyatlamada yeni önlemler kapsamında farkında olduğumuz (veya olmadığımız) giderlerimiz sürece nasıl dahil olacak? Tüm bunların yanında rakibimiz olan hava yolları ve demir yolları satış politikası ile karşılaştığımızda biz neredeyiz?

Ulaşım sektörü totalde bu alternatiflere göre hangi özellikleri ile öne çıkabilir

Emre AK

veya çıkarılabilir?

Birçok bu ve benzeri sorular sorulabilir, yenileri eklenebilir, çoğalabilirler. Sektörümüzün taşıma çeşitliliğine göre de çeşitli dernek ve federasyonlar var. Bu noktada tümünün önce kendi muhatap oldukları taşıma modları için bir çalışma yapması, devamında da hepsi bir arada sektörü yeni normale taşıyacak bir çalıştay düzenlemelilerdir.

Öyle veya böyle artık yeni normale hazırlanmalıyız. Bireysel olarak işimiz kolay; Temizlik Maske, Mesafe. Bu üçlü ile sağlığını koruyabileceğiz. Fakat ticari olarak hangi üçleme, dörtleme veya beşleme, sektör olarak bir arada bunu belirlemeliyiz.

Bu hazırlık hem sektör temsilcileri için hem de bürokrasinin bizim ayak izimizden yürütmesini sağlamak için gereklidir. Ayrıca gerek yolcularımıza gerekse iş verenlerimize kendimizi ifade edebilmek için de gereklidir.

Artık sektör olarak, altını tekrar çizerek, firma bazında değil totalde büyüklüğümüzün, yatırım gücümüzün büyüklüğünün karşılığı fikir üretmek ortaya koymalıyız. Doğal olarak firmadan firmaya uygulamalar farklıdır, mutfaklar ve çıkan yemekler farklıdır ama gidilecek hedef ortaktır.



## Isuzu 'Sürücü Yorgunluk ve Dikkat Dağınıklığı' projesiyle ödül aldı...

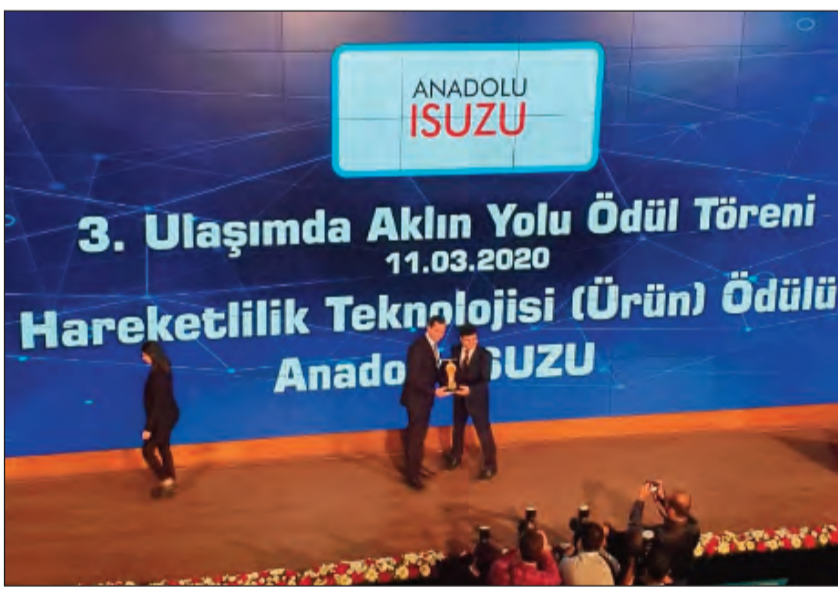
Anadolu Isuzu, 'Summits 3. Uluslararası Akıllı Ulaşım Sistemleri Zirvesi'nde, toplum sağlığını korumayı hedeflediği "Sürücü Yorgunluk ve Dikkat Dağınıklığı" projesi ile ödüle layık görüldü.

**S**ON günlerde meydana gelen otobüs kazalarına bakıldığında, büyük kısmı kaptan kaynaklı. Nedenine inip baktığımızda, uykusuzluk ve dikkat dağınıklığı ön plana çıkıyor. Türkiye'nin önde gelen otomotiv markalarından Anadolu Isuzu, bu çerçevede "Sürücü Yorgunluk ve Dikkat Dağınıklığı" projesi geliştirdi.

Şirket, Summits 3'üncü Uluslararası Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) Zirvesi'nde "Sürücü Yorgunluk ve Dikkat Dağınıklığı" projesi ile Ulaşım Aklın Yolu Ödülleri; 'Hareket Teknolojisi (Ürün) Kategorisi'nde ödüle layık görüldü. Akıllı araçlar ve akıllı şehir uygulamaları çalışmalarına devam eden Anadolu Isuzu, sürücülerin dikkat dağınıklıklarını ve yorgunluk halleri hakkında bilgi veren "Sürücü Yorgunluk ve Dikkat Dağınıklığı"

projesi ile sürücü-araç ve paralelinde toplum sağlığını korumayı hedefliyor.

Araç içi uygulama, sürücünün yorgunluğunu algılayıp, yorgunluk üzerine olabilecek kazaları önlemeye yardımcı oluyor. Dikkat dağınıklığını algılayan sistem, yoldan gözlerini uzun süre başka yere kaçırma, telefon ile ilgilenip yola bakmama gibi konularda uyarı vererek sürücünün aracı sürmesine ve yola odaklanmasına yardımcı oluyor. İnovasyonu ve teknolojik yenilikleri ürün ve hizmetlerine adapte eden Anadolu Isuzu, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında özellikle yolcuların ve sürücülerin güvenli seyahat edebilmelerine katkıda bulunmaya odaklanıyor. Anadolu Isuzu'nun Ar-Ge ve inovasyon alanındaki çalışmaları müşteri taleplerine uygun ürün geliştirme gücünü pekiştiriyor.



## Isuzu araçlardaki donanımlar Covid'e geçit vermiyor

Anadolu Isuzu, toplu taşımada kullanılan araçlarda ve okul servis araçlarında aldığı önlemlerle COVID-19 virüsünün bulaşma riskini azaltarak hem yolcuları hem de sürücülerini korumayı hedefliyor. Genel Müdür Ankan, araçlar için 4 başlıkta COVID önlem paketleri geliştirdiklerini söyledi.

**ANADOLU** Isuzu, COVID-19 pandemisiyle mücadele kapsamında araçlarında aldığı, virüsün bulaşma riskini azaltmaya yönelik önlemlerle hem yolcuların hem de sürücülerin sağlığını korumaya katkıda bulunuyor. Önlemler, COVID Önlem Paketleri adı altında "Dezenfeksiyon", "Kontrol", "Temas" ve "İzolasyon" olmak üzere 4 başlık altında geliştirildi. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Ankan, Anadolu Isuzu'nun kaliteli, konforlu ve güvenli araçları ile yurtdışında tercih edilen bir marka olduğunu söyledi. Ankan "Anadolu Isuzu olarak inovasyonu ve teknolojik yenilikleri ürün ve hizmetlerimize adapte etmeye odaklanıyoruz. Ar-Ge ve inovasyon alanındaki çalışmalarımız, müşteri taleplerine uygun ürün geliştirme gücümüzü pekiştiriyor. Bu doğrultuda yolcularımızın ve sürücülerimizin güvenli seyahat edebilmelerine katkıda bulunma hedefiyle hayata geçirdiğimiz çalışmalara devam ediyoruz. COVID-19 pandemisi ile bu çalışmalarımız yeni bir boyut kazandı. Geliştirdiğimiz COVID-19 önlem paketle-

ri ile hem toplu taşımada hem de okul servislerinde bu uygulamayı hayata geçiren ilk marka olmanın gururunu yaşıyoruz" dedi. COVID Önlem Paketleri Anadolu Isuzu'nun; Novociti, Novociti Life, Citibus, Citiport, Novo Serisi, Turkuaz, Visigo, Interliner, Toro

ve Novo Okul modellerinde uygulanabiliyor. COVID-19 uygulamaları fabrika çıkışlı sıfır araçların yanı sıra piyasadaki Anadolu Isuzu araçlarına da Isuzu yetkili servisleri tarafından tek tek ya da paket halinde opsiyonel olarak uygulanabiliyor.



## Goodyear'da üst düzey atama...

**K**ESİNTİSİZ 12 yıl 3M bünyesinde görev yapan Temel Doğanay, Goodyear Lastikleri T.A.Ş. Ticari Lastikler Direktörü olarak atandı. Temel Doğanay, Ticari Lastikler Direktörü olarak başladığı görevinde direkt olarak Genel Müdür Mahmut Saroğlu'na raporlama yapacak.

Satış lideri olarak 18 yıllık güçlü bir deneyime sahip olan Doğanay, 3M'de 12 yıl boyunca artan bir sorumlulukla görevler aldı. En son Industrial Adhesives and Tapes Division Leader olarak görev aldığı 3M'den önce ise Petrol Ofisi ve İzocam'da çeşitli pozisyonlarda çalıştı.

Ortaoğu Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü mezunu olan Temel Doğanay, İngilizce biliyor.

HABER **JULASIM**  
www.haberulasim.com

**İMTİYAZ SAHİBİ:** Haziran Gazete Medya Yayıncılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

<b>SORUMLU YAZIŞLARI MÜDÜRÜ</b> Mahmut Salık	<b>GENEL YAYIN YÖNETMENİ</b> Recep Yalamacılar
---	---

**ADRES:** Büyük İstanbul Otogarı A2 Kulesi (Dolmabahçe Saat Kulesi) Kat: 3 No: 110 Bayrampaşa/İstanbul

**BASKI YERİ:** Dünya Eko Basım Yayın Dağıtım Tic. ve San. ve A.Ş.

İSTANBUL



**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**



# Mengerler teslimatta hız kesmiyor

Otobüs satışlarını aralıksız sürdüren Mengerler, son olarak Best Van Tur'a 10 adet 2+1 donanımlı Mercedes-Benz Travego 16, Beydağı Turizm'e ise 2 adet 2+1 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi

**M**engerler, peş peşe gerçekleştirdiği 'Yıldız' teslimatlarıyla tüm dikkatleri üzerine çekiyor. Mengerler, Best Van Tur'a satışını yaptığı 6 adet Mercedes-Benz Travego 16 otobüsün 2 adedini teslim etti. Otobüslerin anahtarını Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki'den alan Best Van Tur Genel Müdürü İrem Bayram, gazetemize şu açıklamaları yaptı:

2020 yatırım planlarımız çerçevesinde 10 adet Mercedes-Benz otobüs aldık. Otobüsleri mayıs ayında teslim alacaktık; ancak pandemi nedeniyle takvim ileri tarihe değişti.

Ağustos sonu itibarıyla tüm otobüslerimizi filomuza katmış olacağız.

Bu son almamızla birlikte, filo büyüklüğümüz 85 adede çıktı.

Evet riskli dönem, ama riskin kazanç getirebileceğine de inanıyoruz. Ayrıca, yolcumuzu daha iyi otobüslerle ve daha konforlu taşımak gibi de bir sorumluluk yükliyoruz kendimize...

## Beydağı teslimatlara doymuyor!

Mengerler'in bir diğer teslimatı da Malatya'nın önde gelen köklü firmalarından Beydağı Turizm'e gerçekleştirildi.

Beydağı, 'Maxi' konsepti ile yolcularına kesintisiz hizmet vermek adına 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 aldı.

Teslim töreninde Beydağı Turizm firma ortakları Aydın İkde ve Mert Mutlu ile firma çalışanları hazır bulundu. Teslimatla ilgili gazetemize bilgi veren firma yetkilisi Mert Mutlu, "Bu yıl içerisindeki 14'üncü aracımızı teslim aldık.

Yatırımlarımıza gelecek yıl da devam edeceğiz" dedi. Maxi konsepti hakkında bizleri bilgilendiren Mert Mutlu; araçlarımızı 36 koltuk kapasitesine düşürmekle birlikte, yolcularımıza baldır dayama aparatı, 75 cm koltuk arası mesafe, geniş ikram servisi ile Ankara-Malatya-Ankara hatında hizmet vermeye hazır olduklarını belirtti.



## Isparta Petrol ve Mersin Nur'a 2'şer adet Tourismo

**M**ENGERLER Türk Ticaret A.Ş., firma sahipleri ve bireysel otobüscülere yönelik otobüs teslimatlarını aralıksız sürdürüyor. Mengerler, son olarak sektörün önde gelen firmalarından Isparta Petrol Turizm ve Akdeniz'in güçlü firması Mersin Nur'a 2'şer adet Mercedes-Benz Tourismo satışı gerçekleştirdi. Bu yıl filo yenileme projesi kapsamında 15 adet Mercedes otobüs yatırımı yapan firma, son olarak Mengerler'den aldığı 2 adet Tourismo ile filonunu güçlendirdi. Otobüsler, firmanın başkanı Zeynel Çetin tarafından teslim alındı. Isparta Petrol, bu almışla

birlikte filosundaki toplam araç sayısını da 60'a yükseltmiş oldu.

Mengerler, Mersin Nur Turizm'e de 1 adet Tourismo teslimatı yaptı. Otobüsler, Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından Mersin Nur Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur'a törenle teslim edildi. Teslimatta konuşan Ahmet Nur, "Filomuzun tamamını bu yıl itibarıyla yenileme kararı aldık. Kaliteli, konforlu ve güvenli hizmet anlayışımızı son model araçlarımızla daha da ileriye taşıyacağız" dedi. Mersin Nur, filosuna kattığı Tourismo'lardan bir tanesini de Hasmer'den aldı.



**Aker**  
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.



30 AĞUSTOS  
**ZAFER**  
BAYRAMI  
KUTLU OLSUN!

**derya tur**  
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

**systemtransport**



**AĞUSTOS**  
ZAFER BAYRAMIMIZ  
KUTLU OLSUN!



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



*"Hiç bir şeye  
ihtiyacımız yok,  
yalnız bir şeye  
ihtiyacımız vardır,  
şahısken olmak!"*

*K. Atatürk*

**TÜRKKAN**  
TURİZM ve TAŞIMACILIK



**AĞUSTOS**  
ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun*

**RENA tur**

**Ömer DEMİRCİ**  
Yönetim Kurulu Başkanı





# Çevik: Kaptanımız baştacıımız



**N**E mutlu kaptanına değer veren firmalara... Bu firmalardan birisi de turizm taşımacılığı sektörünün önemli markalarından Özel Tur. Firma, geçtiğimiz günlerde TTDER Otoparkı'nda bütün kaptanlarını korona testinden geçirdi. Sonuç negatif, yani aile tertemiz. Etkinlikle ilgili gazetemize bilgi veren Özel Tur Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Çevik, şunları söyledi: Hasas bir dönem; özel bir sağlık kuruluşu ile anlaşma yaparak tüm personelimizi korona testinden geçirdik. Çok şükür ki, sonuç nefatif...

Çalışanlarımızın sağlığı, bizim birinci önceliğimiz. Kaptanlarımıza sağlıklı günler diliyorum. Onlar şirketimizin vitrin yüzü... Saatlerce ve hatta günlerce misafirlerimizi gezdirir, firmamızı temsil ederler. Onlar sağlıklı olurlarsa, yolculuklar daha güvenli daha kaliteli ve daha keyifli

olur. Pandemi, dünyamızı ve ülkemizi kötü etkiledi elbette; ama özellikle turizm resmen dibe vurmuş durumda. Ancak yine de yılmadan çalışmalarımıza devam ediyoruz. Araç bakımlarımızı aksatmadan yapıyor, hatta boş araçlarımızı saatlerce trafikte gezdirerek test sürüşlerimizi gerçekleştiriyoruz. Bunlar elbette bir masraf ama asla yük değil. Can güvenliği bizlerin kırmızı çizgisidir ve asla taviz verilemez. Bu sebeple gerekirse araçlarımızı 24 saat boş olarak trafikte gezdirip, gerekli arıza tespitlerini yaptırmaya devam ederiz. Bugün yapılan testlerin aslında tüm turizm kaptanlarına yapılması gerektiğini düşünüyorum. Kaptanlarımıza sahip çıkmak, bizim işveren olarak en büyük görevimizdir. Tüm firmaların testleri bir an önce yaptırılmaları gerekiyor. Her şeyin başı sağlık!



**GRAND  
BUS MARKET**

Orobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres  
**Erman GEYİK**

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

0850 600 00 10

**Fethiye**  
SEFERLERİMİZ  
Başlamıştır

İZMİR  
AYDIN  
BURSA  
MUĞLA

**efe tur**

# 30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



30 AĞUSTOS

AĞUSTOS

ZAFER  
BAYRAMI

KUTLU OLSUN



*"Biz Türkler  
tarih boyunca  
hürriyet ve  
istiklale  
timsal olmuş  
bir milletiz"*

Mustafa Kemal Atatürk

# 30

AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



# ZAFER BAYRAMI

# 30 AĞUSTOS



# obilet, % 249 büyüme ile seyahat sektörünün lideri

2017'de yüzde 1041 ile 'Türkiye'nin En Çok Büyüyen 8. Teknoloji Şirketi' seçilen obilet.com, istikrarlı yükselişini sürdürüyor. Şirket, 2019'daki yüzde 249'luk büyüme ile de; "Deloitte Teknoloji Fast 500'de Türkiye'nin en büyük otobüs ve uçak bileti satış platformu oldu.

**ZİYARETÇİ** sayısı 400 milyona ulaşan obilet.com, istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Şirket, 2019'daki başarılı performansı ile de yine listelerin başında yer almayı bildi.

Dünyanın önde gelen denetleme firması Deloitte tarafından gerçekleştirilen Deloitte Teknoloji Fast Programı, dünyanın en iyi teknoloji şirketlerini büyüme oranlarına göre kıyaslıyor. Euro kuru üzerinden büyüme oranlarının hesaplandığı 2019 programında Türkiye'den 21 şirket listeye girmeye hak kazanırken, yüzde 249 büyüme oranıyla obilet.com, seyahat sektöründe Türkiye'nin en iyi yazılım şirketi oldu. obilet.com; 2017'de de yüzde 1041 büyüme oranı ile 'Türkiye'nin En Çok Büyüyen 8. Teknoloji Şirketi' seçilmişti.

## Ödüller ve yatırımlarla büyüme devam ediyoruz

Konuyla ilgili açıklama yapan obilet.com CEO'su Yiğit Gürocağ; "Kurulduğumuz günden bu yana kullanıcılarımıza daha iyi hizmet vermek için yenilikçi uygulamalar sunmak üzere çalışmaya devam ediyoruz. 2020 yılında da her alanda kendimizi geliştirmeye çalışırken aldığımız ödüller bizi daha da motive ediyor" dedi. Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs ve uçak bileti satış platformu konumunda olduklarını dile getiren Yiğit Gürocağ, şöyle devam etti:

Güvenli alışveriş ve yolculuk imkanı sağlayan platformumuz üzerinden, farklı firmalara ait bileti karşılaştırma şansı bularak, hızlı ve güvenli şekilde bileti satın alabiliyor, iptal edilen biletlerden ve ek seferlerden anında SMS ile haberdar olunarak seyahat planlaması yapabiliyor. 7/24 müşteri hizmetleri, güvenli ödeme, sıfır komisyon, iki dakika gibi kısa sürede bilet alma kolaylığı, iptal edilen bilete kesintisiz iade gibi özelliklerimizle, ayda 16 milyondan fazla ziyaretçiye ev sahipliği yapan platformumuzu, yatırımlarla geliştirmeye ve



alanımızda fark yaratmaya önemimizdeki dönemde de devam edeceğiz."

2019'un 4. çeyreğinde Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)'dan aldığı yatırımla büyüme devam eden obilet.com'da 180'den fazla otobüs firması ve 1000'den fazla havayolu firmasının biletleri kullanıcılara sunuluyor.

**Ziyaretçi sayısı 400 milyonu aştı** obilet.com, Türkiye'nin en seçkin otobüs firmalarını bünyesine katarak, kullanıcılarına en iyi firmaları kıyaslama ve kendilerine en uygun otobüs ve uçak bileti bulma imkanı sağlamak için Ali Yılmaz ve Yiğit Gürocağ tarafından

2012 yılında kuruldu. 2015 yılında Aslanoba Capital ve Earlybird Venture Capital şirketleri tarafından yatırım alarak, grup şirketleri bünyesine katıldı.

2018 yılının 2. çeyreğinde en çok yatırım alan Türk şirketi olan obilet.com'un toplam ziyaretçi sayısı kurulduğu günden bu yana 400 milyona ulaştı. obilet.com, Türkiye sıralamasında en çok ziyaret edilen seyahat siteleri arasında yer alıyor. obilet.com'un 3 milyondan fazla kullanıcı tarafından indirilen mobil uygulamaları ise 2015 yılında MasterCard tarafından Avrupa'nın En İyi Seyahat Uygulaması seçildi.

## Ankara ve İzmir'de servis tarifesi belirlendi



## Esnaf yüzde 11-13'lük zammı çok az buldu

**H**ER şey normal giderse okullar 21 Eylül tarihinde açılacak. Beka sorunuyla karşı karşıya olan servisçi esnafın gözü ve beklentisi, ücretlerde tatmin edici makul bir zam... Ancak böyle görünmüyor ki, beklentiler karşılanmayacak.

Nitekim Ankara ve İzmir'de açıklanan tarife bakılırsa, durum esnaf için vahim. Ankara'da 2020-2021 eğitim öğretim yılı için okul servis ücretlerinde ortalama yüzde 11 ile 13 arasında değişen oranlarda artış oldu.

Geçen yıl 2 bin 30 lira olan 0-3 kilometrelerdeki servis ücreti 2 bin 275 liraya, 2 bin 250 lira olan 3-6 kilometrelerdeki ücret 2 bin 520 liraya, 2 bin 613 lira olan 6-10 kilometrelerdeki ücret 2 bin 925 liraya, 3 bin 36 lira olan 10-15 kilometrelerdeki ücret 3 bin 400 liraya yükseldi.

Servislerde rehber hizmeti için istenecek ücrette üst limi ise 85 lira, 15 kilometreyi aşan her kilometre için alınacak ücret 67,50 lira olacak.

İzmir'de yeni tarife belli oldu.

Buna göre, 0-3 kilometre ücreti 226 liradan 250 liraya, 0-6 kilometre ücreti 277 liradan 306 liraya, 0-10 kilometre ücreti 294 liradan 325 liraya, 0-15 kilometre ücreti 348 liradan 385 liraya, 0-20 kilometre ücreti 418 liradan 462 liraya, 0-25 kilometre ücreti 469 liradan 518 liraya, 0-30 kilometre ücreti 514 liradan 568 liraya, 0-35 kilometre ücreti 537 liradan 593 liraya, 0-40 kilometre ücreti de 571 liradan 631 liraya yükseltildi.

Zam oranlarını değerlendiren servisçi esnafı; 2012'de sektörde ciddi bir yaprak dökümü yaşanabileceğini dile getiriyor.

Hükümetin duruma el atması durumunda, bir çok firmanın iflas edeceği, binlerce kişinin de işsizlik ordusuna katılacağına dikkat çeken esnaf, belediyelerden, mevcut koşulları da dikkate alarak daha insafli davranmasını istedi.



## obilet.com, otobüs kiralama hizmeti başlattı

obilet.com, pandemide villa, tekne, kamp gibi daha izole hale dönüşen tatil alışkanlıklarını seyahatte de sürdürmek isteyenlere yönelik olarak, otobüs ve minibüs kiralama hizmeti sunmaya başladı. Artık seyahatseverler online kiralama ile, kendi yakın çevreleriyle sınırlı bir yolculuk deneyimi yaşayabilecek ve esnek yolculuk planları oluşturabilecek.

**ONLINE** otobüs ve uçak bileti satış pazarının lider markalarından obilet.com, Türkiye'nin önde gelen otobüs firmalarını bir araya getirerek, pandemide esnek seyahat etmek isteyenler için otobüs ve minibüs kiralama hizmeti sunmaya başladı. Kullanıcıların platform üzerinden online otobüs ve minibüs kiralamasını sağlayan obilet.com, talep sahipleriyle otobüs firmalarını bir araya getirmiş oldu.

**Yakın çevreyle yolculuk deneyimi** obilet.com CEO Yiğit Gürocağ, yeni hizmetleri sayesinde seyahatseverlerin, kendi gruplarına özel otobüs kiralayarak daha esnek bir yolculuk planı oluşturabileceklerini belirterek şöyle konuştu: "2020 yılı, vatandaşların tatil ve yolculuk anlayışlarının değiştiği bir sene olarak dikkat çekiyor. İnsanlar bu dönemde hijyene çok daha fazla önem göstermeye başladı.

Tatil için özellikle aileler, villa kiralama, tekne/yat kiralama ve kamp kurma gibi daha izole seçenekleri tercih etmeye başladı.

Yaşamda da buna paralel bir şekilde dönüşüm yaşanacağı düşünüyoruz. Bu doğrultuda seyahatseverler otobüs ya da minibüs kiralama gibi, kendi yakın çevreleriyle sınırlı bir yolculuk deneyimini tercihleri arasında alacaklardır. Otobüs firmaları da tüketicilerden gelen bu talebi, hızlı ve dengeli bir şekilde karşılayabilmek için pazaryeri platformlarının desteğine ihtiyaç duyacaklar. Bu dönüşümün öncüsü

olarak obilet.com, otobüs firmalarına ek gelir kaynağı da yaratabilecek söz konusu ürününü, bu bakış açısıyla ve pazardaki karşılıklı ihtiyacı göz önünde bulundurarak geliştirdi."

COVID-19 döneminde online alışverişin daha da öne çıkmaya başladığını belirten Yiğit Gürocağ, "Seyahat yasaklarının devam ettiği süre boyunca obilet.com olarak kullanıcılarımıza sunabileceğimiz hizmetler konusunda proje önceliklendirme, fizibilite ve ürün geliştirme çalışmalarımıza ağırlık verdik. Değişen seyahat alışkanlıklarına uygun olacak şekilde ürün portföyümüzü genişletmeye devam ediyoruz" dedi. Gürocağ, "Seyahat kısıtlamaları boyunca maddi açıdan darboğaza giren otobüs firmaları, geliştirmiş olduğumuz bu yeni model sayesinde hem farklı bir gelir kaynağına hem de online alışveriş tercih eden, konforlu ulaşımın avantajlarından yararlanmak isteyen farklı bir müşteri segmentine kavuşacaklar. Bu da otobüsle yolcu taşımacılığı sektörünün yaşadığı darboğazı aşabilmesine önemli bir katkı sunacak" diye konuştu.

Yiğit Gürocağ, yeni hizmetleriyle dileyenlerin hem şehirlerarası yolculukları hem de şehir içi toplu gezileri için seçili otobüs firmalarından hızlı ve kolayca otobüs kiralayabileceklerini söyledi. Otobüs kiralamanın, özellikle kalabalık gruplar için iyi bir seçenek olduğunu kaydeden Gürocağ, bu yöntemin en çok iş gezileri, okul gezileri, doğumlar, cenazeler, doğum günleri, turistik geziler, spor etkinlikleri ve özel etkinliklerde tercih edildiğini ifade etti.

## Ulusoy bireyselcisi 'MAN' dedi

**M**AN, ödüllü otobüsü Lion's Coach ile pazardaki etkinliğini her geçen gün artırıyor. MAN'ı tercih eden şirketlerden birisi de Ulusoy'un bireysel yatırımcısı GENOL Turizm oldu. GENOL Turizm, Ulusoy bünyesinde çalıştırılmak üzere 3 metre, 2+2 VIP koltuk düzenli Lion's Coach ve 1 adet MAN TGE minibüs kattı. Araçların anahtarını MAN

Otobüs Satış Grup Müdürü Can Cansu'dan alan , araçların GENOL Turizm sahibi Emre Gencan, "İşletmecilerimiz, filolarımıza yeni araç alırken çok titiz davranıyoruz. İşletme maliyetinden düşük yakıt sarfiyatı gibi pek çok kriteri bakıyoruz. Bu kriterlere sahip olduğu için MAN otobüsü tercih ettik. MAN ile işbirliğimiz gelecekte de devam edecek" diye konuştu.



## Mis Amasya, filosunu NEOPLAN ile güçlendirdi

**M**IS Amasya Tur'un bireysel yatırımcısı MC Oto Dizayn, otobüs yatırımında 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenine sahip NEOPLAN Tourliner'ı tercih etti. Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. adına Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirel ile MC Oto Dizayn'dan Mustafa Cıngı, Mehmet Emin Işık ve Oktay Özer katıldı. Törende konuşan Mustafa Cıngı, "Şirketimiz adına aldığımız bu ilk otobüsümüzde tercihimizi, tüm beklentilerimize yanıt vereceğini düşündüğümüz NEOPLAN Tourliner'dan yana kullandık. Yıl sonuna doğru gerçekleştirmeyi planladığımız ikinci yatırımımızda da yine NEOPLAN Tourliner ilk tercihimiz olacak" dedi.



# 30

## Ağustos Zafer Bayramı Kutlu Olsun

www.sec.com.tr



444 44 27

 **Lüks Artvin**



**AĞUSTOS  
ZAFER BAYRAMI'MIZ  
KUTLU OLSUN**



# ZAFER



## İNANANLARINDIR

### 30 Ağustos Zafer Bayramı

KUTLU OLSUN



# 30

AĞUSTOS

ZAFER  
BAYRAMI

1922

*Kutlu Olsun...*



# İSTAB BAŞKAN YARDIMCISI VE AZAL TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI AZİZ BAŞ: Daha güçlü bir destek ve 'kademeli saat' ile sektöre soluk aldırılmalı...

**HABER ULAŞIM:** *Düşük taşıma fiyatları, rasyonel olmayan mevzuat dayatmaları... Servis taşımacıları çok sıkıntılı iki sene yaşadı. Siz servisçiler olarak 2020'ye nasıl bakıyordunuz, seneye nasıl başladınız?*

**BAŞ:** 2020'nin gelişi 2019'dan belliydi. Ekonomik açıdan pek parlak bir yıl olmayacağı görünüyordu. Biz servisçiler, 2020'ye stabil kalarak hayatımızı sürdürme düşüncesi ile bakıyorduk. Ancak 2020 senesine başladığımızda, sektörümüzdeki maliyet artışları ile beraber bir başka önemli sıkıntıyla daha karşılaştık. Bazı servisçiler, piyasadan iş alma hırsıyla hareket edip, taşıma fiyatlarını çok düşük seviyelere indirdi. Bu da sektördeki mevcut sıkıntıyı daha da katmerleştirdi. Yani kısacası seneye hiç de moralli başlayamadık.

**HABER ULAŞIM:** *En çok etkilenen kesimlerden birisi olarak, pandeminin sektöre maliyeti ne oldu? Geçen yılı da parlak geçirmedinizi biliyoruz; bu yıllı kıyaslama yapıyor musunuz?*

**BAŞ:** Pandeminin bu sektöre maliyetinin hesabını yapmaya hiçbirimizin matematiği yetmez. Öyle ciddi şekilde yaraladı ki, sektörde hayatı durdurdu demek abartı olmaz. Yüzde 100 kapasite ile çalışan bir sektör düşünün, ki bu durumda bile para kazanamıyorduk; yüzde 5-10 kapasite ile çalışır duruma geldik. Yaklaşık yüzde 90 oranında bir daralma söz konusu. Hal böyle olunca sektör çalışması durdu, araçlar durdu. Geçen yıl ile bu yıl arasında bir kıyaslama isterseniz; sıkıntılarının senesi geçen yılı bile tercih eder durumdayız. Çünkü geçen sene, en azından çalışıp birşey ortaya koyuyorduk. Şimdi ise sektörümüzde de tabiri caiz ise yaprak kıpırdamıyor.

**HABER ULAŞIM:** *Pandemi sürecinin servisçilere getirdiği sıkıntılardan söz edebilir misiniz?*

**BAŞ:** Özetlemek gerekirse, pandeminin servisçilere getirdiği sıkıntılardan başında işlerimizin durması oldu. Okulların yanı sıra, fabrikalar ve servis hizmeti sağladığımız iş yerleri (plazalar-şirketler-AVM'ler gibi) bir anda kapatılınca çalışma hayatımız durmuş oldu. Servisçi esnafı çok sıkıntılı; araç kredileri, sigortaları, MTV ödemeleri, sürücü maaş ve SGK'ları gibi çoğaltabileceğimiz ödemeler yüzünden iflaslar başladı. Birçok esnaf, aracını parasına bozdurup bu işten çıkmaktadır. Pandemi sürecinden önce sektörde daha kaliteli hizmet verebilmek adına araç araçlarını yenileyen, daha başka kurumsal yatırımlar yapan pek çok esnaf ve şirketlerimiz oldu. Pandemi ile beraber işler bıçak gibi bir anda kesilince, bu arkadaşlar çok ciddi sıkıntılar içinde kaldılar.

**HABER ULAŞIM:** *Bilim insanları normalleşmeden uzaklaşmaksızın pandemiye karşı ek ve etkili önlemler alınabileceğini söylüyor. Bu önlemlerin başında da, servisçilerin yıllardır talep ettiği 'kademeli saat' önerisi yer alıyor. Bununla ilgili girişimleriniz var mı?*

**BAŞ:** Kademeli saat önerisi yıllardır bizim meslek örgütlerimizin hükümetlere ve yerel yönetimlere sunduğu bir öneridir. Ama maalesef ki bir türlü cevap alamadığımız bir mesele olarak hep kenarda durdu. Bu konuda İTO 22. Komite ve İSTAB olarak defalarca girişimlerde bulunmuşuz. Pandemi ile beraber bu konuda İTO, İSTAB, İSO ve Sektör Meclisi üzerinden tekrar hükümetten ve yerel yönetimlerden talepte bulunuldu. Ne yazık ki yıllardır yaptığımız bu talepleri, şimdi bilim insanlarının



ağzından da duymaya başladık. Bizlerin taleplerine duysanız kalaran inanıyorum ki bilim insanlarının önerilerini yok saymayıp 'Kademeli Saat Uygulaması' niğündeme alacaktı.

**HABER ULAŞIM:** *Hükümet, pandemi nedeniyle sıkışan ekonomiye soluk aldurmak amacıyla bir takım teşvikleri hayata geçirdi. Bu noktayı biraz açabilir misiniz? Destek yeterli mi, siz ne bekliyorsunuz?*

**BAŞ:** Evet hükümet birtakım teşvikler sundu. Yeterli mi? Burası göreceli bir kavram, kişiden kişiye değişebilir. Bence bu teşviklere ilaveler olmalıydı. Mesela Temmuz 2020'de ödenecek MTV'ler bir defa da olsa alınmayabilirdi. 2020 yılı için zorunlu trafik sigortaları ücretsiz olabilirdi. Çalışılmayan sürede

BAĞKUR ve SGK primleri iptal edilebilirdi. Bence esnafa özel yeni bir ekonomik paket hazırlanarak vergi ve prim borçları başta olmak üzere kamuya olan borçlar uzun vadeli ve faizsiz olarak yeniden yapılandırılmalıdır. Bu borçların ödenmesi de 2021'den itibaren başlatılmalıdır.

**HABER ULAŞIM:** *Son olarak yıla dair beklentilerinizi paylaşabilir misiniz? Asla istemeyiz ama; maalesef böyle bir olasılık var; pandemide ikinci dalga olur mu, nasıl hareket etmek gerekiyor?*

**BAŞ:** Başta ülkemizin ve tüm dünyanın bu COVID19 illetinden bir an önce kurtulması beklentisi ile insanların normal hayat düzenine kavuşmasını, herkesin işine gücüne sarılmasını, öğrencilerin okullarına devam edebilmesini, normal hayatımıza olmasa

da 'Yeni Normal' hayatımıza geçebilmeyi beklemekteyiz. Pandemiye ikinci dalga olabilir mi? Bilim insanlarının açıklamalarına göre bu risk her zaman var, inşallah böyle bir durum olmaz. Herkes sorumluluğunun bilincinde olursa ikinci dalga olmayacaktır. İkinci dalganın olmaması ve bu sürecin bir an evvel bitmesi biz insanların duyarlı olmasıyla bire bir ilintili. Bu süreçte verilen talimatlara uymak gerekmektedir. Uzmanlar ve yetkililer maske, sosyal mesafe ve el temizliği diye diye kendilerini paralarken, insanların duyarlılığı pes dedirtiyor. Lütfen kurallara uyalım, artık normal hayatımıza geçelim, herkes üzerine düşeni yerine getirsin ki normal düzenimize geçelim. Servis sektörümüzün tam kapasite ile çalışmaya başlaması dileklerimle...

## VIA TRANSPORT ve PROGO GENEL MÜDÜRÜ KEREM SERKAN ÇOBAN:

# Sektörün bağışıklık sisteminin güçlendirilmesi gerekiyor...

**D**EĞERLİ meslektaşlarım, karayolu yolcu taşımacılığının değerli emekçileri, herkesi saygı ve hürmetle selamlıyorum.

Tüm sektörlerde gündem pandemi. Pandeminin ekonomik etkileri ve sağlık sistemi üzerindeki etkileri her gün yazılıyor ve konuşuluyor.

Pandeminin ticari hayatın tamamını kaplayan bir kara gündem olduğu artık su götürmez bir gerçek.

Başladığı tarih belli, biteceği veya tekrarlayacağı tarih belirsiz bir konu Pandemi.

Birçok işletme, 6 aydır kontak kapatmış veya yüzde 15 kapasite ile işletmelerini ayakta tutmaya çalışıyor.

Bildiğiniz üzere, Covid -19 bağışıklık sistemi kuvvetli olmayan, başka kronik hastalıkları olan kişilerde ciddi sağlık problemleri yaratmakta.

Bazı kişilerde ise hafif belirtiler ile kolayca atılmakta. İşletmelerimizin ekonomik krizlerdeki bağışıklık sistemini insanların bağışıklık sistemine benzetmek, hatta bu tip enfeksiyonları işletmelerinde, krizde enfeksiyonları ile karşılaştırmak gerektiğini düşünmekteyim.

Özetle, nakit akıştan, borçluluğa, öz kaynak yönetiminden, finansal pozisyonlarına kadar birçok konu işletmenin bağışıklık sistemini oluşturduğu gibi, benzer ekonomik krizlerden nasıl etkileneceğinin de önemli bir göstergesi konumunda.

### Ülkemizde turizme etki eden olumsuz olaylar

Turizm sektörü, ülke ekonomisi açısından en önemli lokomotif sektörlerden biri. Özellikle ülkemizde turizm sektörü, 2015 yılından bu yana ciddi krizlerle zarar görmekte. Hızlıca başlıkları bir gözden geçirelim. 6 Ocak 2015 Sultanahmet patlaması, 20 Temmuz 2015 Suruç patlaması, 10 Ekim 2015 Ankara Garı Patlaması, 24 Kasım 2015 Rusya uçak krizi, 12 Ocak 2016 Sultanahmet patlaması, 13 Mart 2016 Kızılay Ankara

patlaması, 19 Mart 2016 İstiklal Caddesi patlaması, 28 Haziran 2016 Atatürk Havalimanı patlaması, 15 Temmuz 2016 Darbe Girişimi, 8 Ekim 2017 Zeytin Dalı Operasyonu, 9 Ekim 2019 Suriye Barış Pınarı Operasyonu, 27 Şubat 2020 İdlil Bahar Kalkını, 11 Mart 2020 COVID -19 Pandemisi...

Tüm bu etkiler ile turizm sektörü 2015 yılından bugüne, çeşitli olayların etkisinde krizle yaşamaya çalışıyor.

Turizm sektörünün hızı değişimi, sektöre hizmet veren tüm alt sektörler için uzun vadeli plan yapılmasını imkansız kıldığı gibi, aynı zamanda işletmelerin bağışıklık sistemlerini de olumsuz etkiliyor.

**Ekonomik etkiler ile turizm taşımacılığı;** Ülkemizde 2015'den günümüze olumsuz etkiler ile seyir eden turizmin yanı sıra, turizm taşımacılığı ile ilgili otorite boşluğu, turizm taşımacılık sektörünü daha da savunmasız hale getiriyor.

Tüm dünyada, iş seyahatleri, bireysel seyahatler artış göstererek turizm taşıma sektörü için alternatif pazarlar doğururken, ülkemizde, kamunun etkin ve birlikte karar vermekten uzak uygulamaları, sektörün gelişimini de olumsuz etkiliyor.

Gelelim ekonomik faktörlere. Ülke enflasyonunun yüzde 300 üzerinde bir karayolu taşıma enflasyonu 2016 dan bugüne kadar yaşanmakta.

Turizm taşıma kontratları için her yıl müzakere konusu bedel artış oranları işletmeler için yeterli olmamakta.

Gerek yakıt ve araç fiyatlarında yaşanan artışlar gerekse de insan kaynağı ve diğer alanlardaki artışlar ile karayolu taşıma sektörü için gerçek enflasyon ülke enflasyonunun üzerinde.

### Bizim hiç mi kabahatimiz yok?

İşletmelerimizin yaş ortalaması 10... Gayet genç ve krizler için de tecrübeli.

Peki bu işletmelerde nakit akış, kredi ve borçlanma yönetimi, müşteri ile vade

müzakereleri konuları profesyonel olarak yürütülüyor mu?

Yönetilemiyor. (nokta )

Eski bir gelenek olan birbiri ile çalışma fiyatı müzakereleri bile artık yapılmıyor. İşbirlikleri açısından ortak çalışma kültürü ortadan kalkmış, bireysel arabacının varlığından söz etmek mümkün bile değil. Turizm taşımacılık işletmelerin bağışıklık sistemleri 2015'den bu yana ciddi saldırı altında ve zayıf. Covid -19 Pandemisinin yol açtığı krizden en derin etkilenen sektör.

Yatırımları, taksitleri öz kaynakları, insan kaynakları açısından hayatta kalmak zor hatta imkansız durumda.

Mart 2021 tarihine sektör kilitlenmiş durumda.

Bu tarihe kadar hayatta kalmak zaten imkansız iken, bu tarihe kadar Turizm sektörünün canlanmaması senaryosu işletmeler için gerçek bir sınav.

### Ne yapacağız?

Belki bu dönemden birçok meslektaşımız sektörden ayrılacak, bazı işletmeler birleşecek, bazıları yeni yatırımlar ile başka alanlarda faaliyet gösterecek.

Ancak asıl soru COVID-19 Pandemisinin nasıl sağlıklı çıkacağımız değil, krizlerden daha az etkilenmek için, işletmelerimizin bağışıklık sistemini güçlendirmek için neler yapmamız gerektiğidir.

Kamu ile müzakereden, müşteri antlaşmalarına, vade ve tahsilat yöntemlerinden, pazar fiyat kurallarına, faaliyet azaltıcı grup satın almalarından, insan kaynakları yönetimine kadar tüm alanlarda SEKTÖREL komisyonların var olmasını sağlamak ve bu komisyonlara herkesin pozitif katılımını sağlamak ana amaç olmalı. Bu konuda, meslek örgütlerimiz



Z A F E R

ZAFER BENİMDİR  
DİYE BİLENİNİNDİR

*K. Atatürk*

30 AĞUSTOS

Z A F E R  
B A Y R A M I

*Kutlu Olsun...*



istanbul seyahat



# varan

## OBİLET SATIŞ PROGRAMINI TERCİH ETTİ!

### obilet.com



The laptop screen displays the obilet.com website interface. The main content area shows a list of bus routes with columns for 'No', 'İlereden', 'Nereye', 'Şube', 'Yolcu', 'Drm', 'Ücret', 'Tahsilat', 'C', 'Binig', and 'Servis'. The routes are listed for various dates in July 2020, including 01-20 ANKARA (SÖĞÜTOZ) - İSTANBUL (ESENLER). The interface also includes a calendar on the left side, a search bar at the top, and a sidebar with navigation options like 'F4 Bay Satış', 'F5 Bilet Satış', 'F6 Bay Fiyat', and 'F7 Bilet Fiyat'. The bottom of the screen shows the bus number '06 VT 936' and the company name 'Varan'.