Ankara-Sivas YHT hattı haziran'da devreye giriyor

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu Ankara-Sivas YHT hattının haziran ayında hizmete başlayacağını açıkladı. YHT hatlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Karaismailoğlu, Ankara-Sivas YHT hattında son aşamaya gelindiğini ve son ayarlamaların yapıldığını belirtti. Ankara Tren Garı'ndan hızlı trene binerek Kırıkkale'ye kadar geldiklerini aktaran Karaismailoğlu, "İnşallah son testlerimizi ve ayarlarımızı yapıyoruz. Haziran ayı itibarıyla bütün vatandaşlarımızı Ankara-Sivas Yüksek Hızlı Tren Hattı ile buluşturmuş olacağız. Vatandaşlarımızın ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak için canla başla çalışıyoruz" diye konuştu.

Yıl: 24 Sayı: 1070 MART 2021 Fiyatı: 1 TL

GÜLEGÜLE

İstanbul Av.pim P.K. 11

gulegule.gazetesi@gmail.com gülegüle gazetesi @gazetegulegule @gazetegulegule

Otobüsçünün belgelere ödediği ücretlerle, 18 yıldır devlete kaynak aktardığını belirten Levent Birant:

Ulaştırma destek paketi hakkımız

2003'ten beri, D1 ve D2 belgeler için ödediği ciddi paralarla devlete büyük bir akar sağlayan otobüsçü, iflasın eşiğine dayanan sektör için şimdi de geri dönüş bekliyor. Ulaştırma Bakanlığı'nın bunca yıl kaynak topladığını dile getiren Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "Bu kaynakla, sektörün bu zor döneminde, otobüsçü için destek paketi verilmeli" dedi...

SIMROLL®
ENDÜSTRİYEL MOBİL TEKNOLOJİ LTD. ŞTİ.
Yaparsa en iyisini yapar
Oruçreis Mah. Ticaret Cad. No:1/A ESENLER / İSTANBUL / TÜRKİYE
TEL: 0212 438 55 40 - 41 - FAX: 0212 438 55 42
OTOGAR TEL: 0212 658 28 26
Web: www.simroll.com.tr - E-mail: info@simroll.com.tr

Şimdi de devlet bize destek olsun...

OTOBÜSÇÜ 4925 sayılı yasa çıktığından bu yana D1, D2 belgeleri ile araç kartlarına büyük paralar yatırdı. Pandemi nedeniyle zor günler geçiren ve durma noktasına gelen sektör, şimdi Ulaştırma Bakanlığı'ndan destek bekliyor. Hem Ulaştırma Bakanlığı hem de Ma-liye Bakanlığı ile belirli dönemlerde görüşmeler yaptıklarını ifade eden Levent Birant, "2003'ten yani 4925 sayılı yasa çıktığından beri, sektör olarak söz konusu bu belgelere çok ciddi paralar ödüyoruz. Ulaştırma Bakanlığı bunca yıl kaynak topladı. Uzun zamandır otobüsçüler olarak çok zor bir dönemden geçiyoruz. Sektör iflas etti, edecek. Bu kötü günlerimizde, sektörümüz için bir fon oluşturulmalı. Özellikle şehirlerarası taşımacılığa, D1 yetki belgeli firmalara ve bunun paydaşlarına mutlaka destek verilmeli" diyerek taleplerini dile getirdi.

Seferlerimizde yüzde 70 azalma var

ULAŞTIRMA Destek Paketi'nin sektör için hayati bir öneme sahip olduğunu belirten Levent Birant, bu zorlu süreçte devletin otobüsçüye geri dönüş yapması gerektiğini vurguladı. Yaklaşık 20 yıldır otobüsçünün devlete ciddi bir kaynak aktardığını belirten Birant, "Sektör için oluşturulan bu fonlar kullanılarak otobüsçüye destek verilebilir. Bilindiği gibi daha önce TÜRSAB'a Turizm Destek Paketi açıklanmıştı. Ancak bizim sektörümüz kaderine terk edilmiş durumda. Şehirlerarası taşımacıları olarak kendimizi çok yalnız hissediyoruz. Federasyonlarımızın, İTO, TOBB ve Ulaştırma Bakanlığı üzerinden bu konuyu bütün platformlarda dile getirip, bu desteğin hayata geçirilmesi için çabalaması gerekiyor. 2020 yılında, bir önceki yıla göre sefer sayılarımız neredeyse yüzde 70 oranında azaldı. Bir bütçe üzerinden azalan-eksilen cirolar bazında rakamlar tespit edilip, hem bireyselcilere hem de firmalara kaynak aktarılabilir" dedi.

OTOGAR ÇIKIŞ ÜCRETLERİ SEZONA KADAR ALINMASIN

8 MART'ta otobüsçüyü sevindirecek bir gelişme oldu ve yüzde 50 kapasite sınırı kaldırıldı. Kapasitenin kaldırıldığı gün İstanbul Büyükşehir Belediyesi de Temmuz ayından bu yana alınmayan otogar çıkış ücretlerinin normal tarife üzerinden alınacağı bilgisini paylaştı. Otobüsçü henüz kapasite sınırının kaldırılmasına sevinemeden, İBB'nin bu girişimi sektörde büyük üzüntü ile karşılandı. Sektör mensupları; 'Zaten yolcumuz yok. Sıkıntılarımız hala devam ediyor. İBB'nin Temmuz ayında yaptığı bu uygulama bir nebze de olsa bizlere nefes aldırmıştı. Ancak tekrardan çıkış paralarının alınıyor olması bizleri bu dönemde sıkıntıya sokuyor. Belediyemizden uygulamayı en azından sezon başlayana kadar uzatılmasını istiyoruz' diye konuştu.

Sektörün bugünü yarını konuşuldu

SIKINTILI dönemden geçen sektör, sık sık biraraya gelerek, gidişatı değerlendirip çözüm için fikir alışverişleri yapıyor. Bu buluşmalardan birisi geçtiğimiz hafta Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Başkanı Hülya Ulusoy ile yapıldı. Hülya Ulusoy, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yığcı, TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz ve sektör dostu Ertan Erkan'ı Ali Osman Ulusoy garajında ağırladı. Görüşmede; sektörün gidişatı ve geleceğine dair fikirler paylaşıldı.

Turizm Taşımacıları Derneği genel kurula hazırlanıyor

SALGIN sebebi ile ertelenen toplantılar bir bir yapılmaya başlanıyor. Bunlardan bir tanesi de TTDER'in Genel Kurul toplantısı... Geçtiğimiz hafta TOF Merkezi'nde biraraya gelen Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu, Genel Kurul tarihini belirledi. TTDER'in Genel Kurul Toplantısı, 25 Mart saat 11.00'de Büyük İstanbul Otogarı Konferans Salonunda düzenlenecek.

Turizm taşımacıları da aşı önceliğinden faydalanacak

KORONAVİRÜS salgını sonrası turizm hizmetlerinin yıl boyunca kesintisiz bir şekilde açık kalmasını sağlamak amacıyla Sağlık Bakanlığı tarafından turizm sektöründe çalışan personellerin öncelikli olarak aşılanmasına karar verildi. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, Sağlık Bakanlığımızla birlikte Turizm Personeli Aşılama Kayıt Sistemi'ni hayata geçirerek **https://turizmpersoneli.tga.gov.tr** adresinden kayıtları almaya başladık.'' denildi. Turizm Taşıma Belgeli ve Güvenli Turizm Sertifikalı Araçlar da (her araç için iki şoför) faydanalabilecek.

İSTAB'ın 15. Genel Kurul Toplantısı 30 Mart saat 11.00'de Cevahir Otel İstanbul'da yapılacak

SAYFA 3'TE
Isparta Petrol Tourismo dedi

SAYFA 19'DA
MAN'dan Grandvizyon'a 4 Lion's Coach

SAYFA 13'TE
Temsa'nın elektrikli araçları Romanya'da yollara çıkıyor

SAYFA 7'DE
10 adet Sultan Nesgün Turizm filosunda

Otogar çıkış ücretleri geri geldi

Mustafa Yıldırım 12'de

Otobüsçü kısıtlamanın kalkmasına sevinemedi

İbrahim Arttırdı 2'de

7.000 TL'yi aşan tutardaki tahsilat ve ödemeler

Sibel Yüce 17'de

Turizmin toparlanması zaman alacak

2008 yılı krizinden tam 11 kat daha fazla etki yaratan Covid-19 salgının verdiği zararlar günden güne katlanıyor. İş yok, turist yok... Bu durum ne kadar daha devam eder bilinmez. Belirli bir zaman dilimi olsa herkes kendini o zamana adapte eder. Ama o da yok. Turizm sektörü geçtiğimiz yıllarda yaşanan sıkıntılardan hep güçlenerek çıktı. Ancak bu sefer ki kriz sektörde büyük düşüşlere sebep oldu. Gelirlerde çok büyük daralmalar söz konusu. İnşallah bu zorlu dönemden az yaralar az kayıplar vererek çıkarız. Birde aylardır dile getirdiğimiz yüzde 50 doluluk sınırı nihayet kaldırıldı. İnşallah virüste etkisini biran önce yitirir ve bol turistin olduğu bir sezon geçiririz. Bu yaz sezonu dolu dolu yaşasak bile aldığımız yarayı tam anlamıyla saramayacağız. Turizm sektöründeki düzelmenin ancak 2022 veya 2023 yılını bulacağı konuşuluyor. Umarım sektör olarak en kısa zamanda işlerimizin bol olduğu günlerimize geri döneriz.

1- Hayat bir tecrübe
2- Her tecrübe zarar
3 - Her zarar sermaye
4- Yine de hayat mücadeledir

Ali Osman ULUSOY

Otobüsçü kapasitenin kaldırılmasına sevinemedi

İbrahim ARTTIRDI

HAFTALARDIR aynı konu üzerinde durduk ve otobüsçüye haksızlık yapıldığını yazıp çizdik. Havayolları ve demiryolları nasıl tam kapasite ile yolcu taşıyabiliyorsa, otobüsçünün de taşıyabilmesi gerektiğini söyledik ve bu haksızlığa bir an önce son verilmesini istedik. Bu isteğimiz, geçen hafta TOBB Sektör Meclisi Başkanı sayın Mustafa Yıldırım'ın girişimleri ile çözüme ulaştı. İçişleri bakanımız sayın Süleyman Soylu ile yaptığı görüşme ile otobüsçünün sorunu olan yüzde 50 kapasite sorunu çözümlendi. Sorun çözüm buldu bulmasına ama otobüsçünün sevinci kısa sürdü. Neden mi?

Çünkü temmuz ayından bu yana otogar çıkışlarından ücret almayan İBB, yayınlanan genelge sonrası artık kapı çıkışlarından tam ücret alınacağını açıkladı. Bu açıklamanın genelgenin yayınlanmasından hemen sonra yapılması, otobüsçülerin sevincini kursağında bıraktı. Öyle ki çoğu taşımacı keşke kapasite sınırı kaldırılmasaydı bile diyor.

Üniversiteler kapalı, mevsimden ötürü zaten yolcu yok. Salgından dolayı çoğu insan artık seyahat etmeye korkar duruma geldi. Yani otobüsçü henüz kazanç elde etmeye başlamadı. Hatta şu anki durumlar temmuz ayından daha da vahim... İBB'nin bu konuya bir an önce el atması gerektiğini düşünüyorum. En azından sezona kadar tekrar kapı çıkışlarından ücret alınmamalı. Pandemiden en büyük zararı görmüş olan ve milyonlarca insana istihdam sağlayan taşımacının, bir nebze olsun toparlanmasına destek olunmalı. Yoksa sıkıntıların ardı arkası kesilmeyecek...

Anadolu Isuzu, İrlanda ve İskoçya'dan sonra ilk kez Malta'da...

3 adet Visigo RHD MALTA YOLLARINDA

Anadolu Isuzu, Ar&Ge merkezinde geliştirdiği ve Avrupa kalite standartlarına uygun olarak ürettiği Visigo Hyper RHD ile İrlanda ve İskoçya'dan sonra Malta yollarına çıktı. Global bir marka olma yolunda hızla ilerleyen Anadolu Isuzu, Malta'ya üç adet Visigo RHD teslimatı gerçekleştirdi

320 HP (Horse Power) gücüyle daha güçlü bir motor seçeneği sunan Visigo Hyper, tam otomatik şanzıman deneyimi arayan sürücüler için iyi bir alternatif sunuyor. Yeni güç aktarma organı, sorunsuz sürüş ve eğimli yollarda daha iyi bir çekiş gücü sunarken, 39 koltuk kapasitesine sahip Visigo Hyper, tıpkı tam boy yolcu otobüsü gibi mürettebatı ve yolcuları için yüksek düzeyde konfor sağlıyor. Otomatik bagaj kapılarına sahip 5,5 metreküp bagaj bölmesi, aracı düzenli servis, şehirlerarası ulaşım ve geziler için ideal bir ortak haline getiriyor. Visigo'nun, konfor ve güvenliği bir arada sunan sürücü bölmesi, sürücüler için bağımsız AC sistemi, otomatik sürücü penceresi, bağımsız ön havalı süspansiyon, ABS, ASR, EBS, ESC, EBD, AEBS, LDWS fren sistemleri, sürüşü sürücüler için daha kolay ve daha güvenli hale getiren özelliklerden yalnızca birkaçı.

Tasarımda fark yaratıyor

Yolcuların geniş ve lüks bir iç tasarımın tadını çıkardığı Visigo Hyper'daki; 26 VIP koltuk, tek dokunuşlu dijital ve entegre klima sistemi, gösterge panelinde 7 inç dokunmatik ekran ile tuvalet ve mutfak seçenekleri, konforlu yolcu koltukları ve premium konfor ekipmanları uzun mesafeli rotaları yolcular için eşsiz bir deneyime dönüştürüyor. Şık ve modern dış tasarımı ile 2018'de A'Design Platinium Award tarafından övgüyle karşılanan Visigo Hyper; ayırt edici ve aerodinamik görünümü, ayırt edilebilir park lambaları ve iyi aydınlatılmış bir yolcu bölmesine izin veren geniş yolcu pencereleri ile benzerlerinden farklılaşıyor.

Teslimatta; Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes Benz Türk Otobüs Müşteri Hizmetleri Grup Müdürü Özgür Taşkın, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Uğur Erdinç, otobüs filo satış koordinatörü Taylan Özyiğit, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Baştok ve Isparta Petrol Turizm Baş Kaptanı Zeynel Çetin hazır bulundular.

Isparta Petrol Turizm Tourismo dedi

Mercedes-Benz Türk; Isparta Petrol Turizm'e 4 adedi Tourismo 16, 2 adedi de Tourismo 16 2+1 olmak üzere toplamda 6 adet otobüs teslim etti. Isparta Petrol Turizm 2020 yılında verdiği toplam 25 araçlık siparişin tamamını filosuna kattı.

ŞEHİRLERARASI yolcu taşımacılığı alanında faaliyetlerini aralıksız olarak sürdüren 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. Isparta merkezli Isparta Petrol Turizm, başta Ankara, İstanbul, Antalya ve Gaziantep olmak üzere onlarca ilde faaliyetlerini 51 adet büyük otobüs ile sürdürüyor. Araçlar Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Koluman Ankara'da yapılan satışın ardından Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törenle teslim edildi.

'Kültürlerarası köprü görevi yapıyor'

Ülke kalkınmasında yerel dinamiklerin ve kentlerin etkin rolüne dikkat çeken Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, "Isparta; gerek coğrafi konumu gerekse tarih boyunca pek çok uygarlığa ev sahipliği yapmış bir şehir olarak, kültürlerarası bağlantıların sağlanmasına önemli ölçüde katkıda bulunabilecek bir potansiyele sahiptir. Isparta ilimiz, coğrafi konumu itibarıyla Ege, Akdeniz ve İç Anadolu bölgelerine ulaşım imkânının olması, Türkiye'nin turizm başkenti olan Antalya iline yakınlığı ile önemli bir destinasyondur. Bugün Isparta Petrol Turizm'in 2020 yılında yatırım kararı aldığı 25 adet otobüsün son 4 adet Tourismo 16'sını ve 2 adet Tourismo 16 2+1'ini teslim ettik. Yolcu taşımacılığında güvenlik, konfor ve ekonomik işletim maliyetleri sunan Mercedes-Benz Tourismo ile daha verimli hizmetler sağlayacağına inandığımız Isparta Petrol Turizm'in sektörde konumunu daha da güçlendireceğini öngörüyoruz" dedi.

'20 adetlik filo alımı daha olacak'

Hedeflerinin müşteri memnuniyeti olduğunu ifade eden Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok, "2020 yılında gerçekleştirdiğimiz 25 adetlik Mercedes-Benz Tourismo yatırımımızın son 6 adedini bugün teslim aldık. Ayrıca 2021 yılında da bu alandaki yatırımlarımızı sürdürerek 20 adetlik bir filo alımı planlıyoruz. İstanbul-Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Koluman Ankara'nın değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyoruz." dedi.

Yeni Tourismo'ların eğlence sistemi 'SETCOM'

KOLTUK arkası ekran pazarının güçlü ve güvenilir markası SETCOM, filolardaki yerini almaya devam ediyor. Sezona yıldız otobüslerle hazırlanan Isparta Petrol Turizm filosuna kattığı 6 a-det Tourismo otobüste, koltuk arkası ekranda SETCOM'un 10.1 inc dokunmatik ekranlarını tercih etti. Yeni yatırımları hakkında görüşünü aldığımız Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Baştok; 'Zengin menü içeriği ve yolcuların taleplerine karşılık vermesi bizi SETCOM'a yönlendirdi. Bu nedenle yeni aldığımız 6 otobüsümüzü SETCOM ile donattık. Sağladıkları destekten ötürü SETTV ailesine teşekkür ediyorum' diye konuştu. SETTV Yönetim Kurulu Üyesi Cevdet Kaya ise; 'Koltuk arkası ekran sisteminde SETCOM'u tercih ettikleri için Isparta Petrol Turizm'e teşekkürlerimizi sunuyor, yeni araçların hayırlı uğurlu olmasını diliyoruz' dedi.

Isparta Petrol'e
Mercedes-Benz Tourismo
Teslimatı
10.03.2021
Isparta
Petrol Turizm
6 adetlik otobüs yatırımlarında
koltuk arkası ekran seçiminde
güvenilir markamız SETCOM'un
10.1 inç ekranlarını tercih ettikleri için
Isparta
Petrol Turizm
'e teşekkür eder,
hayırlı ve bol kazançlar dileriz...
SETCOM
LÜTFEN
EMNİYET KEMERİNİZİ
TAKINIZ.
SETCOM
Dijital multi media
SET
GÖRÜNTÜ VE ELEKTRONİK
Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti.
15 Temmuz Demokrasi Otogarı, Yeni Doğu Çarşısı No: A138-141
Bayrampaşa - İstanbul - TURKEY
0533 550 58 44 - info@setcom.tv

Kamil Koç ve Narlıca Seyahat güçlerini birleştirdi

KAMİL KOÇ, Sakarya'nın bölgesel firmalarından olan Narlıca Seyahat ile gücünü birleştiriyor. Bu güç birliği sayesinde Sakarya'dan Bursa, Çanakkale, Bodrum İzmir gibi önemli merkezlere karşılıklı seferler gerçekleşecek. 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 merkezlere karşılıklı seferler gerçekleşecek. İlerleyen haftalarda bölge halkının talepleri doğrultusunda yeni sefer noktaları da hizmete girecek.

'Bu işbirliği gurur veriyor'

Amaçlarının Narlıca Seyahat'in bölge insanına sunduğu hizmeti devam ettirmek olduğunu belirten 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 ulaşıma yeni bir heyecan getireceğiz. 94 yıllık köklü geçmişimiz ve tecrübemizle Sakaryalı yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu hizmet vermekten gurur duyacağız" diye konuştu.

'Amaç köprü kurmak'

Narlıca Seyahat'in hizmet ağını yükseltmeyi hedeflediklerini belirten Narlıca Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yıldırım, "Narlıca Seyahat 1987'den beri 27 üyesiyle Sakarya'yı Türkiye'ye bağlıyordu. Şimdi amacımız, Narlıca Seyahat'in hizmet ağını ve kalitesini daha da yükseltmek. 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" dedi.

EFE TUR, 8 Mart'ta kadın yolcularını karanfillerle karşıladı

Efe Tur, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde, şehirlerarası otobüs terminallerinde, kadınlara çiçek dağıtarak farkındalık yarattı. Kadın yolcuları onure eden bu jest, Efe Tur'un kadına verdiği değeri gündeme getirdi...

ÖZEL günlere verdiği önemi 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde bir kez daha ortaya koyan Efe Tur, 8 Mart'ta firmaları ile yolculuk yapan kadınlara çiçek dağıttı. Kocaeli, Ankara, Bartın, İstanbul, Karabük, Zonguldak ve İzmir başta olmak üzere şehirlerarası otobüs terminallerinde ve Kuruçeşme Halkevi yazıhanelerinde Efe Tur'un personelleri tarafından binlerce çiçek dağıtıldı.

Kadın yolculara jest

Bir kadın olarak hatırlanmanın çok güzel bir duygu olduğunu dile getiren kadın yolcular, "Biz kadınları bu özel günümüzde unutmadığı için Efe Tur'a çok teşekkür ediyoruz. Yapılan bu farkındalık bizleri gururlandırdı" dedi.

NETA'YA BİR ÖDÜL DAHA

NETA Uydu Antenleri'ne ödüller çifter çifter geliyor. NETA Genel Müdürü Murat Şengiz, "Yılın CEO'su" ödülünü alırken, "En çok performans gösteren marka" ödülüne de NETA Elektronik layık görüldü.

YÜZDE 100 yerli firma olan NETA Uydu Antenleri, arka arkaya aldığı ödüllerle adını bir kez daha duyurdu. Telekomünikasyon Uydu ve Yayıncılık İş İnsanları Derneği (TUYAD)'nin, 20. yılında sektör firmaları arasında yapıtığı anket ve jüri değerlendirmeleri sonucunda, ödüller sahiplerini buldu. "Yılın CEO'su" ödülünü NETA Uydu Antenleri Genel müdürü Murat Şengiz, "En çok performans gösteren marka" ödülünü de Neta Elektronik aldı. En çok performans gösteren marka ödülü, Neta Uydu Antenleri yöneticileri Derviş Gedikoğlu ile Erkan Gavgözler'e takdim edildi.

'Hızlı ve kaliteli çözüm'

Aldıkları ödülden dolayı mutluluklarını dile getiren NETA yöneticileri; TUYAD'a, Hayrettin Özaydın'a ve tüm sektör mensuplarına teşekkürlerini dile getirirken, "Başarımızın ana kaynağı, insan odaklı hizmet anlayışımız ve sektörün ihtiyaçlarına hızlı ve kaliteli çözüm bulma stratejimizdir. Böyle bir ödüle layık görülmek, bize bir kat daha sorumluluk yüklemiş oldu. Daha da iyi olmak için daha çok çalışacağız" dedi.

Şimdi alan kazanır!

Turizm ve kısa mesafe taşımacılığın en çok tercih edilen otobüsü Sultan şimdi 150.000TL'ye 24 ay ve aylık %0.95 faiz oranlarıyla Otokar bayilerinde sizi bekliyor...
Şimdi alın, kazanın!

* Sultan S, Comfort, Maxi ve Mega modelleri için geçerlidir.

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

Koç

Otokar
Doğru karar

18 MART
ÇANAKKALE ZAFERİ
Kutlu Olsun
Şehitlerimizi saygı, sevgi ve rahmetle anıyoruz.
mapar
YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Bizler çizgisi doğru, “iyi gazete” yapmak ve yayınlamak zorundayız... Eğer başarabiliyorsak kâr ederek, eğer mecbursak zarara katlanarak ancak, daima iyi gazete yapmalıyız... **Ali Galip VURAL**

Nesgün Turizm, filosunu Otokar'ın Comfort'u ile güçlendirdi

10 adet Sultan Comfort Yalova’da

Yalova'da personel taşımacılığının seçkin isimleri arasında yer alan Nesgün Turizm, Otokar-dan aldığı 10 adet Sultan Comfort ile filosunu güçlendirdi. Comfort; tasarımı, kalitesi, konforu ve yüksek ikinci el değeriyle sektörün en çok tercih edilen aracı olma özelliğini taşıyor...

KOÇ Topluluğu şirketlerinden 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 Gaziantepli Kardeşler Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni, Nesgün Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Eski, Yönetim Kurulu Ortakları Sinan Gündüz, Oktay Tunç, Filo Müdürü Nuhi Tunç, Gaziantepli Kardeşler Bayi Satış Yöneticisi Vedat Kaşıkçı'nın katılımıyla gerçekleşti.

Sektörün tercihi

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 Gaziantepli Kardeşler'e tüm süreç boyunca gösterdiği yaklaşım ve destekleri için teşekkür etti.

‘OTOKAR’dan FSR Turizm'e 6 adet Sultan Comfort

FSR Turizm, bir kez daha Otokar'ı tercih ederek, filosuna 6 adet Sultan Comfort ile güç kattı. FSR yetkilileri, Sultan araçlarla bu güne kadar hiç bir sorun yaşamadıklarını belirtti

TÜRKİYE otobüs pazarının lideri Otokar, dünyanın dört bir yanında büyük ilgi gören Sultan aracının teslimatlarına devam ediyor. Üstün özellikleriyle kısa sürede turizm ve servis taşımacılığının gözdesi olan 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 araçlarımızda sorun yaşamadık'

Sultan Comfort'la ilgili memnuniyetini dile getiren Durmuş Akyol; "Turizm ve personel taşımacılığı alanlarında kullandığımız Sultan araçlarımızda bugüne kadar sorun yaşamadık. Sultan Comfort, sahip olduğu özelliklerle hem kullanıcısına hem de yolcularına yüksek konfor sunuyor. Satış sırasında Özfidan Otomotiv'den, satış sonrasında ise Otokar Muğla servisinden çok memnunuz" açıklamalarında bulundu.

Sultan Comfort'ta yok yok...

Sultan Comfort, lüks koltukları, koltuk altı buzdolabı, anons sistemi, LCD ekranı, DVD ve güçlü klimasıyla seyahat konforunu ikiye katlıyor. Sultan Comfort, isteğe bağlı sunulan çift camları ile buğulanma ve ısı kaybını önlerken; dışarıdaki gürültünün içeri girmesini de engelliyor. Tek araçla hem çok kazanç hem de üst düzey güvenlik vadeden Sultan Comfort’ta standart olarak sunulan Acil Frenleme Sistemi (AEBS) ile Şerit Takip Sistemi (LDWS) sayesinde yolcular güvenle taşınıyor. Yolcu kapasitesi 29+1 kişiye çıkarılan Sultan Comfort’ta koltuk sayısı artsa da diz genişliğinden feragat edilmiyor. Sultan Comfort, kullanıcısına konfor ve güvenlik sunarken; üstün yol tutuşu, yakıt tasarrufu, yüksek performansı ve düşük işletme giderleriyle de ön plana çıkıyor. En zorlu testlere tabi tutularak geliştirilen Sultan Comfort, uzun bakım aralıkları ile zamandan da tasarruf ettirerek, kullanıcısına bakım dönemlerini daha az düşündürüyor.

Otokar'dan yeni yılda yepyeni kampanyalar

OTOKAR, yeni yılda Sultan küçük otobüs ve Atlas kamyon almak isteyenleri cazip fiyat ve ödeme imkanlarıyla araç sahibi yapacak. Sultan’ın Sultan S, Sultan Comfort, Sultan Maxi ve Sultan Mega modellerine 150 bin TL'ye kadar 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayarak sahip olunabilecek. Yaygın satış ve servis ağına sahip öncü otomotiv markası Otokar, küçük otobüs veya hafif kamyon almak isteyen müşterilerini cazip ödeme koşullarıyla buluşturuyor. Düzenlenen yeni kampanya kapsamında turizm, personel ve servis taşımacılığının en çok satan aracı Sultan’ın Sultan S, Sultan Comfort, Sultan Maxi ve Sultan Mega modellerine 150 bin TL'ye kadar 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayarak sahip olunabilecek. Tasarımı, yüksek torku, güçlü motoru ve üstün standartlarıyla sektörde büyük beğeni toplayan ticaretin güçlü kahramanı Otokar Atlas kamyonlar düzenlenen kampanya kapsamında 100 bin TL'ye 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayan frsatlarla satışa sunuluyor. Cazip fiyat ve ödeme koşullarının yer aldığı kampanya kapsamındaki araçlar, Türkiye genelindeki Otokar yetkili satıcılarında detaylıca incelenebiliyor.

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison’ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için her koşulda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison’ın tamamen hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.

allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

Dur yolcu! Bilmeden gelip bastığın
Bu toprak, bir devrin battığı yerdir.
Eğil de kulak ver, bu sessiz yığın
Bir vatan kalbinin attığı yerdir.

18 Mart Çanakkale Zaferi ve Şehitleri Anma Günü

PAMUKKALE

BAŞSAĞLIĞI

RH - Süha Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı
Rahmi Hamurcu'nun değerli annesi

Ayşe
HAMURCU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

İçişleri Bakanımız sayın
Süleyman Soylu'nun
değerli annesi

Servet SOYLU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

İçişleri Bakanımız sayın
Süleyman Soylu'nun
değerli annesi

Servet SOYLU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARARASI YOLCU VE KARGO TRANSFER MERKEZİ EMNİYET TERMİNALİ

BAŞSAĞLIĞI

İçişleri Bakanımız sayın
Süleyman Soylu'nun değerli annesi

Servet SOYLU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

TÜM OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

GENEL BAŞKAN
MUSTAFA YILDIRIM

BAŞSAĞLIĞI

İçişleri Bakanımız sayın
Süleyman Soylu'nun değerli annesi

Servet SOYLU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

TURİZM TAŞIMACILARI DERNEĞİ YÖNETİM KURULU

Kurucu: **Ali Galip VURAL**
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Md: **Ferhat KUŞ**
Genel Yayın Yönetmeni: **Aynur KUŞ**
İstihbarat Servisi: **Enes AVCI**
Yayın Türü: Yerel-Süreli

İL TEMSİLCİLİKLERİ
Ankara: **FEVZİ ÖZTÜRK** (0532) 631 94 94
İzmir: **DERYA GEDİKLİ** (0232) 472 14 13
Mersin : **VELİ TOL** (0533) 559 33 75
D.bakır: **OZAN YILDIRIM** (0535) 610 90 25
Antalya: **YAŞAR MALKOÇ** (0544) 834 34 66

İDARE MERKEZİ
Büyük İstanbul Otogarı A-2 Kulesi
K: 3/117 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: 0 212 508 53 24
Fax: 0 212 508 53 66
www.gulegule.com.tr
gulegule.gazetesi@gmail.com

BASKI YERİ
Adakoğlu Baskı Tesisleri San. Tic. Ltd. Şti. İ.O.S.B
S. Demirel Bulvarı Heskop San. Sit. S1 Blok No: 1
Başakşehir/İstanbul
Tel: 0212 642 15 69

Yüzde 50 kapasite sınırlaması kalktı diye sevinirken giriş çıkış ücretleri geri geldi...

UZUN zamandır uğraştığımız bir sorundu yüzde 50 doluluk oranı ile seferlere çıkmak... İçişleri bakanı ve ulaştırma bakanımıza bu konuyu aktardık. Sayın cumhurbaşkanımız, Süleyman Soylu'ya gereken talimatı vermişti zaten. Bu konuyu gündeme aldılar ve çözdüler de. Bu arada bir seneyi doldurduk salgında. İlk üç ay zaten çalışmadık. Sonra kısıtlı kapasite ile çalışmaya başladık. Bir süre de böyle kısıtlı kapasite ile seferlere çıktıktan sonra, yüzde 100 kapasite ile çalışma imkanı yaratıldı sonunda. Burada şunu ifade ediyoruz. Uçaklar, trenler ve servis araçları virüs konusunda serbest bırakıldı. Şehirlerarası otobüslerin şehir içi otobüslerden farkı var. Biz ayakta yolcu almıyoruz, kontrolsüz yolcu almıyoruz. Artık HES kodu ile yolcu alacağız, araçlar dezenfekte edilecek ve maskesiz yolcu oturmayacak. Sayın bakana teşekkür ederiz, böylece yüzde 50 kapasite ile çalışma sorunumuzu hemen çözdü. Tabi buradan başka bir sonuç da çıkartmak lazım. Öncelikle geri dönüş yapılmaması için firmalarımızın gerekli önlemleri alması lazım. Kurallara uyulmalı, araçların temizliklerine dikkat edilmeli, personeller bu konularda eğitilmeli, yolcular anonsla uyarılmalı, maskesiz seyahatler engellenmeli ve HES kodu olmayan yolculara bilet kesilmemeli... Ama şunu memnuniyetle söyleyebilirim ki, sektörde HES kodu işlemleri mükemmel bir şekilde sürüyor.

Çıkış parası hazirana kadar alınmasın

Ancak, bakanlık otobüs sektörünü mutlu eden bu kararı çıkarır çıkarmaz, İBB salgın nedeniyle almadığı otogar çıkış parasını yeniden almaya başladı. Sonuçta yolcu kapıda beklemiyor ve yolcu sayısında artış olmadı. Sadece şu oluyor, kaynak israfını önlemiş oluyoruz o kadar. 25 yolcu olacağına 35 yolcu oluyor ve araç boş gitmiyor. Daha az sefer sayısı yapıyoruz. Böylelikle sefere çıkan araba zarar etmekten kurtuldu. Yani kar etmiş olmadık. O nedenle ben buradan büyükşehir belediye başkanımıza, meclis başkanımıza ve belediye meclis üyelerine sektöre sahip çıkmaları için sesleniyorum. Hiç değilse haziran sonuna kadar çıkış parası almamalarını talep ediyorum. Sayın Yazıcı'ya bu talebimizi ilettik. Murat Bey bizi dikkatlice dinledi, notlar aldı. Bu sektör son bir yılın yaralarını sarıyor hala. Çıkış parası haziran ayına kadar alınmasın, hazirandan sonra da yüzde 50 indirimli alınsın. Esnafta para yok. Bir taraftan da Alibeyköy'de geriye dönük fatura kesilmiş. Esnaf zaten kirayı ödeyemezken, zamlı kirayı nasıl ödesinler. Bu konuya da bir çözüm getirilmesini istedik. Otobüs işletmeciliğinin geriye dönük çok büyük sıkıntıları var, vergi borçları var. İnsanlar otobüslerini satıp varlıklarını devam ettirmeye çalışıyor. Vergi borcu, araç borcu, personel borcu... Kısa çalışma ödeneği de kalkacak. İşsizlik de artacak. Firmalarımız artık yaşayamıyor... O nedenle, esnaf mevcut kiralarını ödeyemiyorken, zamlı fatura ile kira tarifesi göndermek akıl işi değil.

Alibeyköy Otogarı sektörün sorunu

Özellikle İSPARK için söylüyorum. İSPARK'ın Alibeyköy Otogarı zaten bizim üzerimizde bir kambur oldu. Yapıldığı zaman doğruydu, ikinci köprüyü kullanıyorduk. Oradan yolcu alabiliyorduk. Şimdi üçüncü köprüyü kullanıyoruz. Ben hem buradan hem de oradan çıkış parası ödeyeceğim. Zaten 3 bin lira ile başlayan kiralar bugün 10 bin liraya çıkmış durumda. İkili yazıhaneler 20 bin lira.
Firmaların böyle bir kazancı yok ki ödesin. Bizler, İBB'den bu anlayışı bekliyoruz. Sayın başkan irade koysun lütfen. Alibeyköy Otogarı sektörün sorunu. Aslında sektörün çözümü olan yeri sektörün sorunu haline getirmeye gerek yok.
Orada iş yok güç yok. Esnafa teminatlarınızı yakarız tehdidi ile beraber faizli zamlar, faizli kiralar, çıkış parası vs.... Bütün bunların halledilmesi gerekiyor. Alibeyköy Otogarı'nı kapatabilirler de. Ya da çıkış parasından vazgeçsinler veya kiraları düşürsünler. Yüzde 75 oranında çıkış parasını tamamen kaldırıp, park parası alsınlar. 15 TL alabilirler park parası otobüsçüden. Başka türlü Alibeyköy Otogarı'nın yaşama şansı yok. Zorla güzellik olmaz. Bayrampaşa Otogarı'nda da esnafın durumu sıkıntılı. Kira indirimlerini kaldıracağız diyorlar. Zaten yüzde 100 kapasiteye dönüldüğünde, yolcu kuyrukta beklemiyordu. Zaten işsizlik devam ediyor. Esnaf, geriye dönük yaralarını sarmaya çalışıyor. Bunların hepsini Murat Yazıcı'ya anlattık. Fahrettin Beşli ve Ethem Bey de oradaydı. Birol beyle birlikte gittik ve durumu anlattık, notlarını aldılar. Sorunların çözüme kavuşmasını bekliyoruz. Sayın başkandan sektörümüze daha yakın durmasını istiyorum. İmamoğlu, şu sıkıntılı dönemimizde örnek bir davranış göstermişti, şimdi onu geriye çekmesin. Daha normale dönmedik. Millet salgın korkusu nedeniyle ekonomik kaygılardan dolayı seyahat edemiyor. Yolculuğa çıkacak olan da kendi otomobili ile gidiyor. Onun için bu konuda belediyeden anlayış bekliyoruz. Bu örnek davranışı devam ettirsinler. Bize çok destek oldular, bunu sürdürmeleri lazım.

Olmayacak duaya amin denmez

Anadolu Otogarı ile ilgili birkaç arkadaşımız, siyasetçi dostlarımız maalesef bizi aradı. Böyle bir projenin varlığından söz ettiler. Ama projenin yeri doğru değil. Proje, sektörün görüşü alınmadan gelişi güzel çizilmiş, taklit bir proje. Bursa Otogarı taklit edilmiş. Kim yapacak belli değil, belediyenin onayı alınmamış. İlçe belediyesinin böyle bir şeye girişmesini doğru bulmuyoruz. Şadi beyi tanıyoruz, bizim dostumuz. Şadi başkan başarılı bir belediye başkanı. Ama Şadi beyin kendisi var mı yok mu bilmiyorum. Serhan beyi de telefonla aradım, ama dönüş yapmadılar. Mesaj çektim cevap vermediler. Yani bu işler gizli kapaklı yürümemeli. Bizim sektörümüzü karşılarına mı almak istiyorlar anlamadım.
Harem'deki birkaç esnaf arkadaşımızın öyle bir yetkisi yok. Sektörün tamamını temsil etmiyorlar. Hepsi bizim meslektaşlarımız ve mağduriyetlerini biliyoruz. Sıkıntıları var hepsine saygı duyuyoruz. Ancak sektörün bilgisi dışında böyle şeylere aracılık etmek doğru değil. Çünkü orada mağdur olmuş insanlar da var. Projeyi çizenler mağdur oldu, yatırımcı bulmakta zorlanıyorlar. 125 milyon dolarlık yatırımcı aranıyor. 3 yılda kendini finanse edecek diye çıkıyorlar. Arsa kimin belli değil, arsa sahibi nasıl verecek belli değil. Peki nasıl amorti edecek, anlamıyoruz. Bir hayal kuruyorlar ve bu hayali de gerçekmiş gibi millete anlatmaya çalışıyorlar. Bu çok yanlış. 30 dönümlük arsada Anadolu Yakası Otogarı olmaz. Çünkü Anadolu Yakası Otogarı gelecekte bir depolama alanı olacak. Araçları orada bir süre bekletecekler. Bu nedenle 30-35 dönümlük alanda otogar yapacağım diye ortalığa çıkmak doğru değil. Firmalar olarak bu sektörün federasyonları var. Kemal bey de bizim dernek üyemizdir.
Gelsinler konuşalım, başkalarını mağdur etmesinler, onlar da mağdur olmasın. Tüm sektör mensupları adına buradan net olarak ifade ediyorum. Anadolu Yakası Otogarı konusunda cumhurbaşkanımız irade koymuş iken, birilerinin otogar yapacağız diye ortaya çıkması doğru değil. Ortada ne bir proje var ne de bir arsa var. Şimdi müşteri toplamaya ve taahhütname imzalatmaya çalışıyorlar. Bu arkadaşlarımız olmayacak duaya amin demesinler boşuna.

Bu projenin oluru yoktur

Harem'de firma sahipleri yok, çoğunlukla onlar temsilci. Zaten toplasanız 7-8 tane aktif yazıhane kaldı. Hepsi kapalı durumda çünkü Üsküdar Belediyesi'ne kira ödeyemiyorlar. Üsküdar Belediye Başkanı'na buradan teşekkürlerimizi iletiyoruz çünkü kiralar konusunda esnafımızı sıkboğaz etmedi, her zaman destek oldu. Hilmi Bey bizim dostumuz. Harem'de yıllarca beraber çalıştığımız bir insan. Ama dediğim gibi bu iş yürümez. Harem esnafı, böyle bir otogarın finansmanını karşılayacak ekonomik güce sahip değil. Böyle bir kaynak oluşturabilme yetenekleri de yok. Hangi akılla bu yola giriliyor anlamadım. Otogarları yapmak, yaptırmak, işletmek ve işlettirmek anakent belediyelerinin işidir. İlçe belediyelerinin böyle bir yetkisi yok zaten. Tekrar, gazetemiz aracılığıyla dile getirmek istiyorum ve Şadi başkana, başkan yardımcısı Serhan beye ve yetkili tüm arkadaşlara sesleniyorum. Yarın öbür gün ellerine bulaştıracakları adımları atmasınlar. Biz bu otogar projesine olur vermeyiz.

Bizi ancak ÖTV iadesi kurtarır

Akaryakıta getirilen tavan fiyat konusuna gelecek olursak, bir tarafı yaparken bir tarafı yıkmamak lazım görüşündeyim. Dağıtım şirketlerinin de sıkıntılarını dinlemek lazım. Rekabet koşullarını ortadan kaldırmak lazım. Akaryakıtın üzerindeki sıkıntı dağıtım şirketlerinin karından yapılacak 3-5 kuruşluk indirim değil, sıkıntı büyük. Vergi var üzerinde, ÖTV yüksek. KDV ile çarpıyorsunuz, hammaddenin üç katı pahalıya akaryakıt satıyorsunuz. Ondan sonra bayilerin ve dağıtım şirketlerinin karından 3-5 kuruş bizlere indirim yapıyorsunuz. EPDK başkanımız açıklama yapmış. Bizim de bildiğimiz performansı yüksek yakıtlar, katkılı yakıtlar vardır. Ezberimizi bozduruyorlar.
Doğru mu değil mi bilemiyoruz. Akaryakıt şirketleri itiraz ediyorlar. Sonuçta biz bunu kullanan insanlar olarak farklarını görüyoruz. Bunların testlerini üretici firmalarla yaptık. Otobüslerle buradan Tekirdağ'a gittik geldik. Normal yakıtla performanslı yakıt arasındaki farkı test ettik. Yüzde 3 oranında bir katkı sağladığını net olarak gördük. Onun için akaryakıtla çok oynamaya gerek yok. Bizim sıkıntımız akaryakıt şirketlerinin yapacakları 3-5 kuruş indirimler değil, akaryakıtın üzerindeki vergiler... Bu yük taşınmıyor artık. Bizi rahatsız eden konu akaryakıt şirketlerinin kar payı değil. Yapacakları indirim bizi kurtarmaz. Bize vergide indirim yapılması lazım. Bunun indirimi ÖTV iadesi olarak ay sonuna kadar fatura karşılığında yapılmalı. Yüzde 10'u iade edilmeli.
Devlet ticari araçlara bunları yapabilir. Avrupa'da bunun uygulandığı birkaç ülke var. Türkiye'de vergiler yüksek. Tarım bundan çalışıyor, vatandaşın sosyal ekonomik faaliyetleri bununla dönüyor. O zaman bunun fiyatını da ucuzlatmanın yolu bulunmalı. Dediğim gibi vergi iadesi koyarsınız ticari araçlara. Ay sonu getirdiği paranın karşılığında yüzde 5 ila yüzde 10 civarında indirim yaparsınız.

Sübvansiyonların karşısındayız

THY ülkemizin milli ve başarılı bir havayolu şirketi. Ama işin ticari boyutu ele alındığında durum sıkıntılı. Ülke ekonomisine ciddi sübvansiyonlar ekleniyor. Bu tür kampanyaların yapılması vatandaşın lehine de olsa, genel olarak kullanmayan insanların cebinden para çıktığında adaletsizlik oluyor. THY ciddi zararlarla dönemi kapatmıştır. Dünyadaki bütün havayolları zarar gördü dolayısıyla THY de zarar gördü. Bunu biliyoruz ama hiç değilse otobüsten ucuz yolcu taşımasın.
Çünkü THY destekleniyor ve sübvansiyon uygulanıyor, vergiden muaf tutuluyor. Otobüsçüden alınan vergilerle THY destekleniyor. Burada bir tezat var. O nedenle sübvansiyonların karşısındayız. THY de otobüsçü gibi kendi ayaklarının üzerinde dursun, fiyatlarını ona göre belirlesin.
THY Türkiye'nin gururudur, milli gururumuzdur. Başarılı olması hepimizin arzusudur ama haksız rekabetin nedeni olmamalı. Ancak otobüsçünün zaten yolcusu yok. Olan yolcuyu da otobüsten daha ucuz bilet keserek elimizden almasın. Devlet hem onlara sübvansiyon yapacak hem de bizim yolcumuzu zararına taşıyacaklar. Böyle uygulamalar yanlış. Bir şey daha belirtmek isterim. Tam kapasiteye döndüğümüzde bazı yolcularımız tek seyahat etmek istiyor. O bakımdan tekli koltuklar farklı fiyata satılmalı. Tek başına seyahat etmek isteyen yolcular birinci koltuğu tam fiyata, ikinci koltuğu yüzde 60 indirimli alsın. Uçaklarda da insanlar yan yana gidiyor. Orada da sosyal mesafe rahatsızlığı var ama uçaklar ikinci koltuğu yüzde 50 indirimle vermeye başladı bile. Biz yüzde 60 indirim yapalım. Böylece vatandaş tek başına yolculuk yaparak hem rahat etsin hem de kaygılarından kurtulsun.

Mustafa YILDIRIM

Ulaştırma Destek Paketi istiyoruz

Diğer bir konu da D1 ve D2 belgeleri ve araç kartları. Bizden 20 yıldır belge ücreti alındı. Bu konuyu Levent Birant arkadaşımız Ulaştırma Destek Paketi olarak gündeme getirdi. Sayın bakanla da konuşuldu. Ancak şu anda devletin imkanları çok sınırlı. Böyle bir destek paketinin olacağını düşünmüyoruz. Olursa çok mutlu oluruz. Haklı ve doğru bir talebimizdir.
Zor günlerimizde bize yardımcı olsunlar, bizi yaşatsınlar. Biz Türkiye'nin sosyal ekonomik çarklarını döndüren bir sektörüz ve ayakta kalmalıyız ki, gelecekte vergilerimizi ve borçlarımızı ödeyebilelim. Güzel ve haklı bir talep olarak istiyoruz ancak kaynakların sınırlı olduğunu da biliyoruz, kolay değil tabi. Hepimizin dileği, hayatın bir an önce normale dönmesi ve salgının bitmesi. Mutasyona uğrayıp bitecektir elbet. Kainatın yaratıcısı asla buna müsade etmez, bize ders vermiştir benim inancıma göre. Hepimiz dersimizi aldık. Tedbirli olacağız ve daha az zarar görmeye çalışacağız. Bu pandemiden ders çıkarmalı kaynakları israf etmemeliyiz.

Şoförlerimiz artık dinlenmiş şekilde yola çıkacak

Buradan İstanbul Büyükşehir Belediyesine ve otogar yöneticilerimize bu konuda irade koyan herkese çok teşekkür ediyorum. Otogarda şoförlerin dinlenmesi için örnek bir çalışma yaptılar. Yapılan bu inceliğin Türkiye genelindeki bütün otogarlara örnek olmasını istiyoruz. Bizim en büyük taleplerimizden bir tanesi de sürücüler artık bagajda yatmamalı. Dinlenmeli ve rahat rahat duşunu almalı. Bu imkanın yaratılmasından dolayı otogar yöneticilerimize, belediye meclisinde bu konuya karar verenlere ayrı ayrı teşekkür ediyoruz. Tabi otogarda bizimle birlikte yaşayan Fahrettin Beşli Bey'e de özellikle teşekkür ediyorum. Bu konuda öncelik yapmıştır ve bu talep ondan gelmiştir.
Fahrettin Bey'e Ethem Pişkin Bey'e bu konuda destek veren herkese sektör adına şoförlerimiz adına teşekkür ediyorum. Beklide bu dinlenme yeri birçok hayatın kurtulmasına da ön ayak olacaktır.
Şoförlerimiz dinlenmiş olarak yola çıkacak, daha az kaza olacaktır.

SEYAHAT REHBERİ

TEMSA'nın elektrikli araçları 'Romanya' da yollara çıkıyor

Romanya'nın Buzau kentinde düzenlenen ihaleyi kazanan TEMSA, 4 adet Avenue Electron'u 2021 yılının sonuna kadar şehire teslim edecek. Bu satış işlemiyle birlikte ilk kez 12 metrelik bir elektrikli otobüs Türkiye'den yurt dışına ihraç edilmiş olacak...

İLK elektrikli otobüs ihracatını geçtiğimiz aylarda İsveç'e gerçekleştiren TEMSA, küresel pazarlardaki gücünü kazandığı yeni ihalelerle pekiştiriyor. Geçtiğimiz yılın temmuz ayında Romanya'nın Buzau kentinin açtığı elektrikli otobüs ihalesine Avenue Electron model elektrikli araçlarıyla katılan TEMSA, küresel rakiplerini geride bırakarak ipi göğüsleyen şirket oldu. Geçtiğimiz günlerde sonuçlanan ihale kapsamında TEMSA, Adana'da geliştirip ürettiği 4 adet Avenue Electron model elektrikli otobüsü 2021 yılı içinde kente teslim edecek. İhale kapsamında aynı zamanda 2 adet 150kw'lık, 4 adet de 80kw'lık şarj istasyonu yine kente temin edilecek.

Türk sanayisi için bir ilk

TEMSA, bu teslimatlarla birlikte Türk sanayisinde de bir ilke imza atmış olacak. Bugüne kadar yurt dışına 6-8 ve 9 metrelik kısa gövdeli elektrikli araç satışları gerçekleştirmeyi başaran Türk sanayisi, böylece ilk kez 12 metrelik alçak taban bir elektrikli otobüsü yurt dışına ihraç edecek. TEMSA söz konusu ihracatla birlikte Avrupa elektrikli araçlar pazarındaki rekabet gücünü de perçinlemiş olacak.

'Ekonomiye büyük destek'

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, TEMSA'nın elektrikli araçlar konusunda dünyanın sayılı şirketleri arasında yer aldığını ifade etti. Koralp, "TEMSA bünyesinde çok uzun yıllardır elektrikli araç teknolojileri konusunda çalışıyoruz. Adana'daki tesisimizde geliştirip ürettiğimiz araçlarımızla bir yandan ulaşımın geleceğine ve dünyamızın sürdürülebilirliğine katkıda bulunurken bir yandan da gerçekleştirdiğimiz katma değerli ihracatla Türkiye ekonomisine destek veriyoruz. Geçtiğimiz aylarda ilk elektrikli otobüs ihracatımızı, 9 metrelik MD9 electriCITY model otobüslerimizle İsveç'e gerçekleştirmiştik. Şimdi de seri üretime hazır hale getirdiğimiz 12 metrelik Avenue Electron modelimizi Romanya'ya ihraç ederek bir ilke daha imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Ortaklarımızın bilgi birikimi ve uluslararası pazarlardaki rekabet gücüyle birlikte Avrupa başta olmak üzere yurt dışı pazarlardaki konumumuzu güçlendirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Elektrifikasyon bugün ulaşım dünyasındaki en önemli gündem maddesi. Biz de Ar-Ge ve inovasyonu büyüme stratejimizin temeline koyarak buna uygun araç teknolojilerini geliştirmeye; seri üretime hazır hale getirdiğimiz farklı alternatiflerdeki araçlarımızı dünyaya ihraç etmeye devam edeceğiz" dedi.

Tek pedalla menzilde yüzde 15'lik artış

Avenue Electron'da ortaya konulan bir yenilik de tek pedallı sürüş sistemi. Gaz ve fren pedalları yerinde bu araçta sadece gaz pedalı bulunuyor. Bataryaya bağlı bu pedal hem aracın hızlanmasını hem de pedaldan ayağınızı çektiğinizde aracın yavaşlamasını hatta durmasını sağlıyor. Bu teknoloji aracın menzilini de yüzde 15'e varan oranlarda artırırken, araçların fren bakım maliyetlerini ve bakım sürelerini de aşağı çekiyor.

'BRISA' 2020'yi 539,9 milyon TL kar ile kapattı

TÜRKİYE lastik sektörü lideri Brisa, 2020 yılında güçlü bir performans sergilerek geçen yıla göre net kârını 4,7 katına çıkardı ve yılı 539,9 milyon TL net kâr ile kapattı. FAVÖK seviyesinde ise geçen yıla göre göre yüzde 57,2 artış elde etti ve FAVÖK büyüklüğü 956,5 milyon TL seviyesinde gerçekleşti. Brisa'nın 2020 yılı cirosu yüzde 15,9 artışla 4,2 milyar TL oldu.

Şirketin güçlü performansında, dengeli işletme sermayesi yönetimi, başarılı kanal ve ürün portföyü yönetimi etkili oldu. 2019 yılında 1,8'den 7'ye çıkan işletme sermayesi devir hızı, 2020 yılında 14 seviyesine ulaştı.

'2021 hedefimiz başarılarımızı sürdürmek'

Brisa'nın başarılı performansını değerlendiren Brisa CEO'su Haluk Kürkçü; "2020 yılı Covid-19 pandemisi sebebiyle sosyal ve ekonomik boyutta kritik değişimlerin ve zorlukların yaşandığı bir yıl oldu. Bu dönemde, çalışanlarımız ve tüm paydaşlarımızın sağlığını ve güvenliğini önceliğimize alarak operasyonlarımıza devam ettik. İzmit ve Aksaray'daki fabrikalarımız, yerli üretim ve ARGE gücümüz, 3000'e yakın çalışanımız ve güçlü bayi ağımız ile değer yaratmaya odaklandık. Yurtiçi pazarda, dönemin şartlarına paralel olarak değişen dinamiklere hızla uyum sağlayarak, hem katma değerli ürünlerimiz hem de lastiğin ötesinde sunduğumuz hizmet çeşitliliğimizle liderliğimizi pekiştirdik. Yurtdışı pazarlarda ise pandemiden etkilenen uluslararası pazarlara rağmen 13 ülkede pazar payımızı artırdık ve Lassa markamızın yurtdışındaki faaliyetlerine yönelik yatırımlarımıza devam ettik. Aynı zamanda orijinal ekipman kanalında da ihracatımıza ivme kazandırdık ve Türk mühendislerimizin geliştirdiği ürünleri Avrupalı araç üreticilerine gönderdik. Tüm bunlarla birlikte, nakit yönetimindeki başarı hikayemizi de devam ettirerek 2020 yılını güçlü bir performans ile kapadık. 2021 yılında da hedefimiz, stratejik odak alanlarımızla birlikte başarımızı sürdürülebilir kılmaktır" dedi.

18 MART 1915
ÇANAKKALE ZAFERİ
Bu topraklarımızı vatan yapan
şehitlerimizi saygıyla anıyoruz.
İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI YOLCU
VE KARGO TRANSFER MERKEZİ
EMNİYET TERMİNALİ

Güney Akdeniz Seyahat bireyselcisi tercihini Mercedes'ten yana yaptı

Has'tan Güney Akdeniz'e 2 adet Travego

COVİD-19 salgını otobüsçüyü yatırım yapmaktan alıkoymuyor. Yolcu memnuniyetini dikkate alarak araçlarını yenileyen taşımacılar, Mercedes-Benz Türk'ü seçiyor. Güney Akdeniz Seyahat bireysel otobüsçüsü de, Has Otomotiv'den 2 adet Travego alarak, konforu tercih etti...

2020 mart ayından bu yana zorluklarla savaşan otobüsçüler, yeni otobüs yatırımları yaparak sezona hazırlanıyor. Filosunu yeni otobüslerle donatanlardan bir tanesi de Güney Akdeniz Seyahat bireysel yatırımcısı Mehmet Kök oldu. Kök, Has Otomotiv'e siparişini verdiği 2 adet Travego'yu düzenlenen törenle teslim aldı. Araçlar, Güney Akdeniz Seyahat'in bireysel yatırımcısı Mehmet Kök adına genel müdür Şükrü Temizkalp, baş şoför Deniz Yılmaz ve kaptanlar Alper Arslan, Tamer kılınç, Vedat Gençtun ile personel şefi Mehmet Dönmez'e Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından teslim edildi.

'Yatırımlara devam'

Mercedes'i tercih etmelerindeki en önemli etkenleri açıklayan Mehmet Kök, "Yakıt tasarrufu, konforu, ikinci el değeri, işletme giderleri, sağladığı yol güvenliği ve otomatik olması nedeniyle Mercedes'i seçtik. Travego, hem bagaj hacmi hem yolcu rahatlığı hem de güvenli süspansiyon özelliklerine sahip. Bu nedenle Has Otomotiv ile görüşüp araç parkımıza 2 adet Travego kattık. Araçlarımızın hepsini peşin aldık ve almaya da devam ediyoruz. 15 gün sonra bir aracımızı daha teslim alacağız. Mayıs-haziran gibi bir tane daha alacağız. Yatırımlarımızı sürdürmeyi planlıyoruz. Verdikleri destek ve sağladıkları kolaylıklar için Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban'a ve Has Otomotiv ailesine şükranlarımı sunuyorum" dedi.

'Almanya'ya kadar sefer başlatacağız'

Türkiye Cumhuriyeti'nde, Mercedes bandındaki ilk travegoları Güney Akdeniz Turizm'in aldığını belirten Kök, araçların Antalya-Akdeniz arasında çalışacağını dile getirdi. Kök, "İlerleyen zamanlarda Antalya'dan Tiflis, Batum, Gürcistan seferlerimizi de başlatacağız. Almanya'ya kadar sefer açmayı düşünüyoruz. Antalya-Çanakkale ve Antalya-Bodrum seferlerimiz de kısa süre içerisinde faaliyete geçecek.

Şu anda Anamur-İstanbul, Antalya-Ankara seferlerimiz mevcut. Araçlarımızı Güney Akdeniz'de çalıştırıyoruz. Çünkü hem Antalya'nın yerel firmasıyız hem de Akdeniz'in kaliteli bir firmasıyız" dedi.

'Dört dörtlük ikram servisi'

Firma olarak kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyeti odaklı faaliyet gösterdiklerini vurgulayan bireysel otobüsçüsü Mehmet Kök, araçlarda dört dörtlük bir ikram servislerinin bulunduğunu da söyledi. Kök, "Araçlarımızda 8 çeşidi soda, meyve suyu, portakallı ve sade gazoz, çay, neskafe ve bitki çayları olmak üzere 16 çeşit içecek ikramımız bulunmaktadır.

Antalya-Ankara seferlerimizde 4 çeşit full yiyecek ikram servisi, sabahları kahvaltı dahil yanında içecekleriyle beraber 8 çeşit yiyecek servisimiz bulunmaktadır" ifadelerinde bulundu.

'İşbirliğimiz sürecek'

Bu alışverişten duydukları memnuniyeti dile getiren Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban; 'Bu yıl tüm sektörler için toparlanma yılı olacak gibi görünüyor. Taşımacılık sektörü tüm olumsuzluklara rağmen müşteri memnuyetini göz önünde bulundurarak yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Buna bir örnek de Güney Akdeniz Seyahattir. İşbirliğimizin önümüzdeki dönemlerde devam edeceğini umuyorum.

Mehmet beye bizi tercih ettiği için ayrıca teşekkür ediyor, araçların hayırlı uğurlu olmasını diliyorum' dedi.

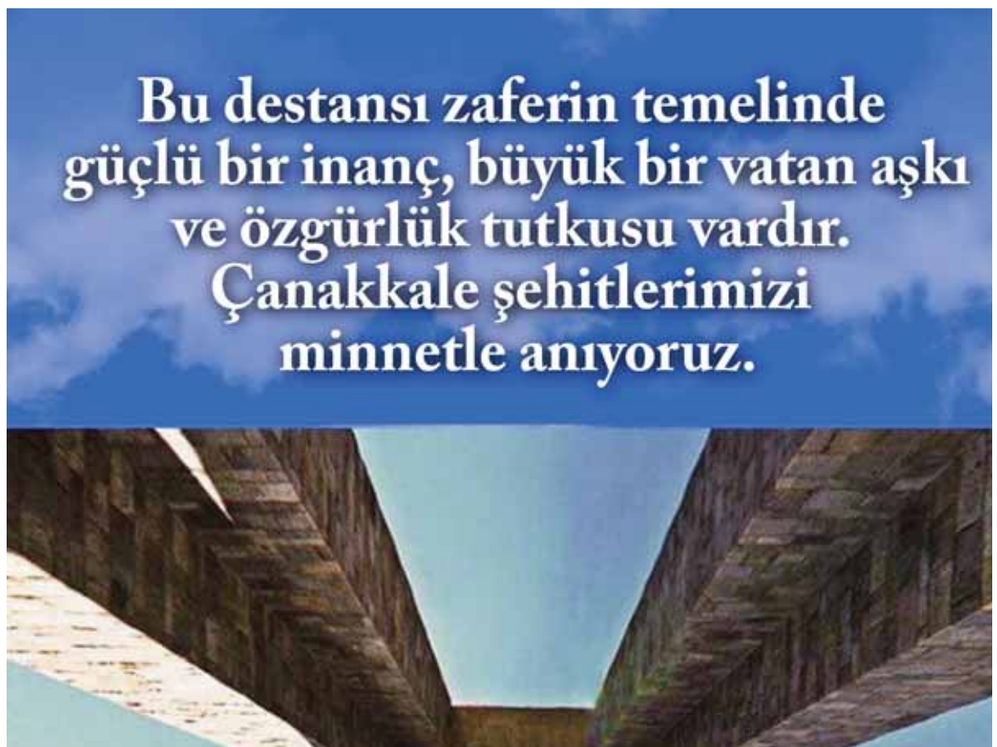
Güney Akdeniz'in koltuk arkası ekranda tercihi 'SIMROLL'

GÜNÜMÜZDE artık otobüs içi eğlence sistemi koltuk arkası ekranlar olmazsa olmaz haline geldi. Otobüs alımında konforu ve düşük maliyeti göz önünde bulunduran otobüsçüler, ekran tercihinde de pazarda güçlü marka olan Simroll ekranlarını tercih ediyor. Simroll son olarak 2 adet Travego alan Güney Akdeniz Turizm'in araçlarını son teknoloji ve zengin menü içerikli ekranları ile donattı. Otobüs yatırımlarına devam edeceklerini belirten bireysel otobüsçü Mehmet Kök; 'Yeni alacağımız araçlarımızda koltuk arkası ekranda tercihimizi yine Simroll'den yana yapacağız. Gerek satış öncesi gerekse de satış sonrası desteklerinden ötürü kendilerine teşekkür ediyorum' dedi.

Çanakkale Zaferi'nin
106. yıldönümünde, bu güzel vatanımız
için canını feda eden aziz şehitlerimizi
rahmet, minnet ve özlemle yad ediyoruz...

MİNİ TUR

MEHMET ÖKSÜZ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Yeni Mercedes-Benz ‘V’ serisi Türkiye’de

Premium segmentte yer alan Yeni Mercedes-Benz V-Serisi, “Eşsiz V Ötesi” sloganıyla Türkiye’de satışa sunulmaya başlandı. Yeni V-Serisi ön tasarımı ile dikkat çekici bir görünüm sergilerken; aracın iç mekanı, markanın güncel tasarım anlayışını sürdürüyor

YENİ V-Serisi’nin Türkiye Lansmanı, Mercedes-Benz yöneticilerinin sunumuyla dijital olarak gerçekleştirildi. V serisi hakkında bilgi veren Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, “Yeni V-Serisi, özellikle bireysel kullanımda standartların bir üst seviyeye nasıl taşınabileceğini işaret ediyor. Hem ailelere hem de iş kullanımına uygun arka bölümü, katlanabilir masası, yüz yüze bakabilen Nappa deri koltukları, panoramik açılabilir cam tavanı ve daha birçok özelliğiyle V-Serisi’nin, premium segmentin simgesi olacağını öngörüyoruz. 5.175 adetlik satış ile tamamladığımız 2020 yılında, Sprinter ve Vito araçlarımızla bir kez daha minibüs ve 8+1 kategorilerinde en çok tercih edilen marka olduk. Şimdi ise mevcut modellerimizin yanına Yeni V-Serisi’ni de ekleyerek premium kategorisinde, müşterilerimizin taleplerini karşılamaya hazırlanıyoruz. Yeni V-Serisi, özellikle bireysel kullanımda standartların bir üst seviyeye nasıl taşınabileceğini işaret ediyor. 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.

Sürücü erişimi tam

V 300 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.

Yeni Mercedes-Benz V-Serisi’nin arka bölümünde sunulan yüz yüze bakabilen ısıtmalı ve soğutmalı deri koltuklar, panoramik cam tavan seçeneği, katlanabilir masa ve bardaklıklar ile konfor ve ergonomi seviyesi bir üst noktaya taşınıyor. V-Serisi, sunmuş olduğu Tartufo Nappa Deri, Siyah Nappa Deri ve Bej Nappa Deri ile iç mekana modern ve zarif bir görünüm kazandırıyor. Arka bölümde, kapı döşemelerinde ve ön konsolda uygulanan süslemeler de kabin içerisindeki modern ve zarif görünümü destekliyor. Yeni V-Serisi’nde sunulan ambiyans aydınlatma, polar, solar ve beyaz olarak 3 farklı renk seçeneği ile her durumda kendinizi iyi hissettiren bir ortam yaratabiliyor. Sportif bir görünüme sahip türbin şeklindeki havalandırma ızgaraları ile 5 inç ekrana sahip gösterge paneli kullanıma sunuluyor.

Yalınlaştırılan tasarım yaklaşımı sayesinde sürücüler, fonksiyonlara kolayca erişim sağlayabiliyor.

Farklı renk ve jant seçenekleri

Sahip olduğu ön tasarım sayesinde V-Serisi, çok daha dikkat çekici bir görünüm sergiliyor. Söz konusu dikkat çekici görünümde en büyük payı, çarpıcı hava girişleri ve elmas kesim yeni radyatör ızgarasına sahip yeni ön tampon üstleniyor. Radyatör ızgarasının ortasında konumlandırılan “Mercedes Yıldız”ı gümüş renkli iki çıta ile çerçeveleniyor. Çok popüler siyah ve beyaz renklerine ek olarak, metalik grafit grisi ve metalik selenit gri isimli iki gövde rengi, çeşitliliği arttırıyor.

Yine isteğe bağlı olarak sunulan metalik sümbül kırmızısı ve metalik kavansit mavisi ile yeni V-Serisi çok daha olgun, dikkat çekici bir görünüm kazanıyor. Görsel çekiciliği 5 farklı yeni hafif alaşım jant modeli tamamlıyor.

7.000 TL’yi aşan tutardaki tahsilat ve ödemeler

VERGİ Usul Kanunu Genel Tebliğleri ile 7.000 TL’yi aşan ödemelerin finansal kurumlar aracılığı ile yapılması zorunlu kılınmıştı. Bu kapsamda, aynı gün içinde toplam miktarı 7.000 TL’yi aşan veya farklı tarihlerdeki kısım kısım gerçekleşen ödemelerle 7.000 TL’yi aşan ödemelerin finansal kurumlar aracılığı ile gerçekleştirilmesi zorunludur.

04/07/2003 tarihli ve 25158 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 320 Seri No.lu VUK Genel Tebliği ile vergi mükelleflerinin bazı işlemlerine ilişkin tahsilat ve ödemelerini 01/08/2003 tarihinden itibaren banka veya özel finans kurumlarınca düzenlenen belgelerle tevsik etme zorunluluğu getirilmişti. Bu konuda son düzenleme 24.12.2015 tarih ve 29572 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 459 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile yapılmıştı. Tebliğe göre tevsik zorunluluğu kapsamında olanların, kendi aralarında ve tevsik zorunluluğu kapsamında olmayanlarla yapacakları, 7.000 TL’yi aşan tutardaki her türlü tahsilat ve ödemelerini aracı finansal kurumlar kanalıyla yapmaları ve bu tahsilat ve ödemeleri söz konusu kurumlarca düzenlenen belgeler ile tevsik etmeleri zorunludur.

Bu kapsamda örneğin;

– Her türlü mal teslimi veya hizmet ifasına ilişkin tahsilat ve ödemelerin,

– Avans, depozito, pey akçesi gibi suretlerle yapılacak tahsilat ve ödemelerin,

– İşletmelerin kendi ortakları ve/veya diğer gerçek ve tüzel kişilerle yaptığı her türlü tahsilat ve ödemelerin

belirlenen haddi aşması durumunda, aracı finansal kurumlar kanalıyla yapılması ve bu işlemlerin söz konusu kurumlarca düzenlenen belgeler ile tevsik edilmesi zorunludur.

Ayrıca 7.000 TL sınırı söz konusu olmaksızın tevsik zorunluluğu kapsamında olanlardan araç kiralama faaliyeti ile uğraşanların vermiş oldukları motorlu kara taşıtı ve motorlu kara aracı (13/10/1983 tarihli ve 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu ile 18/7/1997 tarihli ve 23053 mükerrer sayılı Resmî Gazetede yayımlanan Karayolları Trafik Yönetmeliğine göre tescile yetkili kuruluşlarca kayıt ve tescil edilmesi zorunlu olmayan taşıt ve araçlar hariç) kiralama hizmetlerine ilişkin tahsilat ve ödemelerin ise yukarıda belirtilen hadle sınırlı kalınmaksızın, aracı finansal kurumlar tarafından düzenlenen belgeler ile tevsik edilmesi zorunludur. Bunun yanında aynı günde aynı kişi veya kurumlarla yapılan işlemlerin toplam tutarının bu 7.000 TL’yi aşması durumunda, işlemlerin her biri işlem bazında belirlenen haddin altında kalsa bile, aştığı işlemden itibaren işleme konu tahsilat ve ödemelerin de aracı finansal kurumlar aracılığıyla yapılması zorunludur.

Farklı tarihlerde gerçekleşen kısım kısım ödemeler bakımındansa tahsilat ve ödemeye konu işlem tutarının tevsik zorunluluğu kapsamında 7.000 TL’yi aşması halinde, bedelin farklı tarihlerde kısım kısım ödenmesinde işlemin toplam tutarı dikkate alınacak ve her bir tahsilat ve ödeme, tevsik zorunluluğu kapsamında aracı finansal kurumlar kanalıyla gerçekleştirilecektir.

Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

5 adet Conecto Solo Kahramanmaraş yollarında

Mercedes-Benz, Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi’ne 5 adet Conecto Solo teslim etti. Kahramanmaraş halkına hizmet verecek o-lan Conecto'lar Türkiye’de ilk defa sunulan çarpışma önleyici fren asistanı ve dönüş yardımcısı gibi güvenlik donanımlarıyla fark yaratıyor

ÇARPIŞMA önleyici fren asistanı ve dönüş yardımcısı gibi öncü güvenlik donanımlarıyla ilkleri sunan Mercedes-Benz Conecto Solo, Kahramanmaraş halkının güvenli bir biçimde seyahat etmesini sağlayacak. Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi, toplu ulaşım hatlarında kullanılmak üzere 5 adet 2021 model Mercedes-Benz Conecto Solo aracı, Milli İrade Meydanı’nda düzenlenen törenle teslim aldı. Kahramanmaraş halkına hizmet verecek olan Mercedes-Benz Conecto Solo; şehir içi otobüs sektöründe Türkiye’de ilk defa sunulan çarpışma önleyici fren asistanı ve dönüş yardımcısı gibi güvenlik donanımlarıyla fark yaratıyor. Araçlar, Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş ve Kamu Satış Koordinatörü Doğan Celep tarafından teslim edildi.

Geri kazanım modülü sadece Conecto'da

Dünyanın en modern otobüs fabrikalarından olan Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda üretilen Mercedes-Benz Conecto Solo, tam alçak tabanlı yapısıyla geniş bir iç mekâna sahipken; ekonomik ve çevreci E6 motoruyla benzersiz yakıt ekonomisi sağlayan reküperasyon (geri kazanım) modülünü de barındırıyor. Sadece yeni Conecto otobüslerinde bulunan bu modül sayesinde otobüsün depoladığı enerji, ilave yakıt tasarrufu olarak geri dönüyor. Yangın ikaz ve söndürme sistemi, engelli rampası, otomatik klima sistemi gibi pek çok aksesuarla donatılan Conecto Solo, yüksek güvenlik ve konfor standartlarını bir üst basamağa taşıyor.

Covid-19'a karşı aktif filtre

Yeni otobüslerde, Covid-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı aktif filtre yazılımı ve aktif filtreler de kullanılarak hijyen seviyesinin artırıldığını belirten Grup Müdürü Orhan Çavuş, “2020 yılında hareketlenen şehir içi otobüs satışlarımız 2021 yılında da devam ediyor. Dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda üretilen Conecto Solo araçlarımızın ileri güvenlik teknolojileri sayesinde Kahramanmaraşlılar, trafikte güvenle seyahat edecekler. Conecto Solo’nun geniş yolcu kapasitesi sayesinde Kahramanmaraş halkı sosyal mesafelerini koruyarak gönül rahatlığıyla ulaşımlarını sağlayacak. Düşük yakıt tüketiminin sağladığı uygun işletim maliyetleri ve yüksek üretim kalitesiyle Conecto Solo modelimizin Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi’ne uzun yıllar boyunca hizmet edeceğinden eminiz” dedi.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’den mart ayına özel fırsatlar

MERCEDES-Benz Finansal Hizmetler’in, 2021 model yılı Travego ve Tourismo otobüs modelleri için, mart ayında geçerli olacak finansman kampanyası ile bir milyon 750 bin TL kredi tutarına kadar, bir ay ödemesiz (ilk ödemesi mayıs ayında olacak şekilde), maksimum 48 ay eşit taksitli ödeme ve yüzde 0,89 faiz oranı ile yeni bir Mercedes-Benz otobüs sahibi olmak mümkün.

MBT Hafi Ticari araçta kampanyalar bitmiyor

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ayrıcalığıyla, mart ayı boyunca esnek ödeme planı avantajı ve düşük aylık ödemelerle bir Vito sahibi olunabiliyor. Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, arttırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito’ya sahibi olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettiği takdirde, 150 bin TL kredi için, 12 ay vade ve yüzde 0 faiz avantajından yararlanabiliyorlar. Far ve yağmur sensörü, rüzgar savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile Sprinter'a sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettikleri takdirde 200 bin TL kredi için, 36 ay vade ve yüzde 0,89 faiz avantajından faydalanabilir. Sprinter Panelvan’a sahip olmak isteyen müşteriler ise, 150 bin TL kredi için, 12 ay vade ve yüzde 0 faiz avantajından yararlanabilir. Mercedes-Benz Certified araç alımlarında, avantajlı fiyatlara ek olarak, Mercedes-Benz Kasko’ya özel, 60 bin TL kredi için, 10 ay vade ve yüzde 0 faizli kredi imkanı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

Çanakkale Zaferi;
vatan topraklarını korumak için
şahlanan Türk ulusunun muhteşem
bir destanıdır.
Şehitlerimizi saygı ve
rahmetle anıyoruz.
SETCOM

18 MART
BİR DESTANDIR
Her zaman gönlümüzde yaşayacak
aziz şehitlerimiz ve gazilerimizin
kahramanlıklarla dolu hatıraları,
Büyük Önder
Mustafa Kemal Atatürk'ün
bizlere inanarak emanet ettiği
Cumhuriyetimizin yaşatılmasının
en büyük teminatı olacaktır.
Çanakkale Zaferimiz kutlu olsun
aziz şehitlerimizi minnetle anıyoruz.
KAYAHAN
OTOCAM

18 MART 1915
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Şehitlerimizi saygı, sevgi
ve minnetle anıyoruz...
www.sec.com.tr
SEÇ
444 44 27

18 MART
1915
UNUTMA!
ÇANAKKALE
GEÇİLMEZ
Çanakkale Zaferimiz kutlu olsun
ÖZ ULUDAĞ
| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri
www.ozuludagturizm.com.tr

Grandvizyon filosunu MAN LİON'S COACH'lar ile donattı

MAN'dan Grandvizyon'a 4 ADET LİON'S COACH

MAN'ın otobüs teslimatları yeni yılda da hız kesmeden devam ediyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığını Kale Seyahat markası altında yürüten Grandvizyon Seyahatte, otobüs yatırımında MAN'ı tercih ederek, filosuna 4 adet Lion's Coach kattı.

TEKNOLOJİYİ modern tasarımla birleştirerek, yolculuğu keyfe dönüştüren MAN'ın, Yılın Otobüsü ödüllü Lion's Coach'u; güvenlik, üstün teknoloji, konfor ve tasarruf özellikleri ile işletmelerin tercihi olmaya devam ediyor. Yolcularına eşsiz bir seyahat keyfi yaşatmayı hedefleyen köklü seyahat ve turizm firması Grandvizyon, yeni araç yatırımı kapsamında filosunu 4 adet 13 metre, 2+2 koltuklu MAN Lion's Coach ile güçlendirdi.

Grandvizyon, MAN ile büyümeye devam ediyor

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 altında yürüten Grandvizyon; turizm taşımacılığının yanı sıra seyahat acenteliği, özel transfer hizmetleri, öğrenci ve personel taşımacılığı, kamu-özel sektör organizasyonları alanlarında da hizmet veriyor. Sektörde büyümesini sürdüren 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 Tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına otobüs satış direktörü Can Cansu ve otobüs satış bölge yöneticisi Ali Tuğrul Aykın, sembolik MAN anahtarını Grandvizyon Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi'ye teslim etti.

"Bir çok avantaj bir arada"

MAN Lion's Coach otobüsleri ile filolarının daha da güçlendiğini belirten Grandvizyon Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi, "MAN otobüsleri, sahip olduğu teknik özelliklerinin yanında yolcu memnuniyetinden güvenliğe, düşük yakıt tasarrufundan konfora bir çok avantajı bir arada sunuyor. Tüm bunlar da yolcularımızın seyahat keyfine katkı yapmasının yanından işletme olarak, bize de artı değer katıyor. Dolayısıyla MAN iş birliğimiz ile yolcularımız rahat, konforlu ve güvenli bir yolculuğun tadını çıkarırken, biz de aracın işletme maliyetlerimize sağlayacağı avantajlarla karlılığımızı arttıracağız" diye konuştu.

"MAN tercihi tesadüf değil"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, seyahat ve turizm firmalarının MAN tercihlerinin nedenlerine vurgu yaparak, "Firmaların, otobüslerimizi tercih etmesi bir tesadüf değil. Araçlarımızın yollarda tecrübe edilmiş; konfor, performans, yakıt tasarrufunun yanı sıra düşük işletme maliyetinden satış ekibine, finansal çözümlerimizden satış sonrası hizmetlere kadar uzanan kapsamlı bir memnuniyetin sonucudur. Yolcunun da işletmecinin de mutlu olduğu, tercih ettiği, güvendiği bir marka olmak, bizler için çok önemlidir" dedi.

Pamukkale ve RH bireyselcilerine TOURLINER ve LION'S COACH

PANDEMİYE 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. 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. Seyahat otobüsleri için standartları yeniden belirleyen NEOPLAN Tourliner'ın teslimatı, Türkiye'nin en köklü ulaşım markalarından Pamukkale Turizm'in bireysel yatırımcısı Metin Yer Hizmetleri Şirketi'ne yapıldı. Pamukkale Turizm'in VIP hizmet sunan Jumbo hattında kullanılmak üzere filosuna bir adet 13 metre, 2+1 koltuk düzenli NEOPLAN Tourliner kattı. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu'nun ev sahipliğinde yapılan teslimat törenine Metin Yer Hizmetleri sahibi Metin Kutucu, Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Ufuk Bababalım, Ankara Otogar Müdürü Hakan Cimbiş ve Metin Yer Hizmetleri yetkilisi Cenk Karayılmaz katıldı.

'MAN ile işbirliğimiz sürecek'

Metin yer Hizmetleri olarak, 2021 yılı otobüs yatırımlarında NEOPLAN'ı tercih ettiklerini belirten Metin Kutucu; "MAN ve NEOPLAN araçlarının işletme maliyetlerinin düşüklüğü, düşük yakıt sarfiyatları ve satış sonrası sundukları hizmetler tercihlerimizde çok etkili oldu. Tüm bu avantajların yanında ayrıca otobüslerinin konforu, geniş, ferah iç hacimleri ve VIP koltukları da bizi, MAN ve NEOPLAN otobüslerine yatırım yapmaya teşvik ediyor. Hem kalitesinden hem de hizmetinden memnun olduğumuz MAN ve NEOPLAN ile ticari dostluğumuzu daha uzun yıllar sürdürmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

'Jumbo hattımız başladı'

Kaliteden ödün vermeden hizmet verdiklerini dile getiren Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Ufuk Bababalım; "Pamukkale Turizm olarak, müşteri memnuniyeti temellinde kalite, konfor ve güvenlikten ödün vermeden hizmet veriyoruz. Bu hizmette, otobüslerin kalitesi ve sahip olduğu özellikler çok önemli bir kriter oluşturuyor. Nitekim, VIP hizmet sunduğumuz Jumbo hatlarının tamamında da MAN ve NEOPLAN otobüslerle başladık. Özellikle yolcularımızdan araçların konforu noktasında çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Yani MAN ve NEOPLAN otobüslerinden biz de, yolcularımız da çok memnunuz" dedi.

'En iyiyi sunmak istiyoruz'

MAN tarafından yılın ikinci teslimatı da Kayseri RH Turizm bireysel yatırımcısı Eşref Aşık'a yapıldı. Eşref Aşık, 2021 araç yatırım kapsamında, Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreni ile filosuna bir adet 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenli MAN Lion's Coach kattı. İleri teknoloji, güvenlik, konfor ve yakıt tasarrufu ile "Coach of the Year 2020 – Yılın Otobüsü" seçilen MAN Lion's Coach'u filosuna katmaktan memnuniyet duyduğunu dile getiren Eşref Aşık, "Hem çalıştığımız firmaya hem de yolcularımıza en iyiyi sunmak istiyoruz. Bu yüzden de uzun yıllardır MAN ve NEOPLAN otobüslerini kullanıyoruz. Çok da memnunuz. MAN otobüsleri, sahip olduğu teknik özelliklerinin yanında yolcu konforundan güvenliğe, düşük yakıt tasarrufundan satış sonrası desteğe kadar birçok avantajı bir arada sunuyor. Yolcularımız da MAN ayrıcalıklıkları ile seyahat etmekten büyük keyif alıyorlar. Onlar; seyahatlerinde konforlu ve güvenli bir yolculuğun tadını çıkarırken, biz de aracın sağladığı ekonomi ve diğer pek çok avantajlarla rahat ediyoruz" ifadelerinde bulundu.

Güvenli ve konforlu bir yolculuk deneyimi sunan şık tasarımlı MAN TGE'ye **0 faiz** avantajıyla sahip olun.

- Mart ayına özel kampanyamız 2020 ve 2021 model minibüs grubundaki bütün araçları kapsamaktadır.
- Kampanya; Türkiye İş Bankası, Yapı Kredi Bankası ve Garanti BBVA'nın kredili satışlarında geçerlidir.

* Kredi tahsisinde nihai karar bankalara aittir.

Kredi seçeneklerini görmek ve kampanyadan yararlanmak için www.manyaninda.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA
Tel: 0312 556 14 95 Fax: 0312 556 10 43 **www.man.com.tr**
/mantruckandbusturkey /mantruckbusturk /mankamyonotobus

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

obilet.com

%50 KOLTUK SINIRLAMASI KALDIRILDI

TAM KAPASİTE İLE HIZ KESMEDEN

YOLLARA DEVAM

HERKESE HAYIRLI OLSUN!