

8 Turizm Taşımacısı Taşıma Dünyası'na konuştu:

2021 VE 2022 GECİŞ DÖNEMİ OLACAK

♦Tamer Turizm-Mümtaz Er, ♦Aleyna Turizm-Selahattin Üstün, ♦Yeşilyurt Turizm-Murat Yeşilyurt, ♦Koray Turizm-Koray Yılmaz, ♦Temizsoy Turizm-Serkan Temizsoy, ♦Aker Turizm-Emre Ak, ♦Alfa Turizm-Fatih Çolak, ♦Fulya Turizm-Hüseyin Kocaer, bir yıllık pandemi sürecinde yaşadıklarını ve önümüzdeki yıllardan beklentilerini açıkladılar.



✓ Turizm taşımacıları çok zor bir süreç yaşadıklarını, verilen ekonomik desteklerin yeterli olmadığını, 2021 yılının kayıpları iyileştirmeye yetmeyeceğini, ancak temel masrafların çıkarılmasının da önemli olduğunu ifade ettiler. Turizm sektörünün, 2019 yılında yaşanan hareketliliğe

kavuşmasının ise ancak 2023'te olabileceğini vurguladılar.

✓ Taşımacılar, araçlarının kiralınmasına yönelik Antalya merkezli taşımacılardan yoğun talep geldiğini, ancak kiralama ücretlerinin artırılması gerektiğini söylediler.

8 - 9'da



Yeni donanımlı ilk Tourismo'yu Fulya Turizm aldı



2021 model 41 yeni donanıma sahip ilk Tourismo 15'i alan firma oldu. Mengerler Ticaret Türk AŞ Otobüs Satış Müdürü Günay Eren ve Mengerler Ticaret İstanbul Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından Fulya Turizm sahibi Hüseyin Kocaer'e teslim edildi.



Ali Saltık, İbrahim Baştok, Ömer Baştok, Osman Nuri Aksoy.

Isparta Petrol Turizm'in 2020 yılında gerçekleştirdiği 25 adetlik otobüs alımı, teslim edilen 4 adet Tourismo 16 ve 2 adet Tourismo 16 2+1 ile tamamlandı.

Koluman Ankara'da yapılan satışın ardından Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde törende, Isparta Petrol Turizm teslim aldı.

4'te

MAN ve NEOPLAN 2021 teslimatlarına başladı



Grandvizyon, 4 yeni MAN Lion's Coach aldı

Pamukkale ve Kayseri RH Turizm, bireysel yatırımcıları filolarını MAN ve NEOPLAN otobüslerle güçlendirdi

12'de



Dr. Zeki Dönmez

Geçici düzenlemelerle kolaylıklar getirilebilir

22'de



Mustafa Yıldırım

Sektörün yaralarını sarması zaman alacak

12'te



Cumhur Aral

Sosyal Kimlik

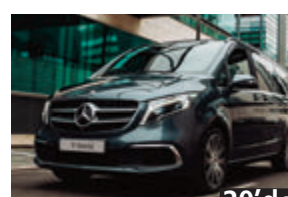
19'da



Mevlüt İlgin

Birlikte hareket ettiğimizde başarıyoruz

6'da



Yeni Mercedes-Benz V-Serisi Türkiye'de

20'de

Ankara-Sivas Yüksek Hızlı Tren hattı



22'de

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu

Haziran ayında hizmete giriyor



Arkas Lojistik, 40 yeni Ford Trucks F-MAX aldı

18'de

Renault Trucks T460 tercih ettiler



KA Trans, 40 adet

Gemlik Aktaş-1 Lojistik 40 Adet

16'da

TTS Lojistik, tek tercihimiz Tırsan dedi



Tırsan'ın Samandıra loksasyonunda Emekçi Kadınlar Günü 8 Mart'ta yapılan teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Ayşenur Nuhoğlu ve TTS Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Şahver Demirel katıldı.

15'te

Turizm çalışanları aşılama öncelikli grup ilan edildi



22'de

Kâmil Koç ve Narlıca Seyahat Güçlerini Birleştirdi!



6'da

Nesgün Turizm'e Otokar Sultan Comfort



6'da

BU SAYIDA NELER VAR?

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 01-Ana sayfa | 13-Cavusoglu Canter rek. |
| 02-Haber.qxd | 14-Lojistik Haberleri |
| 03-MBT Otobüs reklam | 15-Lojistik Haberleri |
| 04-Otobüs Haberleri | 16-Lojistik Haberleri |
| 05-MAN Otobüs reklam | 17-Lojistik Haberleri |
| 06-Otobüs Haberleri | 18-Otomotiv Haberleri |
| 07-Antalya Oto reklam | 19-Otomotiv Haberleri |
| 08-Turizm Taşımacıları-1 | 20-Yeni Araç Haberleri |
| 09-Turizm Taşımacıları-2 | 21-Kadın Kaptan Röportajı |
| 10-Turce reklam | 22-Ankara-Sivas YHT |
| 11-Mapar !8 Mart Anması | 23-Temsa Otobüs reklam |
| 12-Otobüs Haberleri | |

İSAROD yönetimi Başkan İmamoğlu ile buluştu



İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) Başkanı Hamza Öztürk, Başkan Vekili Murat Bozkurt, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Uğur, Günhan Sınar İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Ekrem İmamoğlu ile buluştu. Görüşmede İBB Ulaşımdan Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Orhan Demir de hazır bulundu.

Hamza Öztürk, görüşmenin ana konusunu 2019/6-1 sayılı plaka tahdidini içeren UKOME kararına yönelik açılan davanın oluşturduğunu belirterek, “Sayın Ekrem İmamoğlu kendi seçildikten sonra imza yetkisini kendisinin kullandığını söyledi. Oturup konuşma, tartışma ve bir yol bulma



önerisi getirdi. Kararı bize bıraktı ve ilgilileri bilgilendirmemizi istedi” dedi. Görüşmede, Başkan ile esnaf odalarına kayıt olma sistemini de konuşma imkanı bulduklarını belirten Öztürk, “Esnaf odalarına kayıt olma koşulları ile ilgili kendisine bilgiler arz ettik. Kendisini odamıza davet ettik, ilk fırsatta geleceklerini ifade ettiler. Sayın Başkanımız Ekrem İmamoğlu'nun yapıcı, kucaklayıcı ve misafirperver tutumu için kendisine teşekkür ediyoruz” dedi. ■



İstanbul Otogari'nda çıkış ücreti 10 Mart'tan itibaren alınacak

İstanbul Otogari'nın işletimini üstlenen Boğaziçi Yönetim A.Ş tarafından yayınlanan duyuru ile şehirlerarasında yüzde 50 kapasite sınırlamasının İçişleri Bakanlığı genelgesi ile kalktığı belirtilerek, 10 Mart 2021 itibariyle çıkış ücretlerinin alınmaya başlayacağı açıklandı.

Yapılan duyuru da, 11.05.2020 tarih ve 434 sayılı İBB Meclis Kararı ile pandemi koşullarında sektörün maliyetlerini en aza indirmek amacıyla araçlarda %50 kapasite koşulu devam ettiği süreçte terminal çıkışı 01.07.2020 tarihi itibariyle ücretsiz hale getirilmiştir.

08.03.2021 tarih ve 4113 sayılı İçişleri Bakanlığı genelgesi ile şehirlerarası yolcu taşımacılığında salgın tedbirlerine uymak kaydıyla %50 kapasite şartı yürürlükten

kaldırılmıştır. Bu nedenle 10.03.2021 saat 00.00 itibari ile terminal çıkışında normal ücret tarifesine geçilmiştir” denildi.

İstanbul Otogari otobüs çıkış ücretleri

Otogara giren 46 ve üzeri koltuklu otobüslerden 100 kilometre üstü taşımacılık yapanlar 80 TL, 100 kilometre altı taşımacılık yapanlar 40 TL, şehir içi taşımacılık yapanlar ve transit kullanan otobüs sürücülerine ise 27 TL alınacak.

Ayrıca İstanbul Otogari'nda otobüs eğer 1 saat içerisinde çıkarsa bir ücret alınmıyor. 1 saat sonra çıkarsa 19 TL ödeniyor. 1-12 saat arasında saat başı 3 TL, 12-24 saat arasında 2.40 TL, 24 saat sonrasında ise 1.60 TL ile ücret alınmıyor. Transit geçiş yapan otobüslerden 0-1 saat arasında çıkış olursa bir ücret alınmıyor. 1 saati aşanlar 19 TL ödüyor. Kalkış yapan veya transit geçen her otobüs için peron parası ise 15 TL. ■

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den

Kamyon ve otobüs modellerinde özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 2020 model çekici/inşaat ve kargo kamyonlarında Mart ayına özel, kasko ve servis paketli kampanya sunuyor.



Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in, Aksaray ve Würth üretimi Mercedes-Benz 2020 model yılı Çekici/İnşaat ve Kargo kamyonları için, Mart ayında geçerli olacak servis paketli, kaskolu finansman kampanyası ile kurumsal müşteriler 700.000 TL kredi tutarı, 36 ay vade ve % 0,89 faiz oranı ile Mercedes-Benz kamyon sahibi olabiliyorlar.

2021 model Travego ve Turismo otobüslerinde ise Mart ayına özel, 1.750.000 TL kredi tutarına kadar finansman kampanyası sunuluyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in, 2021 model yılı Travego ve Turismo otobüs modelleri için, Mart ayında geçerli olacak finansman kampanyası ile 1.750.000 TL kredi tutarına kadar, 1 ay ödemesiz (İlk ödemesi mayıs ayında olacak şekilde), maksimum 48 ay eşit taksitli ödeme ve % 0,89 faiz oranı ile yeni bir Mercedes-Benz otobüs sahibi olmak mümkün.

Detaylar için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■



Şehirlerarasında Yüzde 50 sınırlaması kaldırıldı

İçişleri Bakanlığı İller İdaresi Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan genelge ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na düzenlenen B1, D1, D2 ve D4 yetki belgesine kayıtlı taşıtlarda HES Kodu sorgulanması zorunluluğu olmak kaydıyla kaldırıldı.

8 Mart 2021 tarihli genelgeyle yüzde 50 sınırlamasının devam ettiği tek taşıma türünde de bu şart kaldırıldı. Genelgeye göre; Yolcu taşımacılığı faaliyeti gerçekleştirmek üzere Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığınca düzenlenen B1, B2, D1, D2 ve D4 yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı olan taşıtlarda, başta HES kodu sorgulanması zorunluluğu

olmak üzere Sağlık Bakanlığı Covid19 Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberinde belirtilen tedbirlere uymak kaydıyla ruhsatlarında belirtilen yolcu kapasitesi oranında yolcu kabul edilebilecek. Genelge ile yüksek risk grubunda bulunan iller hariç olmak üzere terminal ve gar binalarındabulunan yemeiçme (lokanta, restoran, kafeterya, pastane vb.) yerlerinin, Sağlık Bakanlığı Covid19 Salgın Yönetimi Çalışma Rehberinde yer alan tedbirlere uymak kaydıyla ilgi işyeri açma ve çalışma ruhsatlarında belirtilen çalışma saatlerine uygun şekilde faaliyet göstermelerine izin verildi. ■

İstanbul'da Yeni sistemle Yolcu şikayeti yüzde 51 azaldı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, toplu ulaşımda hizmet kalitesi yükseltmek ve hedeflerine ulaşmak için sektör sivil toplum kuruluşları ile görüşmelerini sürdürüyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Genel sekreteri Can Akın Çağlar ile makamında bir araya gelen İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası ve Özulaş AŞ Başkanı Göksel Ovacık, Halk Ulaşım AŞ Başkanı Naci Yağız, Yeni İstanbul Özel Halk otobüsleri A.Ş. Başkanı Yalçın Beşir ile Mavi Marmara Ulaşım AŞ Başkanı Ramazan Gürler, sektör gündemi hakkında değerlendirmelerde bulundular.

ÖHO Esnaf Odası Başkanı Göksel Ovacık, yeni ÖHO sisteminin uygulamaya geçtiği tarihten itibaren hizmet kalitesinin ve verimliliğin



arttığını, amacına uygun yürüdüğünü, yolcu şikâyetlerinin yüzde 51 oranında düştüğünü belirterek esnafın da huzurlu bir çalışma ortamı yakaladığını söyledi.

İBB Genel sekreteri Can Akın Çağlar, “Bizim amacımız da vatandaş memnuniyeti ile birlikte hizmet kalitesini büyütmek ve esnafın da huzurlu bir çalışma ortamında işini yapmasını sağlamak” dedi. ■



Yönü gelecek, yolu teknoloji.

Karar alırken “önce ekonomi” diyenler için 2021 model Tourismo hazır.
Yeni ekonomik sürüş paketi ile Mercedes-Benz çitayı bir kez daha zirveye koydu.
Daha ekonomik ve güvenli yarınlar için geleceğin otobüsleri bugün sizi bekliyor.

#YönüGelecek



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Isparta Petrol Turizm 25 Mercedes-Benz Tourismo siparişini aldı



Isparta Petrol Turizm'in 2020 yılında gerçekleştirdiği 25 adetlik otobüs alımı, teslim edilen 4 adet Tourismo 16 ve 2 adet Tourismo 16 2+1 ile tamamlandı.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Koluman Ankara'da yapılan satışın ardından 10 Mart Çarşamba günü Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törende, Isparta Petrol Turizm teslim aldı. ■

Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Baştok, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy.



Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Uğur Erdinç, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok.



Isparta Petrol Turizm YK Üyesi Ömer Baştok, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Isparta Petrol Turizm YK Başkanı İbrahim Baştok.

Yeni donanımlı Tourismo'yu

ilk Fulya Turizm aldı

2021 model 41 yeni donanıma sahip ilk Tourismo 15'i alan firma oldu.

Haber: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk, 41 yeniliğin bulunduğu yeni otobüslerin teslimatına başladı. Yeni donanıma sahip ilk Tourismo 15'in teslimatı da İzmir merkezli Fulya Turizm'e yapıldı. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle yeni donanımlı Tourismo 15, Mengerler Ticaret Türk AŞ Otobüs Satış Müdürü **Günay Eren** ve Mengerler Ticaret İstanbul Otobüs Satış Müdürü **Hüseyin Tilki** tarafından Fulya Turizm sahibi **Hüseyin Kocaer**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Mustafa Kocaer**, **Efe Kocaer** ve baş şoför **Cihan Akın**'a yapıldı.

1 Tourismo yatırımı daha

Teslimat sonrasında Tourismo'nun İzmir yolculuğu başladı. Bu yolculuk esnasında **Hüseyin Kocaer** ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Yeni donanıma sahip ilk araç olarak Tourismo 15'i alan firma olmaktan mutluluk duyduklarını belirten Hüseyin Kocaer, "Bir adet daha Tourismo yatırımı için görüşmelerimiz sürüyor. Büyük ihtimalle filomuza yeni donanıma sahip 1 adet Tourismo daha katılacak" dedi.

Karamsar olmak istemiyoruz

Pandemi sürecinde yatırım yapmalarını "artık karamsar olmak istemiyoruz" diyerek açıklayan Hüseyin Kocaer, "Yeteri kadar karamsarlık yaşadık. Umarız her şey çok daha iyi olacak. Bu yıl için yurtdışına turist gönderiminin (outgoing) çok olacağını düşünmüyorum ancak gelen (incoming) turistin çok olacağını düşündüğüm için yeni yatırımlara yöneldim. İzmir ve çevresi için acentelerle yaptığımız görüşmelerde bu sinyalleri alıyoruz. Bu yıl 2019 seviyesinde olmaz, ama ona yaklaşan bir hareketlilik olur düşüncemiz var. Özellikle Karadeniz turları ile Güneydoğu turlarına ilgi var. Ama özellikle Güneydoğu'da şu anda salgının neredeyse hiç olmaması, GAP turlarında son iki haftada bir patlama yarattı" dedi.

Covid-19 ile yaşamak

Öte yandan günlük vaka sayısındaki artışın kendilerini endişelendirdiğini de belirten Kocaer, "Ancak bir yandan da ben bu artışın medya tarafında çok fazla büyütüldüğünü düşünüyorum. Bu vaka



değil. Bu ülkede kongreler de yapıldı, sadece turizmcilere mi var? Bu seyri turizm sektörü mü değiştiriyor? Hayır. Bu artış bence hastalığın mutasyona uğraması ile alakalı. Ölüm seviyeleri vaka sayısına oranla düşük. Tabii ki, her kaybedilen can çok değerli, keşke hiç kimse hayatını kaybetmese. Ama şu bir gerçek; artık herkes Covid-19 ile yaşamayı öğrenmek zorunda. Tedbirini de alacak, ama günlük yaşam bir ölçüde devam edecek. İnsanlar bir şeyleri ertelemeden bu virüs ile yaşamayı bilecek" dedi.

Şirketimizi koruduk

Pandemi sürecinde şirketi korumaya başladıklarını da belirten Hüseyin Kocaer, "Turizm işi tamamen durunca biz de kamu personeli taşıma ihalelerine odaklandık. Bu şekilde ciroda kayıp yaşamadık. Biraz da bu süreçte insanları gerekli tedbirleri alarak seyahat etmeye teşvik ettik. Bir işe ucuz, pahalı diye bakmadık. Filomuzun yaş ortalaması üç. Bütün markaların yer aldığı filomuzda 48 araç var. Hafif ticari araç tarafında 5 adet yatırımımız olacak" dedi.

Şoförlerin yükü çok azaldı

Mercedes yatırımı tercihini de Hüseyin Kocaer şu şekilde açıkladı: "Birincisi, yapılan finansman kampanyası. İkincisi, araç içinde iklimlendirme sisteminde Covid-19 için alınan antiviral önlemler beni çok cezbedti. Müşterilerimizin sağlığını ben de çok önemsiyorum. Bir dakikada otobüsün içindeki havayı temizlemesi ve dışarıdan bakteriyi almaması, Mercedes tercihimin en önemli etkeni oldu. Ayrıca yeni otobüslerde güvenlik çok üst düzeye gelmiş. Test sürüşleri yaptığımızda da gözlemledik bunu. Otomatik şanzıman gerçekten çok güzel olmuş. Şoförler kızacak belki bana, ama

yükünü çok çok azaltmış. Bütün güvenlik donanımları mevcut bu otobüslerde. Sağlık açısından, koltukların konforu açısından da çok güzel otobüsler."

Pandeminin turizmcieye öğretisi

Bu sürecin herkesi yordugunu, ancak turizmciler açısından bazı öğretileri olduğunu belirten Hüseyin Kocaer, "Biz kendimizi Kafdağı'nda görür gibi olmuştuk. Bazı işleri beğenmeyip yapmamayı seçenler vardı. Şimdi sektörde iş tercihi yapan kalmadı diye düşünüyorum. İş yapış ve iş temini noktasında firmaların insanlara daha farklı yaklaşacağını düşünüyorum" dedi.

Tekerleğin yanında büyüdük

Bu süreçte farklı bir sektöre girmeyi düşündünüz mü sorusunu da cevapladı Hüseyin Kocaer: "Biz dededen toruna, otobüsle doğduk, otobüsün tekerleğinin yanında büyüttü bizi ailelerimiz. Biz iki kardeşiz. Ailemiz 1960 yılından beri sektörde. Gözümüzü otobüsle açtığımız için de farklı bir sektöre sıcak bakamadık. Bir kere bu koltuğa oturduk ve kalkmayı da hiç düşünmedik. Batsak

da, düşsek de yükselsek de hepsi bu sektörde olacak. Bu sektörü gelip geçici bir sektör olarak görmüyoruz. Allah'ın izniyle bu sektörde hep var olmayı düşünüyoruz. Biz bu sektörle büyüdük, çocuklarımızı da bu sektörde büyültmeyi istiyoruz. Bizim en büyük şansımız aileden otobüsçü olmak. Biz otobüste muavinlik de yaptık, direksiyon da salladık. Bu işin mutfağında büyüdüğümüz için de hiçbir şey zor gelmiyor" dedi.

Destekler yeterli değildi

Turizmcieye sağlanan tüm desteklerden faydalandıklarını da belirten Hüseyin Kocaer, "Yeterli miydi dersiniz, bu kadar katma değeri yüksek sektörün yeterli düzeyde desteklendiğini düşünmüyorum. Bu sektör bacasız bir sanayi. Çok ciddi bir döviz girdisi sağlıyor bu sektör, ama maddi ve manevi düzeyde yeterli destek gördüğünü düşünmüyorum. Turizm sektörünün ihracatçıları geri kalan bir yanı yok. Hepimizin birbirine ihtiyacı var. Pandemi umarım bunu öğretmiştir. Birinde iş varsa diğerlerinde de iş vardır. Zincirleme bir sektör turizm. Otobüs çok maliyetli bir yatırım ama turizm acentelerine verilen 100 bin TL kredi gültünç kalıyor" dedi.

Yeni donanımlar memnun ediyor

Mengerler Ticaret Türk AŞ Otobüs Satış Müdürü Günay Eren, Yeni Tourismo 15'in Fulya Turizm'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini dileyerek, "41 donanıma sahip ilk Tourismo 15, Fulya Turizm filosunda yerini aldı. Yeni Tourismo ve Travego otobüslerde virüse yönelik donanımlar seyahatlerin sağlıklı şekilde yapılması için çok önemli kazanımlar sağlayacak. Otobüslerde yer alan 41 donanım büyük bir beğeni kazandı. 1 yıllık pandemi sürecinde taşımacılar çok zor günler geçirdi. 2021 yılından herkesin beklentisi kayıpların tamamını olmasa da büyük bir bölümünü geri almak. Biz de taşımacıların yanında olmaya her zaman özen gösterdik, bundan sonra da onların yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi. ■





MAN LION'S COACH İLE YOLUNUZ AÇIK!

Düşük maliyet, konfor ve kullanışlılığı bir arada sunan
MAN Lion's Coach ile her şey istediğiniz gibi.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA

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

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

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



Kâmil Koç ve Narlıca Seyahat Güçlerini Birleştirdi!

Karayolu yolcu taşımacılığının lider ve yenilikçi firması Kâmil Koç, Sakarya'nın lider firmalarından Narlıca Seyahat ile gücünü birleştirerek Sakarya, Bursa, Çanakkale, Bodrum İzmir gibi önemli merkezlerde şehirlerarası ulaşımaya yeni bir soluk getiriyor.

Türkiye'nin en çok yolcu taşıyan en köklü karayolu firması Kamil Koç, Türkiye'nin her yerinde ulaşım ağını genişletiyor. Kamil Koç bu büyümenin önemli bir adımı olarak Sakarya Bölgesi'nin lider firmalarından Narlıca Seyahat ile gücünü birleştirme kararı aldı. Bu güç birliğinin ardından Sakarya'dan, Bursa, Çanakkale, İzmir ve Bodrum gibi önemli merkezlerle karşılıklı seferler gerçekleştirilecek. İlerleyen haftalarda bölge halkının talepleri doğrultusunda yeni sefer noktaları da hizmete girecek.

Kâmil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan, "1987'den bu yana Sakarya'yı Türkiye'nin önemli noktalarına bağlayan köklü firma Narlıca Seyahat ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Narlıca Seyahat'in bölgedeki tecrübesi, değerli müşteri kitlesi ve Türkiye çapındaki deneyimi ile Kamil Koç'un dinamik yapısını bir

araya getirerek şehirlerarası ulaşımaya yeni bir heyecan getireceğiz. 94 yıllık köklü geçmişimiz ve tecrübemizle Sakaryalı yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu hizmet vermekten gurur duyacağız. Amacımız, Narlıca Seyahat'in bölge insanına sunduğu hizmeti, çitayı daha da yükselterek devam ettirmek" dedi.

Narlıca Seyahat Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yıldırım ise yeni iş birliği ile ilgili şöyle konuştu:

"Narlıca Seyahat 1987'den beri 27 üyesiyle Sakarya'yı Türkiye'ye bağlıyordu. Şimdi amacımız, Narlıca Seyahat'in hizmet ağını ve kalitesini daha da yükseltmek. Türkiye'nin en köklü firması Kamil Koç ile Narlıca'nın bir araya gelmesinden gurur duyuyoruz. Çıktığımız yeni yol, tüm yolcularımıza ve ekibimize hayırlı olsun. Hedefimiz Sakarya'yı Türkiye'nin her bölgesine kaliteli, güvenli ve sağlıklı bir şekilde bağlamak. Yeni dönemde de bol çeşitli ve kaliteli ikramları hatlarımızda sunmaya devam edeceğiz. Umarız bu yeni dönemde tüm misafirlerimiz güvenli yolcuğun mutluluğunu yaşayacaklardır."

Son Teknolojiyle Donatılmış Araçlar, "host ve ikramlar"

Sakarya'dan İzmir, Bursa, Çanakkale'den karşılıklı olarak yapılacak olan seferlerde yolcular;

Kâmil Koç araçlarındaki multimedya hizmetler (internet, tv, film, oyun vb.) ile birçok teknolojik özelliklerden de yararlanıyor. Filosundaki araçlarının sayısını ve hizmetini artırmaya devam eden, yolcularını en rahat ve en konforlu şekilde taşımayı kendisine ilke edinen Kâmil Koç, tüm seferlerinde muavin hizmetiyle çeşitli ikramlarıyla, tekli ve ikili koltuklarda konforlu seyahat sunuyor.

"Sağlık" ve "hijyen" en önemli öncelik

Narlıca Seyahat ile işbirliğinde de Kamil Koç'un bütün diğer destinasyonlarında olduğu gibi öncelik yine yolcuların sağlığı olacak. Sağlık Bakanlığı'nın kararları ve yönlendirmelerini harfiyen uygulayan Kamil Koç, temassız vücut ısısı ölçümü, HES kodu uygulamasıyla güvenli seyahat ve otobüslerin düzenli olarak dezenfektasyonu ile "önce sağlık" diyor. Ayrıca ikramlar "tek kullanımlık ve kapalı ambalaj ve kutularda" muhafaza edilip servis ediliyor.

Kamil Koç, yolcularına "Narlıca Seyahat" güç birliği ile yeni bir seyahat deneyimi kazandırmaktan dolayı heyecan duyuyor, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. ■



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Birlikte hareket ettiğimizde başarıyoruz

Bir süredir yazı yazamadım, ancak bu süreçte yoğun bir trafik yaşadık. Yaptığımız çalışmalarda en önemli adımı aslında meslek örgütleri olarak bir araya gelerek attık. TOFED, TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı olarak önce Türkiye Otobüsçüler Danışma Kurulu adını verdiğimiz, daha sonra da Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak değiştirdiğimiz bir yapılanmayı başardık. Bu yapılanma ilişkiler yürüttüğümüz İBB, İçişleri ve Ulaştırma Bakanlığı'nda büyük bir memnuniyet yarattı.

Ortak kazanımlar sağlamak

Biz ortak kazanımlar elde etmek ve mükerrer başvurular yapılmasını önlemek adına Türkiye Otobüsçüler Konseyi'ni oluşturduk ve tüm başvurular artık çift imza ile yapılıyor. Konsey, İBB Genel Sekreter Yardımcıları ile Ulaşım Daire Başkanlığı ile iki kez görüşme yaptı. Bu arada Konsey olarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ile bir araya gelindi. Bu görüşmelere sektör meclisinde yer alan arkadaşlarımızdan Sayın Levent Birant da katıldı.

Anadolu Otogarı

Ulaştırma Bakanı Adil Karaismailoğlu ile Anadolu Otogarı konusunu görüştük. Burada otogarin inşası için belirlenen arazilerin bir kısmı Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na, bir kısmı da Tarım ve Orman Bakanlığı'na ait. Biz İBB ile yaptığımız görüşmelerde bu araziler üzerinde Bakanlıkların ikna edilmesi halinde bir otogar inşası konusunda uzlaşya vardık, bize destek olacaklar. Bu otogarı sektör yapacak. TOBB Sektör Meclisi Başkanımız Sayın Mustafa Yıldırım, Trafik Güvenliği toplantısında, konuyu Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'a aktarıyor. Sayın Cumhurbaşkanımız da İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu'ya koordinasyon görevi veriyor.

4 talebimize olumlu cevap

Geçen hafta İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu ile annesinin tedavi gördüğü hastanede görüştük. Bu görüşmenin ardından Sayın Bakan annesini kaybetti. Merhumeye Allah'tan rahmet Sayın Bakan'a başsağlığı diliyoruz. Burada Sayın Bakan ile yaptığımız görüşmede 4 talebimizi hemen kabul etti. Bunlardan biri tam kapasite ile çalışma isteğimiz, diğeri de otogarda restoranların açık olmasıydı. Sayın Bakan talimat verdi ve ardından izin veren genelgeler yayımlandı.

Bir başka konu da Anadolu Otogarı konusu. Tarım ve Orman Bakanı Sayın Bekir Pakdemirli ile görüşerek bize randevu alınmasını sağladı. Kamu arazisine kiralama bedeli ödeyerek otogar inşa edilmesi noktasında çalışma yürüteceğiz. Dördüncü talebimiz de IPRU'ya gelir sağlanması konusu oldu. Yurtdışına çıkan ve yurtdışından gelen otobüslerden bir beyanname zorunluluğu ve bunu da IPRU'nun düzenlemesi talebini uygun gördü.

Biz birlikte hareket ettiğimizde neler başarabileceğimizi gördük.

Otogar çıkış ücreti ve kiralat

Yine 12 Mart Cuma günü İBB Genel Sekreter Yardımcısı Murat Yazıcı ile Konsey olarak bir araya geldik. Burada İBB Başkanımız Sayın İmamoğlu'nun talimatıyla otogar çıkış ücretleri 5-6 aydır alınmıyordu. Tam kapasite izni çıkınca 10 Mart itibarıyla bu karar değişti ve 80 TL ücret alınmaya başladı. Biz henüz sektörün hareketlenmediğini, çıkış ücretinin Haziran ayına kadar alınmamasını, daha sonra da yüzde 50 olarak alınmasını talep ettik. Otogardaki kiralarda yüzde 75 indirim durumunun Haziran sonuna kadar devam etmesini ve kademeli olarak kaldırılmasını ve Nisan ayında yapılması planlanan kira artışının ertelenmesini istedik. Sayın Yazıcı, bu talepleri uygun gördü ve Başkan İmamoğlu'na ileteceğini aktardı. Hem belediye hem de bakanlıklar nezdinde dağınık yapıdan sektörün birlikte hareket ettiği bir yapıya dönüşmesiyle çok ciddi mesafeler alıyoruz. Bunun böyle devam etmesi gerektiğini ve devam edeceğini düşünüyoruz. ■

Nesgün Turizm filosunu Otokar Sultan Comfort ile güçlendirdi



Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan Comfort ile sektörde konfor çitasını yükseltip kazancı artıran Otokar, Nesgün Turizm'in de tercihi oldu. Yalova'da personel taşımacılığının yükselen isimleri arasında yer alan şirket, filosunu 10 adet Sultan Comfort ile güçlendirdi.

Otokar, kurumların filoları için öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan Comfort ile turizm ve servis taşımacılığının gözdesi olan Otokar, son teslimatını Nesgün Turizm'e gerçekleştirdi. Araçlarında konfor, güvenlik ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, 10 adet Sultan Comfort'u Nesgün Turizm'e teslim etti.

Otokar Kocaeli Bayisi Gaziantepi Kardeşler Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni, Nesgün Turizm Yönetim

Kurulu Başkanı Ömer Eski, Yönetim Kurulu Ortakları Sinan Gündüz, Oktay Tunç, Filo Müdürü Nuh Tunç, Gaziantepi Kardeşler Bayi Satış Yöneticisi Vedat Kaşıkçı'nın katılımıyla gerçekleşti. Törende Nesgün Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Eski, tasarımı, kalitesi, konforu ve yüksek ikinci el değeriyle sektörün en çok tercih edilen aracını filolarına katmaktan dolayı mutluluk duyduklarını dile getirirken Gaziantepi Kardeşler'e tüm süreç boyunca gösterdiği yaklaşım ve destekleri için teşekkür etti. ■

Otokar'dan FSR Turizm'e 6 Sultan Comfort

Otokar, müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan ile turizm ve servis taşımacılığında trendleri belirlemeye, kurumların kazancını katlamaya devam ediyor. Düşük işletme giderleri, üstün performansı ve dayanıklılığı ile dikkat çeken Sultan Comfort, FSR Turizm'in de tercihi oldu. Sultan



Comfort'un yeni teslimatı, Otokar Bayi Ahmet Özfidan Otomotiv tarafından yapıldı.

Filosunu 6 adet Sultan Comfort ile güçlendiren FSR Turizm'in teslimat töreni Ahmet Özfidan Otomotiv Bayi Satış Müdürü İsmail Demir, FSR Turizm sahibi Durmuş Akyol ve Filo Müdürü Osman Çakır'ın katılımı ile gerçekleşti.

Sultan Comfort'la ilgili memnuniyetini dile getiren Durmuş Akyol, "Turizm ve personel taşımacılığı alanlarında kullandığımız Sultan araçlarımızda bugüne kadar sorun yaşamadık. Satış sırasında Özfidan Otomotiv'den, satış sonrasında ise Otokar Muğla servisinden çok memnunuz" dedi. ■

TEMSA İLE YOLA AVANTAJLI ÇIKIN!



ANTALYA OTO SATIŞ VE SONRASI HİZMETLERİNDEN YARARLANIN,
BİR ADIM ÖNDE OLUN.



KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZ İLE
TÜM ANTALYAYI BEKLİYORUZ



8 Turizm Taşımacısı Pandemi sürecindeki 1 yılı Taşıma Dünyası'na değerlendirdi ve gelecek beklentilerini aktardı:

Turizmde kayıpları geri almak 2022-23'te mümkün olabilir

Taşıma Dünyası'na görüşlerini aktaran 8 turizm taşımacısının 2021 yılından beklentileri düşük ve kayıpları geri alabilmek için 2022-2023'ün beklenmesi gerektiğini ifade ediyorlar.

Röportaj / Erkan Yılmaz

10 Mart 2020'de Türkiye'de ilk Covid-19 vakasının açıklandığı tarihten bu yana geçen 1 yılı, turizm taşımacıları ile konuştuk. Onlar, 1 yıl sonrasında ne hissettiklerini ve geleceğe yönelik beklentilerini anlatırken; Antalya'da, taşımacıların araç kiralamaya yönelik taleplerinin yoğunluğunu öğrendik. Bu süreç herkes için çok zordu, ama 1 yıldır araçları parklarda yatan turizm taşımacıları için çok daha zordu. İşte, turizm taşımacılarının çok önemli değerlendirmeleri...



TTDER Genel Kurulu 25 Mart 2021'de

Normalleşme adımlarının atılmasıyla birlikte, meslek örgütlerinin, genel kurullarını, belirli kurallar çerçevesinde yapmalarına da izin verildi. Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu Üyeleri de TTDER merkezinde bir araya gelerek genel

kurul hazırlıklarını ve tarihini görüştü. TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı'nın başkanlığında bir araya gelen yönetim kurulu üyeleri, genel kurulun 25 Mart 2021 Perşembe günü yapılması kararını aldı. Genel Kurul Büyük İstanbul Otogarı Konferans Salonu'nda yapılacak. ■



OLAĞANÜSTÜ BİR SÜREÇ YAŞADIK

Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er:

Pandemi süreci ilk başladığında iki-üç ay sonra biter ümidi içinde sürece baktık, ama daha sonra boyutun daha farklı olduğunu ve çok kısa sürede bitmeyeceğini anladık. Turizm acenteleri ve incoming yapanlar için de durum aynı oldu. Diğer ülkelerde de aynı hastalık olduğu için sınır kapıları da kapandı bir müddet. Kimse evinden çıkamadı, seyahat edemedi. Onun için de 2020, turizm için çok kötü bir yıl oldu. Ben iş hayatım süreci boyunca böyle bir durum görmedim. Birçok kriz atlattık ama bu pandemi süreci olağanüstü bir durum ve diğer krizlerle karşılaştırmak mümkün değil. 2019 çok iyi geçtiği için bu süreçte belli bir birikimimiz vardı, onunla idare ettik. Eleman çıkartmadık. Araç satmadım. Hatta ufak araç bile aldım. Şu an 25 özmal aracımız var.

Talep yoğun, niyetimiz var

Acentelerle 2021 sezonuna yönelik görüşüyoruz. İstanbul için yılın ilk yarısında çok ümitli değil. Ağustos-Eylül ayına yönelik Avrupalı turist açısından ümitleri var. Rezervasyonlar var ama pandeminin seyri bunu belirleyecek, iptaller de gelebilir. Ama Antalya'da bir Rus turist potansiyeli var, bu İstanbul'da yok maalesef. Antalya'da potansiyel olunca taşımacılar oraya yoğunlaştı ve araç vermeye yönelik talep sürüyor. 15 Nisan gibi bir hareketliliğin başlayacağı söyleniyor. Bizim de niyetimiz var. Bu seneyi Antalya'da geçireceğiz. Antalya'nın 10 milyon civarında turist beklentisi var. Antalya'da hareketlilik Ekim sonuna kadar sürer.

Kayıpları geri almak için

Antalya'daki hareketliliğe rağmen turizm taşımacısının kayıplarını geri alabilmesi mümkün değil. Bu nedenle de fiyat oluşturmak zor. Acenteler de zor durumdalar. 2019 taşıma fiyatları ile şimdiki fiyatlar arasında bir denge kurmak gerekiyor. Acenteler 2019 fiyatları olur mu, diye soruyor bize. Yani beklediğimiz

zamları alamayız. Turizm taşımacısının kayıplarını geri almaya başlaması 2022-2023'ü bulabilir. Eğer İstanbul'a turist gelmezse bir tek Antalya ile düzlüğe çıkmak çok mümkün değil. Anadolu turlarının da başlaması gerekiyor. Bizim esas deniz-kum-güneş için gelen turiste değil de kültür turlarına, kongre turizmi ile gelecek gruplara ihtiyacımız var. Bu turların oluşmaya başlaması da ancak 2022-2023 yılında olabilir. Ancak o zaman fiyatlar kendini toparlar. ■



2022'de HER ŞEY DAHA İYİ OLACAK

Aleyna Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin Üstün:

Bu 1 yıl boyunca bir şey yapamadık. İş namına berbat geçen bir yıl oldu. Ama yine de ümidimizi yitirmiş değiliz. Hala heyecanımız var, bir şeyler olacak diye. Kendi şirketim adına konuşursam, hemen her gün ofisimiz açıldı, ben de dahil ofise geldik. Pandemi sürecinin bir ay daha böyle süreceğini ve işlerin yavaş yavaş başlayacağını düşünüyorum. Ama 2021 olarak da çok fazla bir iş olacağını tahmin etmiyorum. 2022 yılında her şeyin çok daha iyi olacağına inanıyorum. Bu süreçten şirketimizi koruyabildik mi, diye sorarsanız, zarar zarar görerek koruyabildim. Araç filomuzdan 3 tane eksilttim. Ama personelimizi koruduk. Tek tük de olsa arayan müşterilerimize cevap verdik. Yeni araç alımına yönelik bu yıl öyle bir düşünce-miz yok ancak 2022 yılında olabilir. Turizm taşımacısına sağlanan kredilerden, kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Kendi adıma yeterli olmasa da idare eder. Antalya'da bir yoğunlaşma var. Taşımacılar araç veriyorlar ama benim öyle bir niyetim yok. Ne zaman İstanbul'da hareket olursa çalışırız. Ben İstanbul'da da bir hareketin başlayacağını düşünüyorum. En azından 2020'den bir tık daha iyi olacak. Kayıplarımızı geri almaya ise ancak 2022 yılında başlayabiliriz. 2019 seviyesine 2022 yılında yaklaşabiliriz. ■



2021'DEKİ GELİR ANCAK AYAKTA TUTAR BİZİ

Temizsoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Temizsoy:

Hepimiz için çok zor bir yıl geride kaldı. Bugüne kadar idare edebildik ama idare edilebilir hali kalmadı için. Ramazan Bayramı ile birlikte 13 Mayıs'tan sonra yerli sezonun 6-7 ay kadar açık olacağını düşünüyoruz. Biz Jolly Tur'un taşımacılığını yaptığımız için bunu görebiliyoruz. Incoming olmasa bile artık insanlar bunaldı ve herkes tatile gidecek. Bu zaman sürecinde pandeminin seyri de olumlu gider de incoming grupları gelmeye başlarsa 2021'in sonunu iyi kapatırız diye hayal ediyoruz. İnşallah bu doğrultuda olur.

Antalya'dan bir araç talebi var. Araç istiyorlar ama ben talebin gerçekleşebileceği seviyede olduğunu düşünmüyorum. Bu talep o talep değil aslında, nüans var o işte. Kesinleşmiş bir şey yok. Ciddi şekilde 'arabaları gönderiyorum' dediğinde 'dur' deniliyor, karşı taraftan. İstanbul için incoming grupları olmayacak. Buradan yerli grupları alacağız; Antalya, Marmaris'e, Karadeniz'e tatile götüreceğiz. Yerli bir hareket olacak, kayıplarımızı geri alabileceğimiz bir yıl değil. Ancak bizi ayakta tutacak bir destek gelir olur. İhracatçılara verilen bir krediden yararlandık. Turizmcilere verilen destekler bize yetmedi. Kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Bu yıl bir de şehirlerarasına araç veriyorum. Sakarya VIB Kooperatif bünyesinde arabalarım çalışacak. Sakarya VIB kooperatif olduğu için 5 arkadaş üyelik aldık. 5-6 aracımız çalışacak. Kooperatif Başkanı Suat Akın'la görüştük. Maraton araçlarımız bu hafta başlıyor firma bünyesinde. Yüzde 50 kısıtlamasının kaldırılması da olumlu olacak. Ama bu seneyi tahmin edip kestirebilmek çok zor, yaşayıp göreceğiz. Daha önce Taşıma Dünyası'na da açıklamıştım, 'pandemi sonrasında bu işi daha da butik otobüsçülük şeklinde yapacağım. 60-70 arabayla değil, 30 arabayla döneceğiz. Derli toplu 3 acente olacak ama daha sağlam yerlerle çalışacağız'. Pandeminin başından beri acentelerde paramız duruyor hala. ■

Devamı 09'da

8 Turizm Taşımacısı Pandemi sürecindeki 1 yılı 2 Taşıma Dünyası'na değerlendirdi ve gelecek beklentilerini aktardı:

Turizmde kayıpları geri almak 2022-23'te mümkün olabilir

Baştarafı 08'de



UMUTLU OLMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUM

Yeşilyurt Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yeşilyurt:

Ben hep ümitli olmaya özen gösteriyorum. İnşallah tüm dünya ve memleketimiz bu hastalıktan kurtulacak. Her şey eskisinden güzel olacak. Sağlıklı günler bizi bekliyor. Memleketimizin ekonomisi 3-5'e katlayacak. Böyle düşünmek istediğim için böyle konuşuyorum. Bizim 10 aracımız şu anda Ali Osman Ulusoy Turizm bünyesinde faaliyet gösteriyor. Malum bu pandemi sürecinde kendimize iş arayışı içine girdik. Bu iş arayışı içerisinde otobüslerimizi, D1 belgesine kaydettirdik. D2 belgemiz olduğu için belgemiz burada boşa düştü. Ama Bakanlığımız 'sağ olsun' bu boş süreci saymadı. Belgemizin gününden eksilmedi. Orada artı bir durum oluştu. Ama yine koltuk sayıları ve yaşlarını daha da gevşetmelerini Bakanlığımızdan rica ediyoruz. İnşallah bu konuda bize yardımcı olurlar. Çünkü için için den çıkamıyoruz. Mesela turizm şu anda bitti. Devlet böyle bir yumuşama yapmamış olsa, biz D2 belgesinde 90 tane koltuğu bulundurmamız gerekiyor. İşe yaramayan, para kazanmayan, vergisini tam ödediğimiz 90 koltuğu neden boş tatalım? Bakanlığımızın en az 2023 yılına kadar kolaylık göstermesini bekliyoruz. Şehirlerarasında kazanç minimum değerde. Yüzde 50 sınırlaması vardı. Bilet fiyatları çok düşmüştü. Ama bu süreçte en azından bir çorba kaynadı.

Yüzde 100 kapasite

Şimdi yüzde 100 kapasite ile çalışma imkanı verildi. İnşallah bilet fiyatlarımızı da yükselteceğiz. Ulaştırma Bakanlığı taban fiyat uygulamasını da getirirse, bu taban fiyat uygulamasına uymayan firmalara yaptırım da uygulanırsa, bilet fiyatına göre vergisini bağlarsa firmalar gizli gizli ucuza bilet kesemezler. Bu da esnaf için, otobüsçü için, firmalar için çok iyi olacak. İyi oldukça da standartlar oturacak. Turizm tarafında işler başladığında yavaş yavaş o tarafa da döneceğiz. Turizmde de araçlarımız olacak. Yüzde 20 iş olacağı umudum var, yüzde 80 ise umutsuzum. Antalya'da bir talep var. Oradaki arkadaşlarımız fiyat veriyorlar. İki şoför dahil aylık olarak verilen para yetersiz. Aylık 28 bin TL para teklif ediliyor, lastiği, mazotu, şoförü, sigortası varken bu paralara 1,5 milyon, 2 milyon TL değerindeki otobüsler bağlanmaz. Bu paraların 40 bin TL+ KDV civarına gelmesi lazım ki, otobüsçü de kendini korusun.

Tamam, Antalya'da iş var. Ama bu rakamla külliye zarar edilir. Turizm taşımacıları bu rakamlar yerine oturana kadar mücadele verecek görünüyor. 2021'de kazançlarımızı geri almak açısından umutlu değilim ama 2023'ten umutluyum. Turizm için bu yıl çok büyük bir beklenti olmasın. Devletin verdiği KGF kredisini kullandık. İnşallah piyasalar açılır. Bence herkesin sosyal mesafe ve hijyen kurallarına dikkat etmesi gerekiyor. Memlekette herkes çok ciddi borçlanmış durumda. Hükümetin acil kararlar alması gerekiyor. ■



GÜNCEL MASRAFLARI ÇIKARABİLİRSEK NE ALA

Koray Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Koray Yılmaz:

Bir yılı geride bıraktık, sağlığını koruduktan sonra tek sıkıntımız ticaret yapamamamız oldu. 1 seneden beri araçlarımız parkta yatıyor. Giderlerimiz aynı şekilde devam ediyor. Umudumuzu yitirmedik, bekliyoruz. Bizim için en kötü durum, bir tarih olmaması. Tekrar ne zaman işe başlayabileceğiz. Eğer bilsek ki, iki ay sonra ticarete başlayabileceğiz, ona göre önlem alabiliriz. Hepimizin sıkıntısı ortak. Bu bir yıl boyunca hiç araç satmadık. 20 araçlık filomuz olduğu gibi duruyor. Bu süreçte şehirlerarasına gitmeyi düşünmedik, ne yapacağımıza da karar vermiş değiliz. Gelişmelere bakalım. Antalyalı turizmci işler iyi olacak diye bir beklenti içindeler. 2021 yılında delik kapatamayız. Bunun için 2022'yi beklemek gerekiyor. 2021'de güncel masrafları çıkarabilirsek ne ala. Para kazanmak 2022'ye kaldı. Bu süreçte verilen kredi desteklerinden yararlanamadık. Yapılan destekler de bir makbuz karşılığı verilmek istendi. 'Faturayı getir, ödemeni yapayım' denildi. Ticaret yapmayan bir adamın ne faturası olur ki. Lastik patlatmıyoruz, mazot yakmıyoruz. Cam kırılmıyor, bakım yaptırmıyoruz. Bir tek elimizde market faturası var. Ona da bir yardım yapılmıyor. Araçları çalışmaya başlayınca bakımları yaptırabilmek için krediye ihtiyacı olacak otobüsçünün. İnşallah her şey iyi olur. ■



HERŞEY DAHA BELİRSİZ

Aker Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak:

Tam bir yıl oldu. His diye bir şey kalmadı. Bu bir senenin yaşattıklarından sonra umutlu olmaya çalışıyoruz doğrusu. Ne olacağını bilmiyoruz ki, yaptığımız iş nedeniyle her şey daha belirsiz. Birçok değişken var. Hastalığın artması durumunda iç turizm ne noktaya gider bilmiyoruz. Ne kadar yabancı turist geleceğini şu anda öngöremiyoruz. Antalya'ya bir yoğunlaşma oluyor, olacak. Neden olacak? Geçen sene Nisan-Mayıs-Haziran'da hiç dallar kıpırdamamıştı. Bu sene illa o dallar kıpırdayacak. Acentelerin de beklentisi olumlu olacağı yönünde. İleriki tarihlere yönelik rezervasyonların iyi olduğunu söylüyor herkes, ama bir o kadar da temkinliler. Çünkü çok değişken bir durum var. Süreç, aşılmanın ve kontrollerin artmasıyla, iyiye giderse hareket olmama şansı yok. Hareket illaki olacak.

Antalya'ya 2020'ye göre daha fazla bir ilgi var. 2019 ile kıyasladığımızda bölgesel incoming 2019'u yakalayabilir ama Türkiye geneline baktığımızda ne kadar olur bilmek zor. Antalya'ya oradaki taşımacıların çözüm ortağı olarak gidiyorlar. Bizim 2019 fiyatlarına alacağımız yüzde 10 fark sadece asgari ücretin artışıyla gelen farkı karşılamaya yeter. Biz yüzde 10 zam alabilirsek çalıştırdığımız araç personelinin (içinde ofis personeli yok) maaşını tamamlamış olarak bakacağız. Uluslararası tarafta ise beklentimiz kapıların açık olması ve seyahatlerin başlaması. AB'nin aşı pasaportu ile ilgili yaptığı çalışmalar hangi noktaya gidecek? Bu turizm sezonunu da etkileyecek. Yerli turistin çıkışına bir engel gibi görünse de Avrupa'da, 'Türkiye güvensiz bir ülke, aşı pasaportuna dahil edilmiyor' gibi bir algının çıkması yolcu sayısını etkiler. Aşı pasaportunda, bizim ülkemizde uyguladığımız Çin aşısının kabul edilip edilmeyeceği konusunu görmek gerekiyor. ■



2021'DE 2019'A GÖRE YÜZDE 35 CİRO ELDE EDEBİLİRİZ

Alfa Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Çolak:

Bu bir yıllık süreçte ofiste yalnız oturmaya alıştık. Şoförlerimiz genelde araçlara bile gitmediler. Bazen temizlik için bir kısmını yollayabildik. Yüzde 50'si işten ayrıldı. Emekli olanlar memleketlerine gitti, diğer yüzde 50'si ücretsiz izin veya kısa çalışma ödeneğinden faydalandı. İş başladığında bizim çağır-mamızı bekliyorlar. Bu süreçte vefat edenler de oldu. Onlara Allah'tan rahmet diliyorum. Hizmet verdiğimiz alanlar arasında turizmin yanında servis taşımacılığı da var öğrenci ve personel tarafında 15 civarında bir aracımız çalışıyor. İki gün gidiyor öğrenciler. Velilerle bir orta yolu bularak ücretleri alabiliyoruz. Sosyal mesafeye uygun şekilde hizmet sağlanıyor. Personel taşımacılığı tarafında ise çoğu evden çalışıyor. Bu dönemde, paraya ihtiyacımız olmadığını anladık! Lazım değilmiş. Şu anda alacaklılar sormaya başladı. Yavaş yavaş kazandıkça da ödüyoruz. Bu süreçte araç filomuzu da korumayı başardık. Filomuzda toplam 60 araç var. 2021'de 2019'un yüzde 35 civarında bir ciro elde edebiliriz. Turizm tarafında 40 bin civarında aracın ancak yüzde 35'i iş imkanı bulabilecek. Birçok turizm taşımacısı personel tarafına yöneldi. 2019'un seviyesine gelebilmemiz ancak 2023'te olabilir. Aşılmanın artması ile 2022 yılında bir düzelmeye bekliyoruz. Antalya'dan talep bana da geldi, ama düşünmüyorum. İstanbul'da çalıştıracağım yine. Kruvaziyer turizmi için yapılmış anlaşmalar olduğunu duyuyoruz. Gemiler gelirse İstanbul'da bir hareket olacaktır. Seyahat acenteleri yurtdışı turistten çok yerli turistin daha çok hareket halinde olacağını söylüyor. Bu süreçte verilen desteklerden yararlanamadık. Destek verilirken borcunun olmaması isteniyor, vergi borcu, sigorta borcun varsa yararlanamazsın anlayışı ile hareket edildi. Yüzde 50 kapasite sınırlamasının kaldırılması fayda sağlayacak bir adım oldu. İnşallah hareket olur da biz de araçlarımızı tam kapasite çalıştırabiliriz. Şu anda araçlarımız beklemede." ■





Dört mevsim milyonları taşıyoruz...

Turse; yolculuğa anlam katmak, taşımacılıkta **değer yaratmak üzere yola çıktı...**

Ve sürekli gelişim ilkesiyle koşulsuz hizmeti daha anlamlı kılmak için

dört mevsim yol alıyor...

TURSE®

4447207
turse.com.tr



18 MART ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun

Şehitlerimizi saygı, sevgi ve rahmetle anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sektörün yaralarını sarması uzun zaman alacak

Geçen yıl Mart ayında başlayan pandemide bir yıl geride kaldı. Otogarlar üç ay kapalı kalmıştı. Daha sonra normalleşme adımları ile yüzde 50 kapasite izni verilerek seyahatler başladı. Arkasından biz Bakanlık ile yaptığımız görüşmelerde aile bireylerinin yan yana seyahat etmeleri konusunda bir mesafe aldık. Bu sektöre az da olsa bir nefes aldırdı, ama bütün bunlara rağmen gerek ekonomik nedenler, gerekse kısıtlamalar ve salgının devam etmesi nedeniyle insanlar hâlâ hareketlilik kazanmış durumda değiller. Okulların bir kısmı hâlâ kapalı. Sektör ağır bir kış geçiriyor. Bu şartlarda hiç değilse daha dolu giderek daha az seferle, kaynak israfı olmadan yolcu taşıma talebiyle Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ile görüştük.

Sayın Bakana başsağlığı diliyoruz

Cumhurbaşkanımız, İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu'ya talimat verdi. Bu arada İçişleri Bakanımızın annesinin hayatını kaybettiği haberi ulaştı. Buradan İçişleri Bakanımız Süleyman Soylu'ya başsağlığı ve sabır diliyorum. Merhumeye Allahtan rahmet diliyoruz. Mekânı cennet olsun. Sayın Bakanımız bize her zaman çok yakın davrandı, sorunlarımızla ilgilendi, destek oldu.

Tam kapasite izni

Sayın Bakan ile geçen hafta, annesinin tedavi olduğu hastanede görüşme imkanı bulduk. Yoğun trafik içinde bizi kabul et-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

tiği için de ayrıca teşekkür ediyoruz. Hastanenin toplantı odasında, 7 maddeden oluşan taleplerimizi ilettik. Sayın Bakan, taleplerimiz içinde yer alan 3 maddeye yönelik hemen çalışma başlattı ve diğer Bakanlıklar ile koordinasyon içinde yüzde 100 doluluk ile çalışma izni verildi. İller İdaresi Genel Müdürlüğü genelge yayınladı. Biz de Sayın Bakana gerekli önlemleri alacağımıza söz verdik.

Onun dışında; Anadolu Yakası Otogarı için Tarım ve Orman Bakanlığı'na ait olan yerlerle ilgili Sayın Bekir Pakdemirli'yi biz-zat aradı ve bize randevu verilmesi hususunda yardımcı oldu. Önümüzdeki hafta Sayın Pakdemirli ile görüşeceğiz, bir aksilik olmazsa. Eğer o arazilerin tahsisi sağlanırsa, biz sektör olarak orayı kiralamayı düşünüyoruz. Otogarı biz yapacağız, belediye ile bir şekilde anlaşacağız. Otogarı biz işleteceğiz ve Tarım ve Orman Bakanlığı'na kira ödeyeceğiz.

Denetimler U-ETDS üzerinden

Bu süreçte, ayrıca turizm taşımacıları

ile ilgili sorunlarımız var. U-ETDS İçişleri Bakanlığı'na entegre oldu ancak henüz denetimler bu entegre sistem üzerinden yapılmıyor. Denetimlerin bu sistem üzerinden yapılması için Trafik Uygulama ve Denetleme Daire Başkanı Sayın Mehmet Yavuz'a talimat verildi. Sayın Bakan, gerekirse, diğer Bakanlık yetkililerinin de katılımıyla Ankara'da bir toplantı yapılabileceğini ifade etti.

İçişleri Bakanlığı'nın tam kapasite iznini vermesinin ardından İBB, İstanbul Otogarı'ndaki çıkış ücretini almaya başladı. Kiraların normal ücrete döneceği ve Nisan ayında zamlı olacağı yönünde söylentiler çıktı. Bunun üzerine Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak Sayın Birol Özcan, Sayın Mevlüt İlgin ve ben İBB Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Murat Yazıcı ile görüştük. Anadolu Otogarı, otogar kiralari ile ilgili bilgilendirmede bulunduk ve Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu'na bilgi vermesini istedik.

İstanbul Otogarı çıkış ücreti ve kiralalar

Otobüslere tam kapasite izni verildi, ama yolcunun seyahat etmek için kuyruğa girmedik, henüz bir talebin olmadığını aktardık. Mart ayı sıkıntılı geçiyor. Önümüz Ramazan. Ekonomik sorunlar ve salgının devam etmesi nedeniyle insanların birçoğu henüz seyahat edemiyor. Bu nedenle en azından Haziran ayına kadar çıkış ücreti alınmamasını, kiralarda artışın yapılmamasını, Haziran ayından sonra da çıkış ve kira ücretinin yüzde 50 alınması

noktasında talebimizi ilettik.

Toplantıda Boğaziçi Yönetim AŞ Genel Müdürü Ethem Pişkin ve İstanbul Otogarı Müdürü Fahrettin Beşli de vardı. Sağ olsunlar bizi desteklediler. Sayın Beşli, sektörün durumunu ifade etti. Sayın Yazıcı, tek tek not alarak Başkana ileteceklerini söyledi. Sektörün henüz tam kapasite çalışmadığını da kabul ettiler. Sektörün yaralarını sarmasının uzun süre alacağını da ifade ettik. İBB, pandemi sürecinde birçok yere örnek olabilecek adımlar attı ve otogar çıkış ücreti almayarak, kiralarda indirimler yaparak çok önemli destekler sağlamıştır. İBB Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu ve Meclis Üyelerine teşekkür ediyoruz.

Günlük vaka sayılarındaki artışlar bizi endişelendiriyor. Biz sektör olarak gerekli önlemleri alacağız. Kurallara uyulması hepimizin vatandaşlık borcudur. Yolcuların tek başına seyahat arzusu olabilir. Firmalar yandaki koltuğu yüzde 50 indirimli şekilde satarak yolcuya bu imkanı da sunabilir. Bu sistem havayolunda var. Geriye dönüş olursa bunun ekonomik kayıpları da çok büyük olur.

Bunlara ek olarak turizm taşımacılarının 9+1 araçlarına 3'er aylık izinler verildiğini, bu sorunun da çözümünü talep ettik. Turizm Taşımacılar Derneği 25 Mart'ta genel kurulunu toplayacak. Biz de güçlerimizi birleştirmek ve sorunlarımızın daha hızlı ve seri çözmek için Tüm Otobüsçüler Federasyonu'nun ismini Tüm Otobüsçüler ve Turizm Taşımacıları Federasyonu olarak değiştirmeyi düşünüyoruz. ■

MAN ve NEOPLAN 2021 teslimatlarına başladı

Pamukkale ve Kayseri RH Turizm, bireysel yatırımcıları filolarını MAN ve NEOPLAN otobüslerle güçlendirdi

Pandemiye rağmen 2020 yılını hedeflerinin üstünde bir başarıyla geride bırakan MAN ve NEOPLAN'da teslimatlar hız kesmeden devam ediyor. Yeni yıla da hızlı bir giriş yapan MAN ve NEOPLAN, 2021 yılının ilk teslimatlarını Pamukkale Turizm'in bireysel yatırımcısı **Metin Yer Hizmetleri** ile **Kayseri RH Turizm** bireysel yatırımcısı **Eşref Aşık'a** yaptı.

Yeni araç yatırımları kapsamında **Metin Yer Hizmetleri** 1 adet, 13 metre 2+1 koltuk düzenli NEOPLAN Tourliner, **Eşref Aşık** da 1 adet 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenli MAN Lion's Coach ile filolarını güçlendirdi.

Araçlar düzenlenen teslimat töreninin ardından hizmet vermek üzere yola çıktı. ■



Grandvizyon, 4 yeni MAN Lion's Coach aldı

Araçların sahip olduğu özellikler ve sunulan avantajlarla filolarını yenileme ve güçlendirme kararı alan firmalarının gözdesi olan MAN; son teslimatını, çeyrek asrı aşan köklü geçmişiyle seyahat sektörünün önemli firmalarından Grandvizyon'a yaptı.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığını bünyesindeki Kale Seyahat markası al-

tında yürüten Grandvizyon; turizm taşımacılığının yanı sıra seyahat acenteliği, özel transfer hizmetleri, öğrenci ve personel taşımacılığı, kamu- özel sektör organizasyonları alanlarında da hizmet veriyor. Grandvizyon, yeni araç yatırımları kapsamında filosuna 4 adet 13 metre, 2+2 koltuklu 'Coach of the Year 2020- Yılın Otobüsü' ödüllü MAN

Lion's Coach kattı.

Ankara, Akyurt'taki MAN Tesisle- rinde düzenlenen teslimat töreninde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ adına Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ali Tuğrul Aykan**, sembolik MAN anah- tarını Grandvizyon Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Rıza Çelebi**'ye teslim etti. ■



Otobüs biletlerine talep artacak

Aşılama çalışmaları ve normalleşme adımları ile hareketlenen seyahat sektörüne bir müjde de İçişleri Bakanlığından geldi. Yayımlanan genelgeye göre şehirlerarası otobüslerde yüzde 50 yolcu kapasitesi kaldırılırken yüksek risk grubunda bulunan iller haricinde terminal ve gar binalarındaki lokanta, restoran, kafeterya ve pastane gibi yeme-içme işletmeleri de 7 gün 24 saat açık olabilecek. Hal böyle olunca sektörü ilgilendiren birçok iş kolu da bir nebze olsun nefes aldı.

Kapasite uygulamasının firmalara olan ekonomik yükünün ortadan kalktığını belirten **biletall.com** Ceo'su **Yaşar Çelik**, "Bu durum, aynı zamanda bilet fiyatlarında da bir iyileştirmeye gidilmesini ve pandemi döneminde azalan karayoluna olan talebin tekrar artmasını sağlar" dedi. ■



İŞLER FARKLI FARKLI **CEVAP HEP AYNI**



Farklı tonajda 3 versiyon, 2 farklı şanzıman, uzun ve kısa şasi seçenekleriyle
Mitsubishi Fuso Canter tam işine göre

CANTER

Mitsubishi Fuso Yetkili Satıcısı
ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Adres: Doğu Mah. E5 Yanyol Pendik Hospital Yanı No: 24 Pendik / İSTANBUL Tel: 0216 354 14 18

www.fusocanter.com

Arkas Lojistik, 40 yeni Ford Trucks F-MAX aldı



Filo yatırımlarına devam eden Arkas Lojistik, Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks ile olan işbirliğini sürdürüyor. Bu kapsamda 35 milyon lira yatırımla 40 adet Ford TrucksF-

MAX çekici yatırımı daha yapan Arkas Lojistik, filosunu gençleştirmeye ve karbon salınımını azaltmaya devam ediyor. Yeni yatırımla birlikte Arkas Lojistik'in çevre dostu Euro 6 motora sahip araç oranı da yüzde 50'ye yükseldi.



Serhat Kurtuluş

Arkas Lojistik Genel Müdür Serhat Kurtuluş, "Arkas Lojistik olarak yeni dönemde ana stratejimiz mevcut koşullara uygun şekilde dijital çözümlerle temassız hizmet modelini yaygınlaştırarak müşterilerimize hızlı çözümler sunmak. Bu yolda mevcut hizmetlerimizi büyümeye ve yeni iş alanlarındaki fırsatları değerlendirmeye yönelik yatırımlara devam ediyoruz" dedi.

Lojistik sektörünün lider markalarından Arkas Lojistik'le iş birliklerini büyütme kararıyla ilgili mutlu olduklarını belirten **Ford Trucks Türkiye Direktörü**

törü Burak Hoşgören ise şunları söyledi:

"Ford Trucks olarak, Arkas Lojistik'le halihazırda yıllardır süregelen iş birliğimiz güçlenerek büyüyor. Uzun yıllardır hem satış, hem de satış sonrası servis ve hizmetlerde güvene dayalı ve köklü ilişkilerimiz var. Geçtiğimiz yıl uluslararası ödüllü çekicimiz F-MAX ile bu iş birliğinde yeni bir sayfa daha açmıştık.

Şimdi de 40 adet F-MAX'i daha Arkas Lojistik'e teslim ederek, Arkas Lojistik'te bugüne kadar teslim ettiğimiz toplam Ford Trucks markalı araç sayımızı 175'e yükseltiyoruz. Arkas Lojistik'in araç parkında yer alan Ford Trucks araçların sayısının yükselmesi bu iş birliğimizin güçlenerek büyüdüğünü gösteriyor." ■



IVECO'dan Murphy Denizcilik'e 10 adet S-WAY çekici

IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından IVECO Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 10 adet S-WAY AS440S48 T/P çekicileri Murphy Denizcilik Uluslararası Taşımacılık firmasına teslim etti.

Araçların teslim alınması sırasında yetkili satıcı IVECO Otomotiv adına satış yöneticisi Mustafa Kaynar

katılırken, Murphy Denizcilik Genel Müdürü İskender Keser, araç sorumlusu Olcay Akyaz ve şirket çalışanları hazır bulundular. İskender Keser özellikle yakıt ekonomisi ve yenilenen kabinin yatırım kararlarında etkili olduğunu ve IVECO Otomotiv'in satış sonrası hizmetlerine güvindiklerini belirtti. ■



Yüksel Uluslararası Taşımacılık 5 adet IVECO S-WAY çekici aldı

IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından IVECO Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 5 adet S-WAY AS440S51 T/P Full Plus 510 BG çekicilerin 3 adedini Yüksel Uluslararası Taşımacılık firmasına teslim etti.

Araçların teslim alınması sırasında yetkili satıcı IVECO Otomotiv adına Ağır Vasıta Satış Müdürü Çayan Tubay

ve satış danışmanı Mete Geçör hazır bulunurken, Yüksel adına Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Yüksel ve şirket çalışanları hazır bulundular. Kerem Yüksel, özellikle yakıt ekonomisi ve yenilenen kabinin yatırım kararlarında etkili olduğunu ve IVECO Otomotiv'in satış sonrası hizmetlerine güvindiklerini belirtti. ■



TTS Lojistik, güçlü filo için tek tercihimiz Tırsan dedi

Treyler sektörünün 44 yıldır güvenilir lideri Tırsan, Covid-19'a karşı tüm güvenlik önlemlerini alarak, lojistik sektörünün öncu firmalarından TTS Lojistik'e 14 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler siparişinin ilk 7 adedini teslim etti.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Aysenur Nuhoglu, "TTS Lojistik ile dört yıldan beri devam eden başarılı iş birliğimizi, 14 adet yeni Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus aracıyla devam ettirmekten mutluluk duyuyoruz.

Araç, sahip olduğu sürüş amaçlı çatı kaldırma özelliğiyle farklı ülkelerin

regülasyonlarına uyum sağlarken, aynı zamanda yüksek kapasitede yük taşımalarına da imkan sağlamaktadır. Ayrıca araçta bulunan dingil kaldırma özelliği ile müşterimiz, lastik maliyetlerini de minimum seviyeye indirebilecektir. Önümüzdeki yıllarda da TTS Lojistik'in çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz" dedi.

İki Sene İçerisinde Filomuzdaki Tırsan Araç Sayısını 80'e Çıkaracağız

TTS Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Şahver Demirel de teslimat töreninde bir konuşma yaparak, "TTS Lojistik olarak, tecrübeli ekibimiz, geniş yetkin acente ağıımız ve sahip olduğumuz geniş araç filomuz ile sonuç

odaklı, yurt içi ve yurt dışı ihtiyaçlarına uygun bir şekilde müşterilerimizin beklentilerini karşılıyoruz. Firmamız, İtalya, Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere, İspanya ve İsviçre gibi Avrupa ülkelerine; kimyasal, ilaç ve ilaç hammaddesi, tekstil, havalandırma sistemleri, makine ve yedek parça taşımacılığı hizmeti vermektedir.

Filomuzda şu anda 40 adet Tırsan marka araç bulunmaktadır, hedefimiz iki yıl içerisinde bu sayıyı 80'in üzerinde çıkarmak " açıklamalarında bulundu. ■



Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ Özellikleri

Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, patentli K-Fix sistemi sayesinde, yüklerin en güvenli şekilde taşınmasını sağlıyor. Televre üzerindeki her biri 2,5 ton kapasiteli toplam 236 adet yük bağlama noktası sayesinde, 500'den fazla yükleme kombinasyonu sunan Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, üst yapısı ve perdeleri Code XL sertifikasına sahiptir. Ayrıca uluslararası taşımacılığa uygun Gümrük Mevzuatına tam uyumludur.

Tırsan'ın Samandıra loksayosunda Emekçi Kadınlar Günü 8 Mart'ta yapılan teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Aysenur Nuhoglu ve TTS Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Şahver Demirel katılım gösterdi.

Müşteri Deneyimine Odaklandı, Pazar Payını Artırdı

Fevzi Gandur Logistics, iş süreçlerini yeniledi. Şirket, tüm alanlarda daha kaliteli hizmet sunabilmek amacıyla Müşteri Deneyimi departmanı kurdu.

Fevzi Gandur Logistics Pazarlama & Müşteri Deneyimi Grup Müdürü **Müge Karahan**, müşterilerine daha yakın olabilmek amacıyla yeni bir yapılanmaya gittiklerini belirtti. Müşterilerin Fevzi Gandur'da kendi iş süreçlerine özel deneyimlerini yaşayarak, birebir hizmet almalarını hedeflediklerini söyleyen Karahan, "Müşteri kazanmak zor, elde tutmak ise rekabetçi ortamda

çok kıymetli. Müşteri Deneyimi ekibimiz, müşterilerimizin şirketimizdeki çalışanıymış gibi proaktif bir görev üstleniyor. Amacımız fark yaratmak ve müşterilerimizin tedarikçisi değil çözüm ortağı olmak. Müşterilerimizin aldıkları hizmetin karşılığında memnuniyet derecesini temel motivasyonumuz olarak belirledik ve iş yapış modelimize uyarladık" dedi

Kurumsal yapılarını koruyarak müşterilerine ihtiyaç duydukları butik bir servis sunduklarını dile getiren Karahan, "Amacımız müşterilerimizle sürdürülebilir bir iletişim temelinde iş ortaklığımızı güçlendirmek. Onlara, onların bakış açıları ile hizmet deneyimi sağlamak" diye konuştu. ■



Müge Karahan



IVECO'dan Ordu'ya 5 S-WAY çekici teslimatı

IVECO'nun Trabzon yetkili satıcısı Armutçuğlu satışını gerçekleştirdiği 20 adet S-WAY AS440S48 T/P çekicilerin 5 adetini Koçtur Nakliye firmasına teslim etti.

Ordu yetkili servisi ORMETAY'ın tesisinde yapılan törene IVECO bölge satış müdürü Deniz Çetinkya, Armutçuoğlu yönetim kurulu başkanı Necati Armutçu, ORMETAY servis sa-

hibi Turgay Öztürk, Koçtur filo müdürü Sami Çelik katıldılar.

Sami Çelik, firmalarının 1998 yılında kurulduğunu, toplam araç sayılarının 85 olduğunu ve toplam araç parkında 45 adet IVECO marka araç bulunduğunu ifade etti. Necati Armutçu da Koçtur'u, satış sonrasında Karadeniz bölgesindeki yaygın IVECO servis ağı ile yalnız bırakmayacaklarını sözlerine ekledi. ■

Düztaş, Filosunu Scania ile Büyütmeye Devam Ediyor

Düzce merkezli uluslararası nakliye firması Düztaş Lojistik, filosunu Scania ile genişletmeye devam ediyor. Düztaş Lojistik, filosuna 5 adet R500 A4x2LA Düşük Şasili Çekici daha ekledi. Düzce bölgesinin en eski ve köklü uluslararası taşımacılık firmaları arasında yer alan Düztaş Lojistik, Polonya, Macaristan ağırlıkta olmak üzere Avrupa'ya uluslararası taşımacılık yapıyor.

Düztaş Lojistik'e yeni araçları, Scania Samsun bayisi Erçal tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Erçal Scania Satış Müdürü Muhammet Demir tarafından teslim edildi. Törene Düztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Civelek, Düztaş Firma

Yetkilisi Sefa Civelek ve Düztaş Firma Yetkilisi Raif Civelek'de katıldı. **"Filomuzdaki Scania araçlar yeni yatırım için referans oldu"**

Teslimat töreninde bir açıklama yapan Düztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Civelek, "Geçtiğimiz yıl filomuza ilk Scania araçlarımızı dahil etmiştik. Geçen süre boyunca bu araçlardan yakıt tasarrufu, operasyonel devamlılık, sürüş konforu ve performans anlamında çok memnun kaldık. Geçen sene yaptığımız yatırımdaki doğru karar yeni yatırım kararımızda bizleri tekrar Scania ile buluşturdu." şeklinde konuştu. ■



Gemlik Aktaş-1 Lojistik'in Çekici Tercihi 20 Yıldır Değişmedi

20 yıldır Renault Trucks araçlar ile operasyonlarını sürdüren Gemlik Aktaş-1 Lojistik, 40 adet yeni çekicilerini teslim aldı.

Karayolu genel taşımacılığın, gabari yük, açık yük, rulo-saç ve proje taşımacılığına kadar tüm alanlarda yurt içi lojistik hizmeti sunan Gemlik Aktaş-1 Lojistik, yeni 40 adet ADR'li ve retarderli Renault Trucks T460 çekicilerini teslim aldı.

Bursa Gemlik'teki Aktaş Lojistik merkezinde düzenlenen törende Aktaş-1 Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Faik Aktaş ve Genel Müdürü Nuray Eryiğit, araçlarını Renault



Trucks adına Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Bölge Müdürü

Tolga Aykaç, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut

Koçaslan ve Genel Müdürü Mesut Süzer'den teslim aldılar. ■

MAN Yetkili Satıcısı Lokman Koçaslan Otomotiv

Salgına rağmen 2020'yi hedeflerinin üzerinde kapattı

2020 yılında yaşanan zorlu sürece rağmen başarılı bir satış grafiği yakalayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yetkili Satıcısı Lokman Koçaslan Otomotiv, "2020-2021 Değerlendirme Toplantısı" düzenledi. Lokman Koçaslan Otomotiv Genel Müdürü Müjdat Aras ve MAN Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler ekiplerinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda; 2020 yılının genel bir değerlendirmesi yapılarak, 2021 yılına ilişkin de hedef ve öngörüler paylaşıldı.



Toplantıda yaptığı konuşmada, zorluklara rağmen başarılı bir yıl geçirdiklerini vurgulayan Lokman Koçaslan Otomotiv Genel Müdürü Müjdat Aras, "MAN araçları, geçen yıl lojistikten inşaat, altyapıdan taşımacılığa kadar birçok sektörün tercihi oldu. Geçen yıl olduğu gibi bu yılda da yine üstün nitelikli araçları ve sunduğu hizmetlerle sektörde fark yaratmaya devam ediyor" diye ko-nuştu.



"2021 hedefimiz; MAN bayileri arasında pazar payımız ile birinci olmak"

Müjdat Aras, şöyle devam etti: "2020 yılında, MAN kalitesini tüm Türkiye'ye yaymayı temel öncelik olarak gördük. Bu hedef doğrultusunda da yıla hızlı bir giriş yaptık. Ancak yılın ikinci çeyreğinde ortaya çıkan ve tüm dünyayı etkileyen Covid-19 salgını, her sektör gibi bizi de etkiledi. Ama pandemiye bağlı talep azalmasından kaynaklı mecburi düşüşler yaşansa da biz, salgına rağmen 2020 yılını

hedeflerimizin üzerinde kapattık. Özellikle karantina dönemi ile birlikte operasyon süreçlerimizde değişiklikler yaşansa da ekibimiz ile beraber çok güzel işlere imza attık. Özellikle Türkiye'nin önemli firmalarına yüksek adetlerde teslimatlar gerçekleştirdik. Lokman Koçaslan Otomotiv olarak, 2021 yılında hedefimiz; Türkiye'de MAN bayileri arasında pazar payımız ile birinci olmak. Bu kapsamda yeni yılda da müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik geniş ürün yelpazemiz ve Bursa, Balıkesir, Eskişehir'de bulunan üç servisimiz ile her zaman yanlarında olmaya devam edeceğiz." ■

KA Trans, 40 adet Renault Trucks T460 aldı

Aksaray merkezli olan KA Trans, operasyonlarını ise Bolu merkezli olarak tüm Türkiye'de sürdürüyor. Gıda taşımacılığı yapan KA Trans, filosunu ilk 40 adet Renault Trucks T460 ADR'li ve retarderli çekiciler ile güçlendiriyor. Bu araçlardan önce şirketin filosunda 35 adet çekici bulunuyordu.

Koçaslanlar Otomotiv'in Kocaeli'ndeki merkezinde gerçekleştirilen tören ile KA Trans firma sahibi Bayram Yıldız, ilk beş araçlarını teslim aldı. Renault Trucks Bölge Müdürü Tolga Aykaç, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Genel Müdürü Mesut Süzer ve Kocaeli Şube Müdürü Ahmet Güler teslimatta bulundu.

Renault Trucks çekiciler ile ilgili memnuniyetleri öğrendik

KA Trans firma sahibi Bayram Yıldız, alım kararlarını vermeden önce detaylı olarak araştırma yaptıklarını belirterek; "Bolu merkezli çalışan pek çok firmadan, Renault Trucks çekiciler ile ilgili memnuniyetlerini öğrendik.

Bu firmaların araçların özellikle yakıt tasarrufu, düşük arıza frekansı ve satış sonrası hizmetler konusunda bizlerle paylaştıkları bilgiler, alım kararımızda etkili oldu" şeklinde açıkladı.

ADR'li ve retarderli T serisi çekiciler

Tamamıyla frigofirik gıda taşımacılığı alanında uzmanlaştıklarını belirten Yıldız, "Aradığımız araç özelliklerinin tamamını Renault Trucks çekiciler ile

sağladık. Operasyonlarımızın yüzde 60'ını Güney Doğu Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerine gerçekleştiriyoruz. Bu doğrultuda ADR'li ve retarderli T serisi çekiciler ile istediğimiz performansı yakalayabileceğimize inanıyoruz" dedi.

Infomax paketi ile akıt giderlerini minimize edeceğiz

Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan

teslimatta yaptığı açıklamada; "KA Trans'ın yeni Renault Trucks araçlarından memnun kalacağına güvenimiz tam. Satış sonrası hizmetlerimizle de her zaman yanlarında olacağız. KA Trans, araç başına aylık yaklaşık 18.000 km yol kat ettiğinden yakıt hesabı çok önemli. Araçlarımızda bulunan Infomax paketi ile filonun yakıt giderlerini minimize edeceğimizi ve müşterimizin operasyonlarına katkı sağlayacağımızı biliyoruz" diye belirtti. ■



Pandemiye rağmen Ford Trucks'tan Stratejik Belçika hamlesi

Ağır ticari sektöründe gerek mühendislik tecrübesi gerekse de 60 yıllık mirası ile öne çıkan Ford Trucks, dünya çapında büyümesine Portekiz, İspanya ve İtalya'nın ardından Belçika ile devam ediyor.

"2019 Uluslararası Yılın Kamyonu" (ITOY) ödüllü F-MAX ile Avrupa'dan yoğun talep alan Ford Trucks, Batı Avrupa yayılım planlarında stratejik öneme sahip Belçika pazarına Herman Noyens Trucks NV işbirliği ile girecek.



Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Planlarımızı değiştirmeden Batı Avrupa'da güçlü büyüme hedeflerimizi koruyoruz. Belçika pazarı bizim için

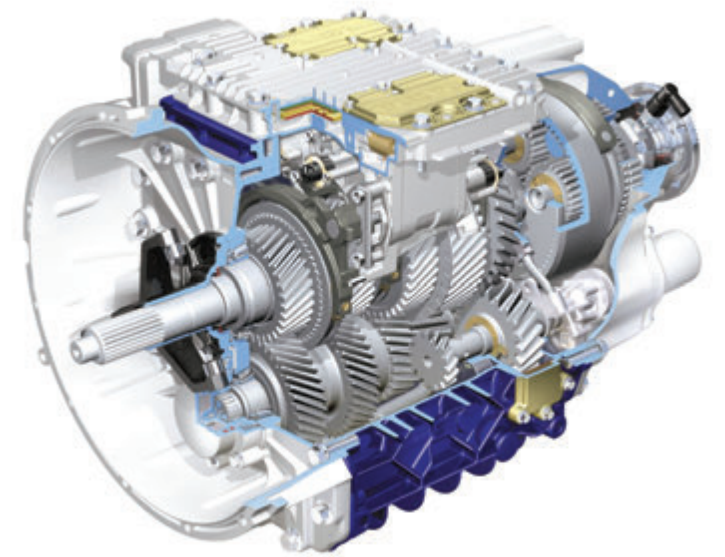
kritik önem taşıyor. İnaniyorum ki, en verimli taşıma çözümleri ile değer yaratma vizyonumuz doğrultusunda Belçika'da kısa zamanda yüzde 5 pazar payına ulaşacağız" dedi. ■



Volvo Trucks'ın sektörün öncüsü akıllı şanzımanı I-Shift 20 yaşında

Geniş ürün gamı ve akıllı teknolojileriyle inovatif nakliye çözümleri sunan Volvo Trucks'ın, 20 yıl önce geliştirdiği ve devrim niteliğindeki otomatikleştirilmiş manuel şanzımanı I-Shift, sektörün öncüsü olmaya devam ediyor. 2020 sonu itibarıyla dünya genelinde I-Shift teknolojisi ile satılan kamyon sayısı 1 milyona ulaştı.

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü ve dünya genelinde inovatif kimliğiyle tanınan Volvo Trucks, 2001 yılında I-Shift teknolojisini ilk kez piyasaya sürdüğünde sektörde büyük yankı uyandırdı. Devrim niteliğindeki bu yenilik, otomatik vites değiştirmede debriyaj temelli şanzıman sisteminin en verimli tasarımı olduğunu ortaya koydu. O günden bu yana, I-Shift teknolojisi ile dünya çapında 1 milyondan fazla kamyon satıldı. Volvo FH, FH16, FM ve FMX kamyonlarının neredeyse tamamında sürücü dostu I-Shift şanzıman teknolojisi standart olarak bulunuyor. Konforlu ve güvenli sürüşün yanı sıra, daha düşük yakıt tüketimi sebebiyle olumsuz çevresel etkilerin azalmasına katkıda bulunuyor. ■



Güneş Hafriyat, 15 Volvo FM çekici yatırımı gerçekleştirdi



Volvo Trucks, Güneş Hafriyat'a 5 adet Volvo FM460 ve 10 adet Volvo FM500 çekici teslimatı gerçekleştirdi. Şirketin bu teslimatla birlikte, 50 araçlık filosundaki Volvo Trucks sayısı 40'a ulaştı. Güneş Hafriyat, satın aldığı Volvo FM Serisi ile 1915 Çanakale Köprüsü otoyolunda Malkara ve Gelibolu'da bulunan 2 şantiyesinde çalışmalarını sürdürecektir.

Teslimat, Güneş Hafriyat firma sahibi ve İstanbul Avrupa Yakası Hafriyatçılar Derneği (İSHAF) Başkanı Zekeriya Turan, Eyüp Turan ve Volvo Trucks Saha Satış Müdürü Ufuk Ulus'un katılımı ile gerçekleşti. ■



Gezgin Uluslararası Nakliyat, Volvo FH16 750 HP'yi tercih etti

Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü yaptığı, kalite, güvenlik ve çevreye saygı ilkelere esas alan Volvo Trucks, Gezgin Uluslararası Nakliyat'a 750 beygir motor gücü ve yakıt verimliliğiyle uzun yol taşımacılığı için ideal olan Volvo FH16 750 HP satışı gerçekleştirdi.

Uzun yol taşımacılığında, güçlendirilmiş 750 beygirlik motoruyla, Volvo FH16 750 HP'nin yakıt verim-

liliği ve sağlamlığı sebebiyle Gezgin Uluslararası Nakliyat'ın tercihinde etkili oldu; bununla beraber, Volvo FH16 750 HP kamyonlar yüksek ikinci el değerine sahipler.

Teslimat, Gezgin Uluslararası Nakliyat firma sahibi Tuncay Gezmiş, Temsa İş Makinaları - Volvo Trucks; Kamyon Saha Satış Müdürü Yetkin Leventeli ve Kamyon Yedek Parça Satış Müdürü Cihan Kayan'ın katılımı ile gerçekleşti. ■

Barsan Global Lojistik'in 800 Kamyon ve 1.000 Treylerlik Filosunu



ZF Dijitalleşme Çözümlerini Donatacak

ZF, Avrupa ve Orta Doğu'da ticari araçlarını Transics markalı gelişmiş bağlanabilirlik çözümleriyle donatmak üzere global bir entegre lojistik hizmetleri tedarikçisi olan Türkiye merkezli Barsan Global Lojistik ile bir anlaşma imzaladığını duyurdu.

ZF'nin WABCO'yu satın almasıyla oluşturulan Ticari Araç Kontrol Sistemleri Departmanı, yapılan anlaşma kapsamında Barsan'ın 800 kamyon ve bin treylerini, lider Transics markalı TX-SKYTM yerleşik bilgisayarları ve TX-TRAILERPULSETM gelişmiş treyler takip sistemi ile birlikte uzaktan arıza teşhis çözümleriyle donatacak. Bulut tabanlı dijital servis platformlarıyla

bağlantılı olarak TX-CONNECTTM ve TX-TRAILERFITTM; filolara treyler durumuna erişim sağlarken, aynı zamanda treyler kapasitesini ve kullanımını optimize etmeye yardımcı olan operasyonel verilere de gerçek zamanlı olarak erişim sağlamaktadır. ■



Tuba Çağaloğlu Mai

Mercedes-Benz Türk Patent başvuru sayısı ile Türkiye üçüncüsü oldu

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Ar-Ge ekipleri, çalışmalarına devam ediyor. 2020 yılında Mercedes-Benz Türk Kamyon Ar-Ge Ekibi 84 adet, Mercedes-Benz Türk Otobüs Ar-Ge Ekibi de 93 adet olmak üzere toplamda 177 adet patent başvurusunda bulundu. Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında en çok patent başvurusunda bulunan üçüncü firma oldu ve 2015'ten bu yana 5 yıllık süreçte toplam 334 adet patent başvurusuna ulaştı.

Mercedes-Benz Türk, Horizon2020 programı çerçevesinde RECOTRANS, DECOAT, VOJEXT, ALBATROSS projeleri ile Hibe Programı'na dört kez kabul edildi. Avrupa Birliği'nin 80 milyar avro bütçeli en büyük Ar-Ge destek programı "Sekizinci Çerçeve Programı" ya da diğer bir adıyla Horizon2020; akıllı, sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik büyümeye ulaşılmasına yardımcı olmayı hedefliyor. Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs AR-GE Ekipleri ilk kez 2017'de başvurdukları bu programa yeni projeleriyle de katılmayı hedefliyor.

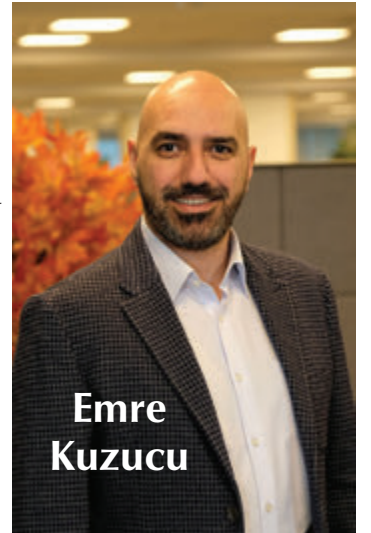
Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE Direktörü Emre Kuzucu;

"Ana şirketimiz Daimler AG'nin global ağı içerisinde çok önemli bir konuma sahip olan Hoşdere AR-GE Merkezimizde çok çeşitli alanlarda yetkinliklere sahibiz. Yeni ya da mevcut otobüslerin karoseri, dış donanım ve aerodinamik hesaplamaları haricinde, iç donanım, iç aydınlatma konseptleri, dokümantasyon, elektrikli konfor sistemleri, kablo demetleri ve diyagnoz/bağlanabilirlik gibi detaylarındaki etkinliğimizi

gerçekleştirdiğimiz dayanım ve yol testleri ile son kullanıcılara hazır hale getiriyoruz.

Hoşdere AR-GE Merkezi'nde geliştirdiğimiz bu yeni teknolojiler, Türkiye'deki fabrikalarımız haricinde Daimler'in Mannheim, Ulm ve Ligny gibi üretim tesislerindeki araçlarında da uygulanıyor." dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Tuba Çağaloğlu Mai, "Aksaray Kamyon Fabrikamız bünyesinde faaliyete alınan Aksaray AR-GE Merkezimiz, tüm dünyadaki Mercedes-Benz kamyonlarının tek yol testi onay merci konumunda olmayı sürdürüyor. Sanal Gerçeklik Teknolojisi ve Büyük Veri kullanımı sayesinde çok daha kesin ve verimli AR-GE süreçlerine imza atabiliyoruz" dedi. ■



Emre Kuzucu

Hafif Ticari Araçlara Özel Yeni PETRONAS Urania StrongTech™ Serisi Türkiye'de

Yenilenen ve çeşitlenen StrongTech™ teknoloji PETRONAS Urania Hafif Ticari Araç Motor Yağları tüm Avrupa'da ilk Türkiye'de satışa sunuldu.

PETRONAS Türkiye Genel Müdürü Burak Işıldak, "Hafif ticari araçlar için ileri teknolojiyle geliştirdiğimiz yeni PETRONAS Urania serisi, yağ değişim aralıklarını uzatıyor, aşınmayı en aza indiriyor, beklenmedik arıza sürelerini azaltıyor ve işletmelere operasyonel esneklik sağlıyor. Fayda odaklı Ar-Ge çalışmalarımızla ortaya çıkan bu değerler zinciri bizi ayrıca mutlu ediyor. Çünkü bireysel ve kurumsal tüm araç sahiplerini odağına alan bir şirket olarak ürünümüzün



Burak Işıldak

sağladığı faydalar sayesinde pandemi koşullarında onların daha fazla yanında olduğumuza inanıyoruz" dedi. ■



Bakı Vinç, Allison ile her yükün altından kalkıyor

İzmir merkezli Bakı Vinç Hizmetleri, makine parkında bulunan vinçler ile birçok farklı endüstriyel yük kaldırma operasyonu için araç ve hizmet tedarikçisi oluyor. Bakı Vinç, 220 tondan 300 tona kadar olan farklı Grove vinçlerinde 2012 yılından bu yana Allison tam otomatik şanzıman donanımını kullanıyor.

Bakı Vinç Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Kızıl, "Ağır

tonajlı yol dışı operasyonlarda vinçlerin dayanıklılığı kadar zorlu arazilerde manevra kabiliyetleri, çekiş gücü, kullanım kolaylığı ve operatör konforu da önemli. Bunları sağlamak için de motor gücünün tekerleklerle maksimum oranda ve kontrollü olarak iletilmesi gerekiyor. Bu nedenle müşterilerimizin operasyonlarının sorunsuz devam etmesi için Allison tam otomatik şanzımanların desteği büyük" dedi. ■



Goodyear hafif ticari araçlar için Yeni Cargo 2 lastiklerini sigortalıyor

Dünyanın lider lastik üreticilerinden Goodyear, EfficientGrip Cargo serisinin en yeni modeliyle hafif ticari araç ürün portföyünü genişletmekle kalmıyor, AXA Sigorta ve AXA Partners işbirliği ile sektörde bir ilke imza atarak hafif ticari araçlar için "Lastik Sigortası Hizmeti" de sunuyor. Anlaşmalı Goodyear bayilerinden aynı anda 4 adet Goodyear EfficientGrip Cargo 2 deseni* lastik satın alan Goodyear kullanıcıları, fatura tarihinden itibaren 30 gün içinde



<http://www.goodyearyanimda.com> adresinden aktivasyon işlemini tamamlayarak üyeliğinin aktif olmasıyla,

fatura tarihi itibarı ile 1 yıl süresince Goodyear Lastik Sigortası Hizmeti'nden faydalanma hakkı kazanıyor.. ■

Petrol Ofisi'nin COVID-19 tedbirlerine TSE tescilli

TSE, COVID-19 sertifikalarına yönelik yaptığı değerlendirmelerde; 'Covid-19 Risk Değerlendirmesi', 'Kuruluş Pandemi Planı', COVID-19 Kaynaklı Atıkların Yönetimi Talimatı', 'Hijyen ve Sanitasyon Planı', 'Temizlik ve Dezenfeksiyon Planları/Talimatları', 'Günlük Hijyen Denetleme Formları', 'Koronavirüs Önlemleri', 'Afiş/Poster/Bilgilendirme Yazıları' gibi birçok başlıkta inceleme ve denetimlerde bulunuyor.

Değerlendirmelerden tam not alan Petrol Ofisi Genel Müdürlüğü'nün, 7 akaryakıt terminali, 1 LPG terminali ile 46 akaryakıt istasyonu 'TSE COVID-19 GÜVENLİ HİZMET BELGESİ' ile sertifikalandırıldı. Değerlendirmelerde Petrol Ofisi'nin madeni yağ fabrikası da 'TSE COVID-19 GÜVENLİ ÜRETİM BELGESİ' aldı.

Petrol Ofisi'nin 25 akaryakıt istasyonu ile Türkiye'nin farklı havalimanlarında bulunan 18 hava ikmal ünitesinde de 'TSE COVID-19 GÜVENLİ HİZMET BELGESİ' almak üzere çalışmalar sürdürülüyor. ■

Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Pandeminin açıldığı ilk günden bu yana, çalışanlarımız, paydaşlarımız, müşterilerimiz ve toplum sağlığı odağı ile oluşturduğumuz plan kapsamında tüm tedbirleri eksiksiz, hatta fazlası ile uygulamaya devam ediyoruz. Kurduğumuz sistem ile çalışanlarımız, bayilerimiz ve hatta ailelerinin sağlıklarını eş zamanlı takip ediyoruz" dedi. ■



Cumhur Aral



cumhuraral@gmail.com

Sosyal Kimlik

Hepimiz doğduğumuzda bir kimlik sahibi oluyoruz. Sahip olduğumuz bu kimlik, hayatımızın her aşamasında bize eşlik ediyor. Zaman içinde başka kimliklere de sahip olmaya başlıyoruz. Bunlar da bizim sosyal kimliklerimiz oluyor.

Ailede bir çocuk doğduğunda baba, anne, dede, abi, abla gibi onlarca çok sosyal kimlik dağıtımı yapıyor. Bunlar toplumun size kazandırdığı sosyal kimliklerdir ve hem kalıcı hem de değerlidir. Bunun dışında mevki, makam ve üstlenilen görevler de sosyal kimlik oluşturuyor. Ad kullanımı olmaksızın doktor bey, sayın başkanım, sayın vekilim gibi unvanlar ile hitap edilmeye başlanıyor.

Gün geliyor, sosyal kimlik öz kimliğin önüne geçiyor. Hepimiz tanışmalarda bazı insanların sosyal kimliklerini daha ön plana çıkardığına şahit olmuştuk. Burada verilmek istenilen mesajın "önemsenmek" olduğunu; öz kimliği yeterli olmayan insanların yöneldiği bir davranış olduğunu düşünüyorum.

Yakın zamanda kaybettiğimiz Doğan Cüceloğlu, bir sohbetinde, bu konuyu çok güzel işlemişti. Kendisini rahmetle anıyorum ve bu yazının da vesilesi olduğu için hala topluma faydalı olmaya devam ediyor.

Hoca, sohbetinde seminer vermek için bir okula gittiğinde koridordaki adamın duruşundan, kıyafetinden ve tavırlarından "okul müdürü bu olmalı" diye düşünür. Yanına yaklaştığında "Doğan hocam hoş geldiniz, ben okul müdürüyüm" diye kendini tanıtır. "Abi adın yok mu senin" diye sorulduğunda o zaman adını söylemek zorunda kaldığını ve hatta yanında bir hanım varsa o da kendisini "ben de müdür beyin hanımıyım" diye tanıttığını anlatır.

Bu örnekteki gibi bazıları için sosyal kimlik gerçek kimliğinin çok ötesinde olabiliyor. O mevkie gelmek haliyle kolay değildir ve yüksek ihtimalle o mevkî için çok bedel de ödemiş olabilir. Bunun karşılığında imtiyazlı bir davranış beklemek hak olarak görülmeli midir?

Geçen gün aracım için otomatik önündeyken, bir adam

park için geldi ve görevliyi sordu. Ben de, "gelecek şimdi, bırakın siz, alırlar" dediğimde nedense "ben emekli albayım" diyerek kendini tanıttı.

Bizim sektörümüzde de bunlara sıklıkla rastlamaktayız. Bir yurtdışı seyahatinde, yanımdaki arkadaşım bir hanımla tanışma aşamasında kendini tanıtırken sınırlı lisansı ile "I am boss. I have bus company" ("Ben bir otobüs firmasının patronuyum") diye tanıttı. Hâlbuki böyle bir tanışıklık için karşı tarafın bunu asla önemsemediği aşikâr. İletişim için güçlü özellikler olmadığından, alışkanlıkla kendini güçlü gösterme gereği duyduğunu biliyorum.

Kılık kıyafetimizle, bindiğimiz araba, kullandığımız aksesuar veya saatlerle karşı tarafa hep mesaj verme telaşındayız. Özümüz güçlüyse ambalajın o denli önemi olmadığını anlıyor olmamız gerekmez mi?

Geçmişte, firmalar, sahip oldukları aracın markası ve modelini ön plana çıkararak avantaj sağlamaya çalışıyorlardı. Onlara, araçların insanın giydiği ayakkabılar olduğunu; ayakkabının çok kaliteli olmasının insanı çok kaliteli yapmaya çağını, o yüzden aracın marka ya da modelden ziyade firmasının kalitesinin arttırmanın çok daha önemli olduğunu anlatmaya çalışırdım.

İki örnek hafızamda hala çok canlı olarak yer alır. Kamil Koç sitesinin web sayfasında, rahmetli Kamil Koç'un "kendim Mercedes'e bineceğime müşterilerimi Mercedes'e bindirim" ifadesi ile, geçmişteki bir İstanbul belediye başkanının cenaze araçlarının teslim töreninde markasını işaret ederek "insanlar yaşarken binemedikleri Mercedes'e öldüklerinde bari binsinler" gibi ifade kullanmıştı.

Öz kimliği güçlü olmayan insanların, sosyal kimlikleri ile ailede, iş ortamında otorite kurmaya çalışmaları kaçınılmazdır.

İnsan, öncelikle kendini tanımaya yönelik bir çalışma yapmalı, sonrasında ise çocukları, müşterileri ve çalışanları ile çok daha nitelikli bir ilişki kuracağından emin olabilirler. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 10 • Sayı: 375 • 15 Mart 2021

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editor
Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL
EDİRNE Hüseyin TOPÇU
MALATYA Mehmet Anıl ÖZDOĞAN

Yüksek prestij ve konforlu yolculuk deneyimi Yeni Mercedes-Benz V-Serisi Türkiye'de

V300 d versiyonu ile Türkiye'de satışa sunulmaya başlanan Yeni Mercedes-Benz V-Serisi, 2.0 litrelik turbo beslemeli 4 silindirli dizel motor, 237 BG güç seçeneği, 9G-TRONIC otomatik şanzıman ve 4MATIC ile müşterilerin taleplerini karşılamaya hazırlanıyor.

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, "Yeni V-Serisi, özellikle bireysel kullanımda



Tufan Akdeniz

standartların bir üst seviyeye nasıl taşınabileceğini gösteriyor. Panoramik cam tavan, katlanabilir masa, yüksek kalitedeki deri koltuk opsiyonları ve daha birçok özelliğiyle müşterilerimiz günün yorgunluğunu V-Serisi ile atabilecekler. V-Serisi, arka bölümde rahat ve konforlu bir alan sunarken, sürücülere ise otomatik şanzımanı ve sürekli dört tekerlekten çekiş sistemi 4MATIC ile benzersiz bir sürüş deneyimi yaşatacak" dedi. ■



Turizm çalışanları aşılama da öncelikli grup ilan edildi

Turizm sektöründe ilgili tüm temsilcilerin uzun süredir gündeme getirdiği, turizm çalışanlarının aşılama konusunda Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığı, turizm çalışanlarını da öncelikli gruba dahil etti.



Yeni 5 tonluk Ford Transit 'van' ve 'kamyonet'

Ford, ticari araç ailesinin sevilen üyesi Transit'in daha fazla yükleme kapasitesi sunan, yeni 5 tonluk 'van' ve 'kamyonet' versiyonlarını müşterilerine sundu.

Ticari hayatın zorlu, pratiklik gerektiren şartlarına göre tasarlanan, Transit'in yeni van ve kamyonet versiyonları, ağır ticari emisyon (HDT) normlarına uygun Ford'un 170 PS 2.0 litre EcoBlue dizel motoruyla, dayanıklılık, performans ve yakıt verimliliği en üst seviyeye taşıyor. 300 kg ek taşıma kapasitesi,

özellikle ağır ticari araç operatörlerin hayatını kolaylaştırıyor.

5 tonluk Transit'in van versiyonu Ford'un ikonik yüksek tavanlı "Jumbo" van versiyonu olarak maksimum 2.422 kg'a kadar net yük taşıma kapasitesi, 15,1 m3 yük hacmi ve beş Euro palet kargo taşıyacak kadar yük alanı ile sunuluyor.

Ford'un 5 tonluk Transit Kamyoneti ise müşterilere üç dingil mesafesi, dört şasi uzunluğu, veya sürücü dahil yedi kişiye kadar koltuk içeren çift kabin gibi özellikler arasından gereksinimlerine en uygun olanları seçebilme imkânı sunuyor. ■

Aşılama, Güvenli Turizm Sertifikası olan oteller, yeme, içme tesisleri, seyahat acenteleri, turizm taşıma belgeli araç şoförleri ve profesyonel tur rehberlerini kapsayan sınırlandırmanın turizme bağlı SPA, sauna, eğlence gibi diğer tüm sektörlerde de genişletilmesi istendi. Güvenli Turizm Programı kapsamında, turizm sektörü çalışanlarının aşı programına alınması adına hazırlanan 'Turizm Personeli Aşılama Kayıt Sistemi' de 'http://turizmpersoneli.tga.gov.tr' adresinden başlatıldı.

1,2 milyon turizm çalışanı

Kültür ve Turizm Bakanlığı, 'Turizm Personeli Aşılama Kayıt Sistemi'ni duyurdu. Bakanlıktan yapılan açıklamada, 'Güvenli Turizm Programı' kapsamında turizm sektör çalışanlarının öncelikli olarak aşılama için çalışmaların başladığı bildirildi. Sağlık Bakanlığı ile hayata geçirilen sistemde, kayıtlar internet üzerinden, 13 Mart itibarıyla başladı. Bakanlık, Güvenli Turizm Sertifikası olan işletmelere öncelik tanıırken, geçen yıl başlatılan uygulamada 5 bin işletme sertifika aldı. Turizmci bu kararı olumlu karşıladı.

Hazırlıklı beklemenin pozitif sonuçları

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, 1 milyon 200 bin çalışanın olduğu sektörde, pandemi döneminde 100 bin civarı bir kayıp yaşandığı ve istihdamda uygulanan kısa çalışma ödeneği sayesinde büyük bir kayıp olmadığını söyledi. Turizm sektörünün aşılama ile ilgili uzun süredir taleplerini sürekli dile getirdiklerini anlatan Bağlıkaya, "Sezon başlamadan aşılamanın turizm çalışanları için bitmesinin pozitif etkileri olacağını düşünüyorum. Tabii ki, yurtdışındaki aşılama bizden daha önemli, gelen turistin aşılama, aşı olmayanların seyahat etme imkanının olup olmayacağını yaz için bilmiyoruz. Onların aşılama da çok önemli, ama pazarlama açısından bakıldığında turistin temasının en yüksek olduğu sektörün aşılama,



hazırlıklı sezonu bekliyor olmasının pozitif sonuçları olacaktır. Olumlu karşılıyorum, son derece yerinde bir karar" dedi.

Eylül ayından beri talep ediyoruz

Akdeniz Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (AKTOB) Başkanı Erkan Yağcı ise, bu konuyla ilgili taleplerini geçtiğimiz yılın eylül ayından beri Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy'a ilettiklerini söyledi. Yağcı, "Kültür ve Turizm Bakanı da bu konuyu gündemine almıştı. Kendisine ve Sağlık Bakanına teşekkür ediyorum. Turizm çalışanlarının aşılama bizim için son derece önemli. Sezon satışlarında Türkiye talebini olumlu yönde etkileyecektir. İngiltere pazarı aşılama hızla gidiyor. Aşılamanın önümüzdeki aylarda hızla artacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

Önemli bir etken olacak

Türkiye Otelciler Birliği Başkanı Müberra Eresin ise kararı memnuniyetle karşıladıklarını ifade etti: Türkiye, turizmde Covid-19 önlemleri konusunda rakip ülkelere göre çok daha hızlı davrandı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın öncülüğünde TÜROB ve diğer tüm sektör kuruluşlarının işbirliğiyle sertifika programını hayata geçirir. Beş bine yakın tesis sertifikalandırıldı. Güvenli turizm sertifikası sayesinde işletmelerde Covid konusunda çok önemli önlemler alındı ve farkındalık oluşturuldu. Güvenli Turizm Sertifikası uygulaması uluslararası düzeyde ilgi çekti ve örnek oldu."

Aşılama bu sürecin devamı niteliğinde olduğunu kaydeden TÜROB Başkanı, "Turizm çalışanlarının öncelikli olarak aşılama ile bütün işletmelerimiz güvenli turizm sertifikalı, çalışanlarımızın da aşı olmasının rakiplerimiz karşısında oluşturacağı olumlu algının yanında, turizm talebine katkısı yadsınmaz bir gerçek olup, turizm sektöründe neredeyse durmuş olan çarkların yeniden dönmeye başlamasında önemli bir etken olacaktır" değerlendirmesini yaptı. ■



Kadın... Yaşam... Özgürlük... Kaptanlıkta da erkek egemenliği yıkılıyor

Hayatı paylaştığımız, ama nedense bütün alanlarda erkeklerin egemenliği nedeniyle iş yaşamını ortaklaştıramadığımız şehirlerarası yolcu taşımacılığında bir ilk. Nazan Çelik, kaptanlığın bir sanat olduğunu söylüyor. Kadınların sanatı daha estetik, daha güvenli, daha saygın.

Röportaj / Erkan Yılmaz

Nazan Çelik Kaptan, 26 yıldır otobüs sektöründe. Turizm taşımacılığı alanı ile adım attığı sektörde şu an şehirlerarasında ve Has Turizm bünyesinde hizmet veriyor.

Taşıma Dünyası olarak 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Gününü kutluyor, kadın cinayetlerinin sona ermesini diliyor, kadın hakları için onların yanında olduğumuzu bir kez daha açıklıyoruz.

KADIN EMEKTİR, KADIN BAŞARIDIR

Trabzonlu Nazan Kaptan ile söyleşimize “Dünya Kadınlar Gününüz Kutlu olsun” diyerek başlıyorum. Teşekkür ediyor, “Biz onu günden çıkardık, artık Kadınlar Haftası olarak kutluyoruz” diyor ve ekliyor: “Dünya Kadınlar Günü önemli. Çünkü kadın annedir, kadın sevgidir, kadın emektir. Kadın var oluş sebebidir ve kadın başarıdır. Dünya Kadınlar Günümüz kutlu olsun.”

BEN BU İŞİ ÇOK İSTEDİM

“Ben bu yollarda eskidim. Tam 26 yıl oldu” diye başlıyor Nazan Kaptan söyleşimize: “Ailemin otobüs sektörü ile bağı olmamasına rağmen ben bu işi çok istedim. Kendime yakıştırdım, oturttum, kabullendirdim. 9 yıla yakın bir süre turizm taşımacılığı tarafında yabancı turistleri Anadolu Turları ile gezdirdim. Daha sonra perona geçtim ve 26 yılı sağ salım gelebildim. Şu anda Has Turizm’de çalışıyorum.”

BU MESLEĞİN, KADINI ERKEĞİ YOK

“Bu meslek herkes için zor. Erkek meslektaşlarımız için de kolay olduğu söylenemez. Bu, mesleğin zorluğu; kadını, erkeği yok. Zorluğu görüp kaçmadım. Sırtlanıyorsunuz, sonra bu meslek yapıyor size. Bir de severek yapıyoruz. Bu iş bana göre bir sanat. Herkes şoför, hatta taşıdığınız 50 yolcunun hepsi şoför. Ama otobüs şoförlüğü apayrı bir iş. Bir de şehirlerarasında kaptanlık yapmak daha da farklı bir duygu veriyor, karizma katıyor insana.”

A... KADIN KAPTAN!

Türkiye’de kadın kaptanlara çok alışkın olunmadığını da gözlemlemiş Nazan Kaptan, “Yolda görenler oluyor, ‘Ablacım ben yanından geçen tırın şoförüym. Yolun açık olsun’ diyor. Yollar, ‘A, kadın kaptan’ diye şaşırıyor ve ‘Kadın mı, götüreceksin’ diyor. Ama ‘A, kadın götüreceksin ben gidemem, korkarım’ diyen de olmadı. Şehirlerarasında faal olarak çalışan bir tek ben görünüyorum kadın kaptan olarak. Reklamları çıkıyor, ama faal olarak bir tek ben varım diye düşünüyorum.”

KAPTANLAR HER ŞEYİ BİLİR

Pandemi döneminde, evde kalmaktan bütün şoförler gibi sıkıldığını, işini



Kaptan: Nazan Çelik

kurallar değişti. Ama bu da suiistimal noktasına bile geldi. Araç donanımlarında muavini çağırabilecek butonlar var. Yolcu istediği an çağırabilir, ama nasıl bir egodur, kadın yolcu 38 numarada oturuyor. Halkla ilişkileri cebinden arıyor, ‘söyleyin muavine, yanıma gelsin’. Halkla ilişkiler beni direkt siyondayken arıyor ve gülüyor ‘Abla, muavine söyler misin, 38 numaraya gitsin.’ Ne yapalım gülüyoruz.”

TEKNOLOJİYE ALIŞIK DEĞİL

“Elleri öpülesi çok değerli kaptanlarımız var, 60 yaş üzeri. Bir şey dediğinde ‘ben 49 senelik kaptanım’, ama güzel abim, sen 302, 303, 403 zamanından kalmışsın, kendini geliştirmemişsin, artık her şey dijital. Ben öyle bir kaptan tanıyorum ki, sormuyor, gel sen aç da diymiyor, klimayı açacağım diye kendini telef ediyor. Aslında ancak araçların özelliklerine yönelik uygulamalı bir eğitim olabilir. Bir eğitim de, davranış biçimlerine yönelik olabilir.”

HAS TURİZM ÖNEM VERİYOR

Nazan Kaptan, Has Turizm’in taşıma güvenliğine verdiği önemi ve katı kurallarını birçok firmada görmediğini de belirtiyor: “Çok katı kuralları, çok da kökten çözümleri var. Güvenliğe, insan hayatına çok daha fazla önem veriyorlar. Has Turizm, sefer sırasında, ‘cep telefonu kullanırsan, iş akdini feshederim’ diyor. Konuşursa da gerçekten iş akdini feshediyor. Diğer firmalar gibi cezalar kesebilir, şoförün maaşını yarıya düşürebilir bunu kâr gibi de görebilir, ama bu şekilde düşünmüyor. Ayrıca seyahat süreci de çok ciddi takip ediliyor.”

DİNLENME ALANI YOK

İstanbul Otogarı’nı İBB’nin işletmeyi üstlenmesinden sonra çok ciddi bir değişim sağlandı. Şimdi İstanbul Otogarı’nda KAPTAN KÖŞKÜ adı verilen bir tesis inşa ediliyor. Bunu da ko-nuştuk, Nazan Kaptan ile. Onun da

ÇOCUKLARIM İÇİN KAPTANIM

Nazan Kaptan’ın iki oğlu var; biri 37, diğeri 30 yaşında. “İkisi de sektörden çok uzak, ilaç sektöründeler. Ben ikisinin de bu işe yaklaşmasını istemedim. Bir evden bir kurban yeter diye düşündüm.

Onlar için ben anne değil kaptanım. Kaptan aşağı, Kaptan yukarı. Kaptan derler bana. Onların çocukluğundan beri bu işte olduğum için onlara çok farklı gelmedi bu meslek.”

YILDIZA RÜTBE SORULMAZ

“Mercedes-Benz otobüslerin güvenlik donanımları için söylenecek bir söz yok gerçekten. Daha önce de Mercedes’ten gelenlere, şoför tabiriyle, “Yıldıza Rütbe Sorulmaz” demiştim. Çok hoşlarına gitmişti. Söylenecek çok fazla söz yok. Gerçekten aracın özelliklerini bilen kaptanlar için Mercedes otobüsler gerçekten mükemmeler.”

İstanbul Otogarı işletmecisinden bir isteği var: “Lütfen, kadın kaptanların da orada dinlenmesine, vakit geçirmesine yönelik bir imkan olsun. İzmir’de otogarda bir Shell istasyonu var. Depoyu orada full yapıyoruz, ama lavabo ihtiyacını gidermek için adım attığımızda, ‘burada bayanlara yönelik bir lavabo yok’ cevabını alıyorum. Shell gibi bir kurum kadın tuvaleti bulunmadığını söylüyor. Ben de, mazot almak için bu istasyona girmek istemiyorum. İstanbul Otogarı’nda yapılan tesis her otogarda olmalı.” ■

Yıpranma hakkı talebi

Nazan Kaptan, yaptıkları işin çok ağır olduğunu da belirtiyor ve aynen hava taşımacılığında kaptanlara sağlanan yıpranma hakkının otobüs kaptanlarına da verilmesini istiyor.



Geçici düzenlemelerle sektöre kolaylıklar getirilebilir

Uzun zamandır içinde yaşamakta olduğumuz pandemi, pek çok kişinin işini olumsuz etkileyip önemli gelir kayıpları yarattı. Tabii, taşımacılar da dahil buna. Yük taşımacıları ile şehiriçi yolcu taşımacılarının önemli bir kısmı bundan daha az etkilendi, ama özellikle uzak mesafeli yolcu taşımacılarının etkilenmesi fazla oldu. Buna tüm modlardaki yolcu taşımacıları dahil.

Gelir kayıpları finansal durumu güçlü olanlar dışında pek çok kişiye sıkıntıya soktu. Başlangıçta cazip görülüp yapılan vergi ve kredi borcu ertelemeleri ile yeni kredi teklifleri bile artık cazip gelmiyor. Zira yakın gelecekte de bunları ödeme gücü olmayacak gibi. Bu durumda yardım talepleri de hayli sıkıntılı. Neredeyse karşılıksız hibe dışında hiçbir şey cazip görünmüyor taşımacıya.

Şüphesiz ki, yardım istenecek makamlar yürütme organları. Bazı çok önemli olmayan konular Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetki alanında. Bunun dışındakiler başka bakanlıklarda. Bu nedenle Bakanlığın taşımacılara yardımcı olması da sınırlı oluyor, sadece başka makamlarla temaslarda aracılık edebilir. Bir de şunu unutmamak gerekir, yardım bekleyen sadece taşımacılar değil. Pek çok kişiye yardım edileceğini düşünürseniz karar vericilerin işi hayli zor. Bakanlığın taşımacılarla doğrudan ilgisi sadece uygulamakla yükümlü olduğu mevzuat konuları. Yani, kanun ve yönetmelik gibi konular.

Her çeşit mevzuat kamunun, üreticilerin ve tüketicilerin menfaatleri, can ve mal güvenliği, sağlık koşulları, rekabetin eşit şartlarda ve mutlaka yapılması, istikrar gibi amaçlarla düzenlenir ve bunlar gereklidir. Ancak bazı kişiler bu türden çizilmiş yolları sevmeyen ve esneklikten hoşlanırlar. Kanunlar katıdır, katı olan kanunların bir yanı da meclisçe yapılıp meclisçe değiştirilebilecek olmasıdır. Bu nedenle kanunların katılıklarını aşacak bazı çözümler gerekir. Ba-

kanlığa yetki verilmesi bundandır. Taşıma Kanunu'nda bu türden yetkileri görüyoruz.

Kanunda Bakanlık yetkileri

Bunlardan birincisi; yetki belgesi sayılarının sınırlandırılması hakkıdır. Kanunun 5'inci maddesindeki bu hak istenildiği zaman kullanılabilir. Ama ben katkısı olacağını düşünmüyorum.

İkinci husus ise ücretlerle ilgili taban ve tavan fiyat uygulamasıdır. Buda ücret tarifeleri başlıklı 41'inci maddede yer almaktadır. Buna ilişkin olarak madde 12'de ücret ve zaman tarifeleri için Bakanlığın onayı şartı da bulunmaktadır. Bu ikisi birleştirildiğinde Bakanlık bazı ücretlerde belirleyici olabilir ama bunun da etkisi bir konu hariç sınırlı kalacaktır. Bunun dışında Bakanlığın uluslararası taşımalarda bazı izinleri verme, kota belirleme, geçiş ücretleri belirleme yetkileri var ki, bunları Bakanlık zaten sürekli olarak kullanmakta.

Kanunda diğer yetkiler

Bu yetkilerin dışında Taşıma Kanunu'nda yönetmelikle düzenlemek üzere Bakanlığa verilen bazı yetkiler daha bulunuyor.

Birincisi; ilici ve kısa mesafeli taşımaların valiliklere bırakılması.

İkincisi; belediye alanındaki taşımaların belediyelere bırakılması.

Üçüncüsü; Bakanlığın bazı yetkilerinin başka kurumlara devri.

Bunun dışında Yönetmeliğin 27'nci maddesindeki ceza uygulamalarını, 32'nci maddesinde terminallerin özelliklerinin yönetmelikle belirleneceği hususları var. Yönetmelikle belirleme Bakanlığın en kolay kullanabileceği yetki türü olmakta. Zira kanunları değiştirmekte yetersiz olan Bakanlık, yönetmeliği istediği zaman değiştirebilme imkanına sahip. Buna göre de bazı şeyleri ayarlayabilir. Bu arada şunu da belirtelim ki, yetki belgesi ücretleri ve cezalar otomatik olarak



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

güncellendiği için bunları, Bakanlığın pek belirleme imkanı yok. Artışları değil ama ana rakamları değiştirerek bu konularda da taşımacılara kolaylık sağlayabilir.

Yönetmelik düzenlemeleri

Daha önce de yazılarımızda belirttiğimiz gibi, yönetmelik düzenlemeleri mevcut bir kuralı kaldırmak, değiştirmek, yeni kural eklemek şekillerinde olabilir. Bunlar, üzerinde detaylı durularak yapılması gereken değişikliklerdir. Tabii ki, bu değerlendirmeler pandemi döneminde yapılabilir. Ancak üzerinde titizlikle çalışmak gerekir. Bazı hususların gerek pandemiyle ilgili olarak gerekse pandemi dışında değiştirilmeleri hayli kolaydır.

Kolay değişiklik yapılabilen bazı hususlar:

- Asgari kapasite şartları ve bunlar kaybedildiğinde uyum süresi
- Yetki belgesi alma ve yenileme ücretleri ve yetki belgesi süresi
- Çeşitli bildirimlerin süresi.
- Adres, taşıt değişikliği vs.
- Özmala göre sözleşmeli taşıt kullanım oranları
- Sürücü yaşları
- U-ETDS yükümlülüklerini bildirme süre ve kapsamı
- Mesleki yeterlilik belgeli personel eksikliklerinin tamamlanma süresi
- Seferlerin önceden iptal süresi
- Uyarma, sildirme bedeli
- Faaliyet durdurma limitlerinin yükseltilmesi.
- Bu alanlarda değişiklik yap-

mak pek de kolaydır. Zira bazı rakamların değiştirilmesi yeter.

Pandemi dönemi değişiklikleri

Ancak şunu bilmek gerekir ki, bu alanlarda yapılacak değişikliklerin pandemi dönemine etkisi pek sınırlı olacaktır. Üstelik pandemi döneminde etkisi olacak diye, bunları değiştirmek de bazen olumsuz sonuçlar verebilir.

Dolayısıyla, bu türden değişikliklerin yapılması halinde bile geçici değişiklik olarak yapılması gerekebilir. Bu da pandemi koşullarının kalkmasından sonra eski şartlara dönüş anlamında olabilir. Ben burada iki konu üzerinde durmak istiyorum.

Terminal ücretleri

Yukarıda belirttiğim gibi, Taşıma Kanunu; her çeşit ücretin belirlenmesinde taban veya tavan getirme, uygun bulmadıkları ücretleri onaylamama şeklinde Bakanlığa yetki veriyor. Bu yetkinin terminaller için mutlaka kullanılması lazım. Kullanımı zorunlu olan terminallerin işletmecilerinin tekel konumunda olan bu yerlerde istedikleri ücreti uygulayabilmeleri büyük bir haksızlıktır. Bu nedenle terminal ücretleri her zaman tavan ücret olarak sınırlandırılmalıdır. Bu husus pandemi döneminde özel bir önem arz etmektedir. Bazı terminal işletmecileri kendiliklerinden bu ücretleri sınırlandırarak taşımacılara yardım etmiş olabilirler, ancak mühim olan bunu yapmayan diğerlerinin de bu şartlara getirilmesidir. Yani tüm Türkiye'de geçerli tek terminal tavan ücret tarifesi uygulanması her zaman önemlidir. Pandemi döneminde ise özel bir önem taşımaktadır.

Taşıtların kullanımı

Bir taşımacının yetki belgesinde kayıtlı taşıtlar bireysel (kiralınmış) ve özmal taşıtlardır. Bireysel taşıtlar zaten iş olmadığı dönemde de bu taşımacıdan ayrılarak başka bir yere geçebilirler, bu doğaldır. Taşımacıların da bunu

engellememesi, sözleşme iptali için bazı şartlar öne sürmemesi gerekir. Zaten kendisi iş yaptırmadığı bireysel taşımacıların başkalarına gitmesine engel olmamalıdır.

İkinci husus ise özmal taşıtların kullanılması anlamında olabilir. Bunların bir kısmı asgari kapasitenin üzerindeki özmallerdir. Bunlar boş oldukları sürece başkalarına verilmelerinde bir engel yoktur. Taşımacılar, kendi özmallerını da başkalarına bireysel taşıt olarak zaten kullanabilirler. Bunun tek engeli özmal taşıtların eksilmesi halinde bireysel taşıt sayısının sınırlanacak olmasıdır. Zaten taşımacı, bireysel taşıtlarını önceden göndermemişse ayrılmasına müsaade etmemişse, kendi özmallerını başkalarına verme gibi bir seçeneği olmaz.

Peki, asgari kapasite oluşturan özmaller başkalarına verilebilir mi? Bence bu sadece pandemi dönemiyle sınırlı olarak Bakanlığın müsaadesi ile olabilir. Bu, kendi faaliyetini durdurma hali için tanımlanmalıdır. "Ben artık geçici olarak, çalışmayacağım, faaliyetimi sürdürmeyeceğim" diyen bir taşımacıya bir süre için bu izin verilmeli ve asgari kapasitedeki özmaller dahil tüm taşıtlarını başkalarında çalıştırabilmesi imkanı yaratılmalıdır. Asgari özmallerın bireysel taşıt olarak çalıştırılması belge kaybı yaratmamalıdır.

Ben, Bakanlığın pandemi döneminde yapabileceklerinin sınırlı olduğunu düşünenlerdenim. Taşımacılar da hangi konularda sıkıntıları varsa bunların Bakanlıkça çözülüp çözülemeyeceğini değerlendirerek istekte bulunabilirler. Bakanlığın bunlara sıcak bakacağını düşünüyorum, ancak geçici süre ile.

Not

Terminallerle ilgili detaylı bir yazı hazırladım. Önümüzdeki günlerde gazetemizin internet sitesinden takip edebilirsiniz. ■

Ankara-Sivas Yüksek Hızlı Tren hattı

Haziran ayında hizmete giriyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Kırıkkale'nin Balışeyh ilçesinde, Ankara-Sivas YHT hattında çalışmaların sonuna geldiklerini belirterek, "Hattımızdaki son testlerimizi yapıyoruz. Haziran ayı itibariyle inşallah bütün vatandaşlarımızı Ankara-Sivas YHT hattı ile buluşturmuş olacağız" dedi.

Pandemi nedeniyle tüm dünyanın ulaşımında sıkıntılı bir süreç geçirdiğini aktaran Karaismailoğlu, "Pandemi ile birlikte ilk üç ayda zorunlu

kısıtlamalar nedeniyle ulaşım hatlarımızda büyük sıkıntılar yaşadık. Çalışmalarımızı tüm zorluklara rağmen gerekli tedbirleri alarak devam ettirdik. Ankara-Sivas YHT hattında da çalışmaların sonuna geldik. Haziran ayı itibariyle Ankara-Sivas YHT hattını vatandaşlarımızın hizmetine sunacağız" ifadelerini kullandı.

Ankara-Sivas YHT hattı projesi ile Kırıkkale, Yozgat, Kayseri ve Sivas'ı hızlı tren konforu ile tanıştıracaklarını belirten Karaismailoğlu, Yüksek Hızlı Tren hatlarında vatandaş talebinin yüksek olduğunu, Ankara-İzmir ve Ankara-Sivas, güneyde Mersin -Antep arasında ve Konya-Karaman arasında çalışmaların tüm hızıyla devam ettiğini açıkladı. ■



Adil Karaismailoğlu



MARATON'LA, UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN

Uzun yollarda aradığınız, üstün performans ve konfora
TEMSA Maraton yanınızda. Mükemmel sürüş deneyimi
için sizi de Metsan Otomotiv'e bekliyoruz.



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Coşkuner Sok.
No:8 Körfez/KOCAELİ
T: 0262 527 45 39

temsa.com



TEMSA