

## Gürsel, 'tarafdar tasarımı' Turismo ile yine Fenerbahçe'in sponsoru...

70 yıldır şampiyon takım Fenerbahçe'nin ulaşımını üstlenen Gürsel Turizm, geleneği bozulmadı ve bir taraftan tasarımını yaptığı Mercedes-Benz Turismo ile sponsorluk desteğini sürdürdü. Gürsel Turizm, Fenerbahçe'in basket ve voleybol takımına da sponsor oldu... **SAYFA 12'DE**



**MAN Truck & Bus Center** **mapar**

**mapar**  
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i maparman

Yıl: 1 Sayı: 5 Tarih: 30 EKİM 2020 Fiyatı 2 TL

**HABER ULASIM**

www.haberulasim.com

f t i haberulasim

# Ciro üretmeyen vergisi ertelensin

Sektör diyor ki: Üç ay kontak kapattık; ciro sıfır ama vergi, SGK, işletme giderleri işlemeye devam etti. Sağolun ötelediniz; ödeme zamanı geldi, biz yine ciro yapamadık, yapamıyoruz! Olmayan cironun vergisi olur mu? Silmiyorsanız da, bari 2021'in ikinci yarısına öteleyin.

### BU BİR MAPAR YAPIMIDIR



Sayfa 10'da

### Sizlere da keyif çatmak düşüyor

Sıfır ve ikinci el otobüsleri 'sihirli' dokuşlarla saraya dönüştüren MAPAR Otomotiv, 'özel'ler serisine bir yenisini ekledi. MAPAR, Faslı bir futbol kulübü için sıfır MAN Lion's Coach'u öyle bir döşemiş ki, insanın seyahat edesi geliyor.



### Turizm taşımacısının mevzuattan kaynaklanan sıkıntıları



Nusret ERTÜRK 11'de

### Turizmciye ödeyemediği krediler için destek verilsin



Şenol ŞAHİNOĞLU 4'te

## HES otobüsünün canını yakıyor

COVID19 hastalarını kontrol altına almak amacıyla uygulamaya sokulan 'HES Kodu', tabii ki toplum sağlığı adına çok önemli. Otobüsünün de karşı çıktığı yok. Ama uygulamadaki sıkıntılar otobüsünün canını yakıyor. Bu zor dönemde tekeri döndürmeye çalışan pek çok otobüsünün otobüsleri 10 gün süreyle bağlanıyor, yüklü miktarda idari para cezası ödeniyor. Peki sıkıntı ne? Vatandaş HES kodunu girerek, internetten biletini almış. PNR kodu elinde biletini alıp otobüse biniyor. Yolda yapılan kimlik denetiminde, vatandaşın



HES kodu olmadığı ortaya çıkıyor. Yani Covidli de olabilir. Peki nasıl oluyor? Şöyle ki: Bir yakını veya bir arkadaşı kendi HES kodunu girerek biletini almış. Yani o bilet, yolcunun adına değil. Otobüs 10 gün bağlanıyor, ceza da cabası. Suçum ne diye soran otobüsçü "Benim havaalanlarında olduğu gibi kimlik kontrolü yetkim yok. Bunun önüne geçilmek isteniyorsa bana yetki verilsin, kimlik kontrolü yapayım ve bilet o vatandaşın adına değilse otobüse bindirmeyeyim" diye, haklı olarak sitemini dile getiriyor.

**HÜKÜMET**, kısa süre önce turizmi desteklemek ve sektöre soluk aldirmek amacıyla 10 milyar liralık teşvik paketini yürürlüğe soktu. Daha çok büyük işletmelerin faydalanabileceği bir teşvik. Turizmin önemli bileşenlerinden turizm taşımacıları, yine sıkıntılarıyla baş başa bırakıldı. Tabii ki bu paket önemli; ama sıkıntıda olan sadece büyükler değil, özellikle de küçükleri ayakta tutacak teşviklerin önemi artıyor. Evet; hükümet, Sosyal Koruma Kalkanı kapsamında 26 Mart 2020'de başlattığı kısa çalışma ödeneği uygulamasını, mevcut faydalanıcılar için iki ay daha uzattı. Önemli ve anlamlı bir destek. Ancak daha önce de dile getirdiğimiz üzere, tüm bunlar taşımacıyı ayakta tutacak destekler olmaktan çok uzak...



(Soldan sağa) Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğançioğlu, Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, ve Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Cevdet Alemdar ile Ladislav Chvatal, PPF Group Yatırım Direktörü ve Skoda Transporttaion Denetim Kurulu Başkanı ...

SAYFA 14'TE

## TEMSA emin ellerde! Hedef büyük

**TEMSA** Ulaşım Araçları'nın Sabancı Holding ve PPF IndustryCo (Skoda Transportation ana ortağı) tarafından satın alınması konusunda tüm resmi süreçler tamamlandı. Bir taraftan Türkiye

ekonomisinin dinamo topluluklarından Sabancı Holding, diğer taraftan 50 milyar dolara hükmeden Skoda; ortaklar, yeni yatırımlarla Temsa'yı çok daha güçlü bir global marka yapmayı hedefliyor...

**HÜKÜMET**; hayatın durduğu karantina sürecinde, iktisadi işletmelere destek amacıyla bir dizi önlem almıştı. Bunların başında da; vergi ve SGK primlerinin ertelenmesi olmuştu. Ötelemenin sürresi doldu. Kasım ayı itibarıyla ödemeler başlıyor. An itibarıyla yeni bir öteleme kararı alınmış değil. Yani bu borçlar ödenecek, ödenmediği takdirde faiz işleyecek. Ama cepte para yok. Çünkü tam olmasa bile, kurtarabilecek bir kapasite ile çalışan yok. Yani aslında; 'olmayan cironun vergisini ödeyin' deniyor. Peki yeni bir öteleme olmazsa ne olur; pek çok işletme iflas bayrağı çekip kapısına kilit vurur. Gerçekten de durum maalesef bu kadar vahim.

**YAZARIMIZ** Levent Birant'ın konuyla ilgili şu açıklaması çarpıcı: Çok zor ve uzun bir kiş sezonu bizleri bekliyor. Bu şekilde firmaların gelecek yaz sezonunu tekrar göreceği çok düşük bir ihtimaldir. Taşımacılık destek paketini dört gözle bekliyoruz. Bu arada; nisan-mayıs-haziran aylarında ödenmesi gereken vergiler, ekim-kasım-aralık olarak ertelenmişti, fakat vergi yapılandırılmasıyla alakalı destek paketi henüz kesinleşmedi. Karantina sürecindeki ötelenmeyle alakalı olarak henüz yeni bir öteleme yok. Ciro üretmeyen firmaların vergi ödemesi olanaksız bir durumdur. Vergi ve prim ödemelerinin, 2021 yılının ikinci yarısına kadar ertelenmesini talep etmekteyiz.

Zor bir kriz ancak elbirliği ile aşarız Mustafa Yıldırım Sayfa 19'da	Artan faizler sıkıntıyı büyüttü Yalçın Şahin Sayfa 5'te	Vergi ödemeleri mutlaka ertelenmeli Levent Birant Sayfa 12'de
Yurtdışı molası İrem Bayram	Yazanımızın yazısı elimize ulaştı Emre Ak	Cumhuriyet ülkemiz için en büyük kazanım Cem Türkan Sayfa 4'te

**BU ÖZELLİKLER TÜRKİYE'DE İLK**

**harward**  
"Kırılmaz Çizilmez IPS Ekran"

10.1 HD FULL DOKUNMATİK EKРАН

TÜRKİYE'DE TEK TRT BANDROLLÜ

Cep Telefonu Ekranını USB'den Televizyona Yansıtma

4 Dakika Reklam Alanı

Film İzlerken Anlık İleri Geri Alma

Radyo ile Lisanslı Müzik Derdine Son

2 Sene Bire Bir Değişim Garantisi

**YERLİ ÜRETİM**

35 Yıllık Tecrübe

Yücel KAYGUSUZ :0533 516 17 23  
Ünal KAYGUSUZ :0532 564 55 64





## YÜKSEK PERFORMANS, MAKSİMUM GÜVENLİK VE DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ...

Üstün performans ve düşük işletme giderleriyle yolcu taşıma ve turizm işletmecilerinin gözdesi olan Temsa Safır Plus ve Safır Plus VIP, maksimum güvenliğe ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor. Temsa Safır Plus Ailesi beklentilerin ötesinde ekonomik özelliklere sahip olup, kilometre başına çok düşük yakıt tüketimi ile de rakipleri geride bırakıyor.



**TEMSA**

# METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

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

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





**Tüm zamanların en çok satan  
küçük otobüslerine MKC  
ayrıcılığı, güvencesi ve  
kolaylığı ile sahip olabilirsiniz**

**Otokar**

**mkc**  
**OTOKAR ANA BAYİ**

Aydın Evler Mah. Sanayi Cad. No:34  
Küçükyalı Maltepe / İstanbul

Tel: 0 (216) 366 85 66

[www.mkcotomotiv.sahibinden.com](http://www.mkcotomotiv.sahibinden.com)



# ŞAHİNOĞLU TURİZM YÖNETİM KURULU ÜYESİ ŞENOL ŞAHİNOĞLU: Turizmciye, ödeyemedikleri krediler için destek verilsin

**HABER ULAŞIM:** Pandemi nedeniyle turizm sektöründe yüzde 80'lik bir kayıp olduğu dile getiriliyor. Bunun turizm taşımacılığına ve özeline de şirketinize yansımaları nasıl oldu?

**ŞAHİNOĞLU:** Turizm gezmek, eğlenmek, dinlenmek, görmek ve tanımaktır.

Pandemide ise covid19 un bulaşıcı özelliğinden dolayı tam tersine, insanların hareket etmemesi gerektiği yönündedir.

Bütün ülkeler öncelikle kendi kapılarını kapattılar. Mart 2020 tarihinden bu yana 8 aydır bir hareket olmadı. İç turizmde ise hazirandan sonra çok az bir hareketlilik oldu. Pandemi sürecinde turizm taşımacılığı başka bir boyut kazandı.

Sosyal mesafe ve yarı kapasiteli taşımacılık, insanları kendi araçlarına yoksa rent a car firmalarına yöneltti. Bu durum da, zaten olmayan turizmin sıkıntısını yaşayan sektörümüzü daha çok etkiledi.

B2 ve D2 yetki belgeli turizm firmaları, bu kayıplar nedeni ile servis taşımacılığı ve şehirlerarası taşımacılığına yönelse de, taleplerin fazla olmasından dolayı bir kazanç elde edilemedi.

**HABER ULAŞIM:** Hükümet, turizm sektörüne destek amacıyla 10 milyar liralık bir destek paketi hazırladı? Bununla ilgili neler söylersiniz?

**ŞAHİNOĞLU:** Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisi ve KGF kefaleti ile bankalar tarafından 10 milyar TL kredi sağlanacak.

Krediler, 1 Kasım 2021 tarihini aşmamak kaydıyla, azami 12 ay ödemesiz dönem olmak üzere 48 ay vadeli olacak ve faiz oranı yüzde 14.5 olacak. Ayrıca bildiğim kadarıyla 2019 yılındaki ciro üzerinden kullanım sağlanacak ve fatura borcu karşılığında.

Hükümetimiz bu desteği sağlıyor fakat kimin KGF'sinde yer kaldı ki.

Zaten KGF'sinde yer olan faizli bir şekilde kullandı. Faiz uygulanacaksa bir anlamı kalmıyor.

**HABER ULAŞIM:** TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya,



desteğin devamının gelmesi gerektiğini ve küçük ölçekli işletmelere öncelik tanınması gerektiğini söyledi. Ne düşünüyorsunuz?

**ŞAHİNOĞLU:** TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya desteğin devamını istedi fakat turizmci bu destekle bir yere gelemez, öngörülen bir tarih yok, herkes bu zamana kadar kredisini her şeyini kullandı. Ödemeleri geldi bile. 1 veya 2. taksidi ödemek için çareler arıyor.

Turizmcinin ödeyemediği krediler için bir çalışma yapılması gerektiğini düşünüyorum.

**HABER ULAŞIM:** Bu paket sektöre gelecek yıllar için bir dayanma gücü sağlar mı?

**ŞAHİNOĞLU:** Bu paket sektöre gelecek yıllar için bir dayanma gücü sağlamaz. Çünkü sektör bu zamana kadar kredilerini kullandı, şuan kullanmak için yeri yok.

Öz mali bile eridi.

**HABER ULAŞIM:** Bazı turizmci, gelecek yıl için de karamsar konuşuyor ve olacaksa asıl rahatlamanın 2023'ten önce olmayacağını dile getiriyor. Sizin gelecek yıl ve sonrasında dair öngörünüz ne?

**ŞAHİNOĞLU:** Benim öngörüm önümüzdeki yılda aşının bulunması ve uygulanmasından sonra bir hareketlilik olacaktır. Fakat şuan ki durumda ülkemizin konumu itibarı ile Irak, Suriye, Libya, Doğu Akdeniz de artan gerilim ülkemizdeki turizmi etkileyecektir. Çoğu ülke vatandaşını göndermek istemiyor.

Herhangi bir terör eyleminde gruplar iptal ediliyor. Ülkeler ekonomik anlamda da bu krizden çıkabilmek için paranın ülkelerinde kalmasını sağlamaya çalışacaklardır. Herkesin buna göre önlem alması gerekmektedir.

## Cumhuriyet ülkemiz için en büyük kazanım

**CUMHURİYET** teorik olarak ulusun, egemenliğini kendi elinde tuttuğu ve bunu belirli süreler için seçtiği milletvekilleri aracılığıyla kullandığı devlet biçimi olarak tanımlamak mümkündür. Elbette burada "milli egemenlik" ve "milli irade" terimleri cumhuriyet kavramının en önemli yapıtaşlarıdır. Tarihte ise "cumhuriyet" yönetim biçiminin oluşması belli aşamalarla günümüze kadar gelmiştir. Cumhuriyet rejimi, ilk defa 1789 Fransız İhtilali'nin bir sonucu olarak; 1792'de Fransa'da, krallık rejimi yerine uygulanmaya başlanmıştır. Önemli bir tarihsel basamak olan ihtilal sonucunda yayınlanan bildirmede insanların eşit doğduğunu ve eşit yaşamları gerektiğini, insanların zulme karşı direnme hakkı olduğunu, her türlü egemenlik esasının millete dayalı olduğunu ve mutlak egemenliğin bir kişi ya da grubun elinde bulunamayacağını, devleti idare edenlerin esas olarak millete karşı sorumlu olduğunu, hiç kimsenin dini ve sosyal inançları yüzünden kınanamayacağını söylüyordu. Bu kavramlar ise başta Avrupa olmak üzere birçok geniş kitlelere hızlıca yayılmaya başladı. Bu gerçekten tarih penceresinde önemli bir adım sayılmaktadır.

Fransız İhtilali'nin tüm dünyaya yaydığı, hürriyet, özgürlük, milliyetçilik fikirleri zamanla Osmanlı İmparatorluğu'na da ulaşmıştı. İlk defa 19 yüzyılın ilk çeyreğinde filizlenen bu fikirler, Ziya Paşa, Ali Suavi, Namık Kemal gibi Genç Osmanlılar da özgürlük, hürriyet, milli egemenlik ve parlamento kavramlarının oluşmasına sebep olmuştu. Osmanlı tarihinde Meşrutiyetin ilanı ve Meclisin kurulması cumhuriyet sözcüğü ifade edilmese de ilk demokratikleşme çabaları idi. Ancak bu büyük değişim zorlu Milli Mücadele sonrası ülkemizi kuran ve kuruluştaki Demokratik Cumhuriyeti temel edinen Gazi Mustafa Kemal Paşa sayesinde olmuştur. Elbette bu kazanım Türk halkı için de kolay olmamıştı. Türk milleti ve Türk vatani büyük kederler ve elemeler geçirmiş, önce "Ya istiklal, ya ölüm" mücadelesi vermişti. Askerlerimizin kanı ile kazanılmış vatanın her bir toprağı bizim için önemlidir. Bugün 97. yılını kutladığımız cumhuriyetimizin, daha nice yıllar yaşaması için çalışmamız bizim ana felsefemiz olmalıdır. Zaten bunun bilincinde olan halkımız da milli iradeye olabilecek her türlü darbeye dik durmayı bilmektedir. Bunu en güzel mücadelesine daha 4 yıl öncesinde şahit olduk. Halkımız kazanımlarına canı ile sahip çıkmaktadır.

Esasında buraya kadar cumhuriyetle ilgili teorik bilgi vermemin amacı, bugün çok doğal olarak düşündüğümüz bazı kavramların hem dünyada hem de özellikle ülkemizde kolay

kazanılmadığını göstermektir. Bugün yaptığımız ticarete, turizm ve alışverişte bile hiç farketmeden demokratik cumhuriyetin nimetlerinden faydalanmaktayız. Bir anlamda yaşamımızın ve ticaretimizin güvencesini cumhuriyet değerlerinin oluşturduğu milli anayasa ve onun kuralları sağlamaktadır. Toplumsal kardeşliğimizin, seçme ve seçilme hakkımızın temeli de budur.

Salgın hastalığı yaşadığımız ve özellikle İstanbul özelinde artışın olduğu bugünlerde ne yazık ki pandemiyi ister istemez unutuyoruz. Ancak şunu da aklımızdan çıkarmayalım. Türkiye Cumhuriyeti kuruluş yıllarındaki o zor dönemlerinde bile birçok salgın hastalıkla mücadele etmiştir. Özellikle Balkan, 1. Dünya ve Kurtuluş Savaşlarından çıkan Anadolu halkında verem, sıtma ve çiçek gibi birçok hastalık yaygın bir şekilde can almaktaydı. Ülke milli mücadeleden yabancı ülkelerle savaşarak ve cumhuriyeti kurarak alınmış akyıla çıkmıştı. Ancak bir önemli mücadele de sağlık alanında Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu ile başlamıştı. Savaşta canını koruyan halk, hastalıkla ölüm tehlikesi yaşayabilirdi. Daha sonrasında Genç Cumhuriyet mücadelesini bu alana çevirdi. Sağlık ve sosyal yardım bakanlıkları bu alanda büyük başarılar gösterdi. Eldeki olanakların imkansızlığına rağmen açılan sağlık kurumları ve topyekun mücadele ile başarı sağlandı. Elbette burada cumhuriyet ve vatanseverlik ruhunun önemi de büyüktür. Yine bu ruhla pandemi ile mücadele ettiğimiz bu günlerde milli aşlarımız, milli tedavi yöntemlerimiz ve üstün vatansever sağlık personelimizle aynı ruhla başarılı olacağımıza inancımız sonsuzdur. Moralimizi bozmadan bu günleri aşacağımıza inanıyoruz.

Cumhuriyetimizin 97. Yılı kutladığımız şu günlerde, sağlıklı ve daha nice yıllara ulaşmasını diliyorum. Vatandaşlarımızın, özgürlüğümüz ve sağlığımız yerinde oldukça ticaretimizi de yaparız turizmi de. Sektörümüzün güzel sağlıklı günlere en kısa sürede kavuşacağına da inancımız tam. Yeni yazılarda görüşmek üzere



Cem TÜRKKAN



## UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

Güç ve yüksek performans ile hem yolcu hem de sürücünün konforunu en üst seviyeye taşıyacak özellikler Maraton'da buluştu. O, eşsiz seyahat deneyimleri için yola çıkmaya hazır. Ya siz?



## KONFOR ve LÜKS BİR ARADA...

12.2 ve 13 metre seçenekleri ile, 46+1+1'den 54+1+1'e varan koltuk opsiyonları sunan Safir Plus ve 41+1+1 koltuk kapasiteli Safir Plus VIP, otobüste yolculuğu keyifli bir deneyim haline getiriyor.





# Kâmil Koç, 'Kale Hat' ile Trakya'da hedef büyüttü

Sektörün yenilikçi markası Kâmil Koç, Trakya'nın 45 yıllık firması Kale Seyahat ile gücünü birleştirerek Tekirdağ, Çorlu, Vize, Saray, Kapaklı ve Çerkezköy gibi önemli merkezlere "Kale Hat" ismiyle seferler başlatıyor...

**K**ARAYOLU yolcu taşımacılığının köklü ve öncü firması Kâmil Koç, taşıdığı yolcu sayısı ile de sektörün lideri konumunda. Firma, hizmet ağını her geçen gün büyötmeye de devam ediyor. Kâmil Koç, bu büyüme stratejisi çerçevesinde önemli bir adım olarak Trakya Bölgesi'nin lider firmalarından Kale Seyahat ile gücünü birleştirme kararı aldı. "Kale Hat" bu iş birliğinden doğdu. Bu güç birliğinin ardından Tekirdağ, Çorlu, Vize, Saray, Kapaklı ve Çerkezköy'den İstanbul ve Anadolu'nun birçok iline karşılıklı seferler gerçekleştirilecek.

İlerleyen haftalarda bölge halkının talepleri doğrultusunda yeni sefer noktaları da hizmete girecek. Bu yeni seferlerin devreye girmesiyle birlikte Trakya, Türkiye'nin birçok iline bağlanacak.

**Kalite çrtasını yükseltiyoruz**  
Bu stratejik iş birliği ile ilgili açıklama

yapan Kâmil Koç firması Genel Müdürü Kadir Boşan, "1975'ten bu yana Trakya'nın en büyük şehirlerini Türkiye'nin önemli noktalarına bağlayan köklü firma Kale Seyahat ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. "Kale Hat" ile Trakya'ya hizmet vermeye başlayacağımız için heyecanlıyız.

Kale Seyahat'in bölgedeki tecrübesi, değerli müşteri kitlesi ve Türkiye çapındaki deneyimi ile Kâmil Koç'un dinamik yapısını bir araya getirerek şehirlerarası ulaşımaya yeni bir heyecan getireceğiz. 94 yıllık köklü geçmişimiz ve tecrübemizle Trakya'da olmaktan, Trakyalı yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu hizmet vermekten gurur duyacağız. Amacımız, Kale Seyahat'in 45 yıldır bölge insanına sunduğu hizmeti, çitayı daha da yükselterek devam ettirmek" dedi.

**Yolcumuza hizmetin âlâsını sunacağız**  
Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı

Ali Rıza Çelebi ise yeni iş birliği ile ilgili şöyle konuştu:

"Kale Seyahat'in 1975'ten beri dalgalanan bayrağını, devraldığımız yerden daha güzel yerlere getirmek ve Trakya bölgesinin ihtiyacı olan kaliteli hizmeti sunmak için; Türkiye'nin en köklü firması Kâmil Koç ile markamızı bir araya getirmenin gururunu yaşıyoruz.

Çıktığımız bu yeni yol tüm misafirlerimize ve ekibimize hayırlı olsun. Hedefimiz tüm Trakya'yı Türkiye'nin her bölgesine kaliteli, güvenli ve sağlıklı bir şekilde bağlamak. Kale Seyahat'in Kâmil Koç ile bir araya gelmesi sonrası bol çeşitli ve kaliteli ikramları kısa ve uzun hatlarımızda sunmaya devam edeceğiz. Gerek kaliteli araçlarımız ve gerekse profesyonel hostlarımızla seyahatlerinizde kendiniz güvenli hissedebileceğiniz yeni bir dönemin başlamasının mutluluğunu tüm misafirlerimizin de yaşamasını en içten dileklerimizle bekliyoruz."

## Artan faizler nedeniyle sıkıntılar katmerleşti...

**O**TOBÜS pazarı, aslında otobüs sektörüne tutulan bir projeksiyondur. Sektörün ekonomisi düzgün, işleri rayında gidiyorsa pazar da o denli hareketli ve şen olur. Böyle yılları epeyce bir yaşadık. Sıfır otobüs pazarı; geçmiş yıllarda biraz şişirildi ama; sektörün durumu da, refahı da buna uygundu. 2018 yılında döviz kurlarında yaşanan olağandışı artış nedeniyle, otobüs pazarı neredeyse dibi buldu. Aynı yıl, otobüs firmaları açısından da son derece sıkıntılı geçti. Ancak 2018, otobüsçülük sektörü açısından bir dönüm noktası oldu.

Hatırlanacağı üzere sıfır otobüs almak, döviz kurları ve yüksek faizler nedeniyle çok zorlaşmıştı. Firmalar ve bireysel otobüsçüler, koşulların dayatmasıyla ellerindeki otobüsleri daha efektif kullanmayı öğrendi. Yenileyip konforunu artırdığı mevcut otobüsleriyle iş yapmaya başlayan firmalar, tüm olumsuzluklara rağmen 2019'da parlak bir yıl yaşadı. 2020, umutların yılıydı. Aslında yıl; hem pazar hem de işlerin yoğunluğu açısından fena başlamadık.

Ancak Covid19 pandemisi, bütün hesapları alt üst etti. 3 ay duran hayat, haziran ayında otobüs sektörü açısından sadece yüzde 50 normalleşebildi. Ama tüm bu olumsuzluklara rağmen pazarı ayakta tutan ve otobüsçüye yatırım yapma fırsatı veren bir durum vardı: Kredi faizlerinin düşük olması... Faiz oranları uygun olduğu için firmalar sıfır otobüs ihtiyacını karşılayabiliyor, üreticiler de satış yapabiliyordu. Pazar, 1-2 ay için de olsa baharı yaşadı.

Üzücüdür; tablo an itibariyle tamamen değişti! Aşı, ilaç vs; bitmesini umut ettiğimiz pandemi, çok daha büyük çapta ikinci dalgasını yaşatıyor. Havalarda daha erken soğuduğu Avrupa'da, yeniden sokağa çıkma yasakları, karantina ve kısıtlamalar başladı. Son 2-3 hafta içerisinde Türkiye'deki tablo da ağırlaşmaya başladı. Aktif hasta sayısı bile 2.500'leri buldu. Görünen o ki, bizde de kısıtlamalar başlayabilir. Mesela şehirlerarası yolculuklara kısıtlamalar getirilebilir ve hatta bir süreliğine 'stop' denebilir.

Bütün insanlık ve bütün sektörler çok zorlu bir dönemden geçiyor. Ama en fazla nasibini alan sektörlerin başında da, yolcu taşımacıları geliyor. Özellikle de

şehirlerarası otobüsçüler.

Aslında olmayan sezon da bitti. Üniversiteler açılmayacağı için, kısmi hareketlilik de olmayacak.

Tüm bunların yanı sıra kredi faizlerinin yüzde 9'lardan yüzde 15 seviyelerine çıkması ve dövizin tarihi rekorlar kırması, sektörün dayanma gücünü zayıflatıyor. Kredi çok yüksek olduğu halde, bankalara başvurduğunuzda olumsuz sonuçlar alabiliyorsunuz.

Otobüsçünün gidişatı kötü; bu yılın sonu değil ama önümüzdeki yılın mayıs-haziran aylarını göremeyen firmaların ya da kişilerin sektöre veda edeceği kanaatindeyim.

Peki neler yapmak gerekiyor?

Firmalar, öncelikle kendi çapında yapacakları yatırımları ve yeni hat açılımlarını krize uygun olarak şekillendirmeli. Hep söylüyorum ve tekrar altını çizmekte yarar görüyorum: Yatırım, karşılığı olan bir şey. Siz 10 liralık yatırım yapıyorsanız, riskleri de düşünerek 30 lira kazanmanız lazım. Bu kazancı ön görmüyorsanız, dikkat edin derim. Otobüs mü alacaksınız, yüzde 50'lik bir peşinatınızın olması lazım. Bir de o otobüsün para kazanabilecek bir işinin olması gerekiyor.

Bu noktada sektörün sivil toplum kuruluşlarına da büyük iş düşüyor. Evet mevzuatlar önemli, yerel yönetimlerden kaynaklanan sorunlar önemli; STK'larımız bu konuda ellerinden geleni yapıyor ve yapmalıdır. Ama firmalara ekonomik açıdan soluk aldırarak ortak çalışmalar da yapılabilir.

**SON SÖZ:** Bu zor dönemde sektör, firmalar ve STK'lar tek vücut kenetlenemiyorsa, başarma şansımız da maalesef çok az.

Tüm sektör mensuplarının Cumhuriyet Bayramını kutluyorum.



Yalçın ŞAHİN

**Bayilere, otobüs firmalarına ve taşımacılara yönelik ziyaretlerimizi sürdürüyoruz. Rafi Candan ve Recep Yalamacılar Doğuhan Aydın'ın geçen haftaki durağı Bursa oldu. Arkadaşlarımız, Kâmil Koç'un Bursa'daki merkezini ziyaret ederek Kâmil Koç Operasyonlar Direktörü Çağatay Kepek, Güney Marmara ve Ege Bölge Müdürü Aydın Tokatlı ile gelişmeler hakkında sohbet etti.**



## PRESTİJ, KAZANDIRIR

Güçlü performansı ve yakıt tasarrufu ile Prestij SX hem sürücülerin hem de yolcuların yüzünü güldürüyor



# mapar

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

MAPAR MERKEZ OFİS

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

MAPAR BURSA

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







29 Ekim  
Cumhuriyet  
Bayramımız  
Kutlu Olsun

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI  
EMNİYET YOLCU VE KARGO  
TERMİNALİ





**ISUZU**  
**NOVO LUX**

**İhtiyacınıza uygun Isuzu'lar,  
cazip ödeme koşullarıyla  
ENKE Otomotiv'de sizleri  
bekliyor**

**ENKE OTOMOTİV**  
Marmara Bölge Bayii

**ISUZU**

Cemal Ulusoy Caddesi No:37/B  
Yenibosna-Bahçelievler / İstanbul  
Tel:0 212 924 90 53

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



Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'ne gerçekleştirilen teslimat töreninde Öz Erciş Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit, Yönetim Kurulu Üyeleri Mehmet Yiğit, Hakan Yiğit, Mengerler İstanbul-İzmir Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki, Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan hazır bulundu.



**BU BİR MENERLER VE HASSOY ORTAK TESLİMATIDIR!**

# ÖZ Erciş'ten 10'luk Travego yatırımı

Mercedes-Benz otobüs satışları aralıksız sürüyor. Son olarak Öz Erciş Seyahat, Mengerler ve Hassoy üzerinden 6 adet yeni Travego yatırımı yaptı. Bu, pandeminin gölgesinde geçen 2020 yılının öne çıkan teslimatlarından birisi oldu

**S**ÖNÜK geçen sezonun ardından, herkes piyasanın duracağını düşünüyordu. Hiç de öyle olmadı; özellikle 'Yıldız' tutkunları, yatırımlarını kesintisiz sürdürdü. Filo bazında Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapan firmalardan birisi de, sektörün önemli firmalarından Öz Erciş Seyahat oldu. Firma, Mengerler Ticaret Türk A.Ş. ve Hassoy Motorlu Vasıtalar üze-

lerinden 6 adet Mercedes-Benz yeni Travego yatırımı yaptı. Otobüsler, geçtiğimiz hafta Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nden düzenlenen törenle firma sahiplerine teslim edildi. Firma olarak Mercedes otobüslerden şaşmadıklarını dile getiren Öz Erciş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit, "Biz belli periyotlarla filomuzun önemli bir kısmını 'Yıl-

dız' otobüslerle yeniliyoruz. Evet zorlu bir sene, yatırım yapmak riskli gibi görünebilir ama yolcumuza hizmetin en konforlusunu sunma gibi de bir sorumluluğumuz var. Bu yatırımda bizlere her türlü kolaylığı gösteren Mengerler ve Hassoy yetkililerine teşekkür ediyorum. Bu işbirliğinin herkese hayırlı, uğurlu olmasını temenni ediyorum" şeklinde konuştu.



## Aras Turizm'e çifte Turismo

**D**OĞU Anadolu Bölgesi'nin Iğdır merkezli firması Aras Turizm, sezon sonu yatırımlarını Mercedes-Benz markası ve Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'yi seçti. Firma, Mengerler üzerinden 2 adet Turismo olarak, filosunu takviye etti. Otobüsler, Mengerler İstanbul-İzmir Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki, tarafından Aras Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aras'a

teslim edildi. Hasan Aras, Mercedes-Benz markasını, yakıt ekonomisi, sağlamlık, güvenlik ve yaygın satış sonrası hizmetler nedeniyle tercih ettiklerini belirterek, bu alımda kendilerine her türlü kolaylığı sunan Mengerler yetkililerine de teşekkür etti. Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki de, araçların firmaya hayırlı olması ve bol kazanç getirmesini temenni ettiler.

## OTOBÜSLERİ GELECEK OTOMOTİV SATTI



## Turgutreis'ten 2'lik Turismo yatırımı

Kars'ın önde gelen firmalarından Turgutreis Group, sezon sonu yatırımları kapsamında Gelecek Otomotiv üzerinden 2 adet Mercedes-Benz Turismo aldı...

**Y**ILDIZ yatırımcıları, sezon sonu yatırımlarını kesintisiz sürdürüyor. Mercedes-Benz yatırımı yapan firmalardan birisi de Doğu Anadolu ve Kars'ın önde gelen firmalarından Turgutreis Group. 25 yıllık bir geçmişe sahip olan firma, Mercedes-Benz Türk bayi Gelecek Otomotiv üzerinden 2 adet Turismo aldı.

Otobüsler, geçtiğimiz günlerde Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Turgutreis Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tolgahan Reis ve firma yetkililerine teslim edildi. Konuyla ilgili açıklama yapan Tolgahan Reis, "Yeni araçlarımızla Kars merkezli Türkiye'nin dört bir yanına servislerimiz devam ediyor. Filomuzu, her geçen gün son teknoloji ürünü, doğaya saygılı, sağlıklı, klimalı, konforlu,

çevreci otobüslerle gençleştirerek büyütüyoruz. Vatandaşa güzel hizmet vermek gururumuz" dedi. Mercedes-Benz markası ve bayi olarak kendilerini tercih ettiklerinden dolayı

Turgutreis Group yetkililerine teşekkür eden Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün de, araçların hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diledi.



Sezon sonu 'Yıldız' yatırımı yapan firmalardan birisi de Erzincan Başak Oldu. Firma, Mengerler'den 1 adet Turismo aldı. Otobüs, firma sahibi Çetin Çay'a teslim edildi



Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'nin geçen haftaki teslimatlarından birisi de Kaya Tur'a gerçekleştirildi. Otobüsün anahtar teslimatını Mengerler İstanbul-İzmir Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki yaptı.





**MKC**  
MKC Sigorta Aracılık  
Hizmetleri Ltd. Şti.

# Bize Danışmadan Sigorta Yaptırmayın!

En iyi teklif  
En uygun  
Fiyat garantisi

**Allianz**  **SBN**  **SİGORTA** **QUICK**  **UNI'CO**   
SİGORTA UNITED INSURANCE COMPANY

Aydınevler Mah.Sanayi Cad. No:34  
Küçükyalı İstanbul  
[www.mkcsigorta.com](http://www.mkcsigorta.com)

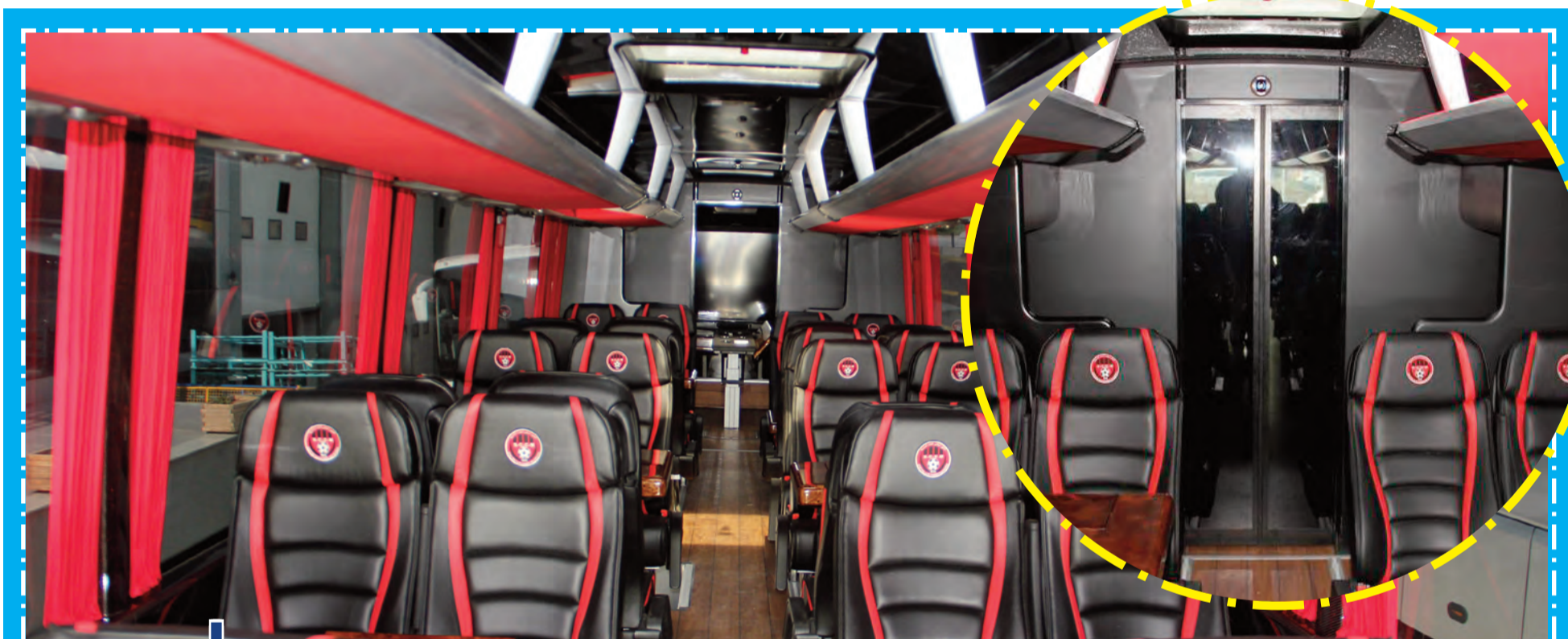
Tel:0216 366 60 67  
Fax:0216 366 70 17  
Gsm: 0532 160 37 94



HABER **ULASIM**

# SİZE KEYİF ÇATMAK DÜŞÜYOR

Sıfır ve ikinci el otobüsleri 'sihirli' dokunuşlarla saraya dönüştüren **MAPAR** Otomotiv, 'özel'ler serisine bir yenisini daha ekledi. **MAPAR**, Faslı bir futbol kulübü için sıfır MAN Lion's Coach'u öyle bir döşemiş ki, insanın seyahat edesi geliyor. İşte izlenimlerimiz



**İNŞALLAH** geri gelir ama; işlerin yoğun olduğu o güzelim günler geride kaldı. Artık ne otobüsci ne de firma 2-3 yılda bir aracımı yenileyemiyor. Hal böyle olunca, elindeki otobüsü kendisi için çok daha değerli oldu.

Ama yapılan iş, yolcu taşımacılığı; aracın iyice bakıma girip yenilenmesi ve tabii ki de konforunun artırılması gerekiyor. Bu alanın lider markası MAPAR Otomotiv, sihirli dokunuşlarla otobüsleri yenileyip konforunu öyle bir artırıyor ki, araç yeniden dirilmiş oluyor.

İkinci ellerin yanı sıra talebe göre sıfır otobüsleri de saray haline getiren MAPAR, bu 'özel' serisine bir yenisini daha ekledi. Şirket, bir Fas futbol kulübüne çok ama çok özel bir takım otobüsü yaptı. Görmek gerek; biz bu özel otobüsü sizler için inceledik.

İşte detaylar: Dönüştürülen sıfır model MAN Lion's Coach'ta kullanılan materyaller sınıfının en iyisi olmakla birlikte, kusursuz işçilikle inşa edilmiş. Girişte sizi uzay görünüm tavan kaplama karşılıyor. Üst raflar ve cam kenarlarında, özel olarak kullanılan kumandalı 'RGB' ledler dikkatleri üzerine çekiyor. Karşılıklı oturma düzenine sahip 6 adet masa bulunmakta.

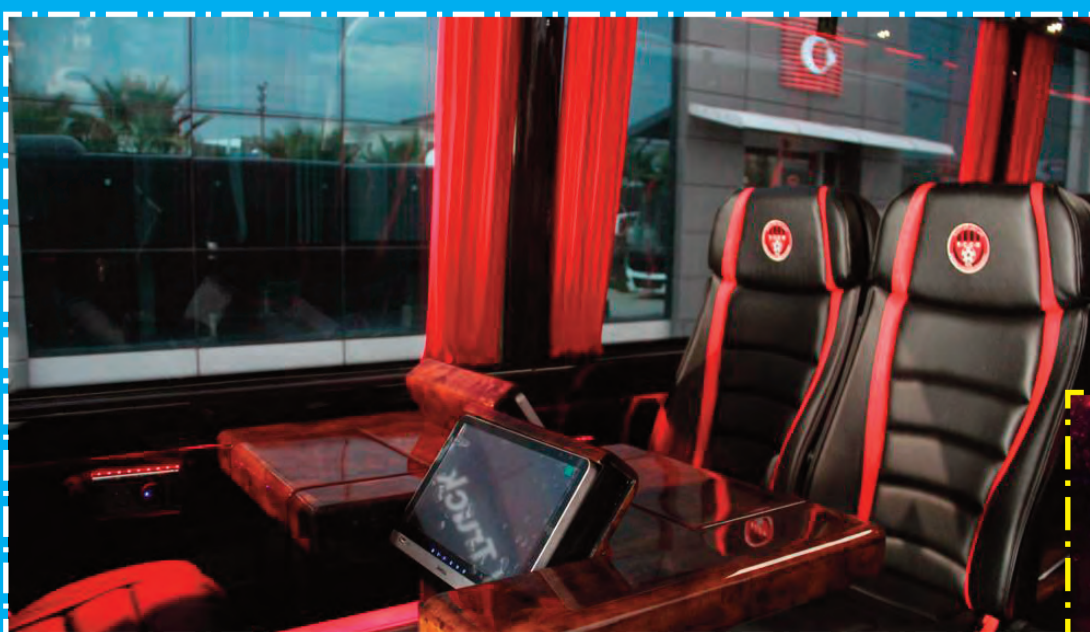
Bu masalar birinci sınıf maun malzemedен yapılmış olup, seviyeleri yine kumanda eşliğinde indirilip, kaldırılabilir.

Dirseklerde ve duvar bitişğinde kullanılan karbon malzeme Premium segmentte olup, el işçiliğiyle toparlanmış. Aynı zamanda araçta 30 adet 12 inç android Simroll ekran bulunuyor ve bu ekranları dileyen kullanıcı aynı zamanda 'QR' kod özelliğiyle ekrandaki içerikleri telefonundan da kullanabiliyor. Her koltuğun hizasında Premium olarak 220v priz ve USB girişleri bulunuyor.

Aynı zamanda kullanım dışı olan alanlarda saklama dolapları yapılmış. Bu dolaplar da, maun ile kaplanmış. Öte taraftan araçta iki adet mini mutfak, buzdolabı ve espresso makinesi takılmış. Aracın arka kısmında ise, fotoselli kapıyla özel ayrılmış toplantı salonu bulunmaktadır. Bu toplantı salonunda 65 inç QLED tv, 5.1 Surround ses sistemi, espresso makinesi bulunmaktadır.

Güvenliğe aynı bir önem verilmiş. Mesela; takılan onca cihazın elektriği otobüsün mevcut tesisatından değil, araca özel yapılan otomasyon panosu üzerinden sağlanmaktadır. Tüm bu donanımlara rağmen artık Fas kulübüne de şampiyon olmak düşer.

## BU BİR MAPAR SANATIDIR





# Turizm taşımacılarının mevzuattan kaynaklanan sıkıntıları

**K**İMDİR turizm taşımacıları: 4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu kapsamında Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan B2 ve D2 Türi yetki belgesi ile yurt genelinde grup arzi ve turizm yolcu taşımacılığı faaliyetini sürdüren işletmeler.

Kanun ve ilgili mevzuatın kendilerine tanıdığı taşıma faaliyetleri içinde yurt genelinde taşıma mesafesine bakılmaksızın yolcu taşımacılığı faaliyetini sürdürürler. Mevzuatın kendilerine tanıdığı taşıma hakkına rağmen, maalesef bugün türlü zorluklarla karşılaşılıyorlar, iş yapamaz duruma getiriliyorlar.

Şöyle ki:

Kaçak, korsan ve mevzuata uygun olmayan taşımacılarla mücadele amacıyla 2918 Sayılı Karayolu Trafik Kanunu'na 31 Aralık 2012 tarihinde ek bir ilave yapıldı. Ticari araçların amacı dışında kullanılmasının önlenmesi amacıyla EK.2 Maddesine yapılan ilavede, "Büyükşehir veya belediyelerden izin alınması zorunluluğu" diye bir tabir yer alıyor. Ve turizm taşımacılarının yaşadığı bütün sıkıntıların temelinde bu hükmünün yanlış yorumlanması yatıyor.

Sırf bu yanlış anlamadan ötürü yetki belgesine sahip turizm araçları bağlanıyor, 60 gün trafikten men ediliyor, ağır idari para cezalarına çarptırılıyor olması; işte bu bunlar maddenin yanlış anlaşılmasından kaynaklanıyor.

**Bakanlık belgesi dikkate alınmıyor**  
İlgili madde, kaçak, korsan taksi faaliyetleri başta olmak üzere, UBER, BLABALA CAR vb araç paylaşım platformlarıyla mücadele etmek amacıyla çıkarılmış olmasına rağmen; amacını aşarak kanun ve yönetmelikler çerçevesinde faaliyetini sürdüren, Ulaştırma Altyapı Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş

B2 ve D2 Türi yetki belgeli işletmelerin faaliyetlerini maalesef -özellikle İstanbul'da- sürdürülemez hale getirmiştir.

Trafik denetim elemanları İstanbul'da sadece belediye izin belgesi sormakta, B2 veya D2 izin belgesini dikkate almamaktadır.

Yurt genelinde hiçbir uygulaması ve örneği olmayan UKOME kararıyla, İstanbul'da taşımacıdan istenen "Turizm Servis Aracı İzin belgesi" olmayan turizm araçları bağlanmaktadır. Açıkçası işletmelere yasa ve yönetmeliklerle verilen taşıma hakkı, UKOME kararıyla gasp edilmektedir. Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve UKOME Kararı; 4925 Sayılı Taşıma Kanunu ve ilgili mevzuat hükümlerini yok saymaktadır.

**Taşımacıya korsan muamelesi olmaz!**  
Turizm taşımacıları olarak; belediye kanunları kapsamında, büyükşehir ve diğer belediyelerden çalışma izni ve ruhsatı almıyoruz.

Taşıma hattımız ve güzergahımıza belediyeler müdahil olmuyor. Yasa ve yönetmeliklerle belirlenen yolcu taşıma faaliyetimizde, "şehirçi mücavir alan içinde ve dışında" güzergah belirlenmiyor.

Kısıtlama yok, 'taşıma mesafesine bakılmaksızın' kavramı var. Yolcu taşıma faaliyetlerimizle ilgili tüm sorumluluğumuz Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda. En önemli husus ise; tüm yolcu taşıma faaliyetlerimizi zaten hareket saatinden 1 saat önce e-devlet üzerinden Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının kurmuş olduğu U-ETDS Sistemine girmek zorundayız. Bu yükümlülüğümüz 2019 yılında başlamış bulunmaktadır. Yurt genelinde tüm işletmeler bu yükümlülüğe uymak zorundadır.

Dolayısıyla yasa ve yönetmelikler çerçevesinde yolcu taşıma faaliyetlerini



**Nusret ERTÜRK**

sürdüren, e-devlet üzerinden elektronik ortamda tüm taşıma hizmetini beyan eden, bilgileri ilgili kuruma bildiren taşımacı, nasıl kaçak, korsan olarak değerlendirilir, neden araçları bağlanır?

Talebimiz 2918 Sayılı Karayolu Trafik Kanunu EK 2 maddesinde değişiklik yapılarak;

c) Fikrasına (4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu kapsamında B2 ve D2 Türi yetki belgesi ile yapılan arzi, grup ve turizm yolcu taşıma faaliyetlerinde, belediye çalışma izni belgesi istenmez) hükmünün eklenmesidir. Saygılarımla.

## Karayolu Trafik kanunu

*Araçların tescil edildikleri amacın dışında kullanılması: Ek Madde 2 – (Ek: 17/10/1996-4199/43 md.) (Değişik:18/10/2018-7148/26 md.) Araçlarını motorlu araç tescil belgesinde gösterilen maksadın dışında kullanılarak ile sürülmesine izin veren araç sahiplerine 1.002 Türk lirası idari para cezası uygulanır. (Mülga cümle:21/2/2019-7166/5 md.) (... ) (Ek fıkra:21/2/2019-7166/5 md.) Ayrıca, araç on beş gün süre ile trafikten men edilir.*

*10/7/2004 tarihli ve 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve 3/7/2005 tarihli ve 5393 sayılı Belediye Kanunu kapsamında ilgili belediyeden;*

- Çalışma izni/ruhsatı almadan,*
  - Alınan izin/ruhsatta belirtilen faaliyet konusu dışında,*
  - Alınan izin/ruhsatta belirtilen çalışma bölgesi/güzergâh dışında belediye sınırları dâhilinde yolcu taşımacı yasaktır. (4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu kapsamında B2 ve D2 Türi yetki belgesi ile yapılan arzi, grup ve turizm yolcu taşıma faaliyetlerinde, belediye çalışma izni belgesi istenmez)*
- Bu fıkranın*
- (a) bendine uymayanlara 5.010 Türk lirası,*
  - (b) bendine uymayanlara 2.018 Türk lirası,*
  - (c) bendine uymayanlara 1.002 Türk lirası idari para cezası verilir.*

*Fülin işlendiği tarihten itibaren geriye doğru bir yıl içinde tekrerrü hâlinde, bu fıkra yer alan idari para cezaları iki kat olarak uygulanır. İşleteni veya sahibi, sürücüsünün kendisi olup olmadığına bakılmaksızın aracın bu maddenin üçüncü fıkrasına aykırı olarak kullanılmasına hususunda gerekli tedbirleri almak ve denetimini yapmakla yükümlüdür. Araç, bu maddenin üçüncü fıkrasının;*

- (a) bendinin ihlali hâlinde altmış gün,*
- (b) bendinin ihlali hâlinde otuz gün,*
- (c) bendinin ihlali hâlinde ise on beş gün süreyle trafikten men edilir.*

*İlgili belediye tarafından tahdit veya tahsis kapsamına alınmış ve bu kapsamda verilmiş çalışma izninin/ruhsatının süresi bittiği hâlde, belediye sınırları dâhilinde yolcu taşıyan kişiye 1.002 TL idari para cezası uygulanır ve eksikliği giderilinceye kadar araç trafikten men edilir.*

*Aykırı işareti bulunmayan üçüncü fıkra kapsamındaki araçlardan taşımacılık hizmeti alanlara da 334 Türk lirası idari para cezası uygulanır.*



## 'ALLISON TES 668' ile şanzımana ömür katın

**S**ANZİMAN üretiminin dünya devlerinden Allison Transmission, yüksek performanslı şanzıman yağının yeni versiyonunu tanıttı. TES 668™ şanzıman yağı, mineral bazlı sentetik olmayan yağlara kıyasla birçok avantaj sunan modern bir formülasyona sahip. Bu yeni nesil yağ, tüm Allison 1000 Serisi™, 2000 Serisi™, 3000 Serisi™ ve 4000 Serisi™ tam otomatik şanzımanlar için geliştirildi. TES 668, oksitlenmeye karşı dayanıklılık, aşınma önleme performansı ve sürtünme düzenleyici dayanıklılığı gibi bir dizi önemli konuda, TES 295® yağının etkinliği kanıtlanmış performansı üzerine geliştirildi. Bu faktörler, vites geçişleri-

nin kalitesini iyileştirirken yağ eskidikçe yaşanan gürültü, titreşim ve sertliği de azaltıyor. Daha iyi sürtünme performansı, farklı sıcaklık koşulları ve farklı yüklerde bile daha tutarlı kavrama ve vites geçişi sağlıyor.

TES 668 güçlü formülü sayesinde akışkan kararlılığı, yağlama ve soğukta çalışma gibi en zorlu yağ gereksinimlerini karşılıyor. Bu da, Allison'in uzun yağ değişim aralıklarını, en ağır yükler altında çalışırken bile desteklemesini sağlıyor.

TES 668, ideal verimlilik için Allison ürünlerine özel tasarlandı. Allison ürünleri için onaylanmış bir yağın kullanılmaması, sızdırmazlık ve sürtünme sorunları gibi, genel ürün

dayanıklılığını etkileyecek bir dizi probleme neden olabiliyor. Allison Onaylı ya da Yetkilendirilmiş çözüm ortağından alınan orijinal tam otomatik şanzıman yağının kullanılması ise Allison ürünlerinin optimum performansı ve uzun ömürlü dayanıklılığı için büyük önem taşıyor.

Allison Transmission Global Kanal, Satış Sonrası ve Garanti Genel Müdürü Brian Geiselhart, açıklamasında; "Bu yeni geliştirilmiş yağ, Allison'in dünyanın çalışma şeklini iyileştirme misyonuyla ürün ve hizmetlerini kesintisiz olarak geliştirmek için nasıl çabaladığının bir başka örneği" şeklinde konuştu.

**29 EKİM**  
**CUMHURİYET**  
**BAYRAMI**  
*Kutlu olsun!*

**ŞAHİNLER OTOMOTİV**  
**MAN YETKİLİ SERVİSİ**

**29 EKİM**  
**CUMHURİYET**  
**BAYRAMIMIZ**  
**KUTLU OLSUN**

**MUSTAFA ŞAHİNOĞLU**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**

**ŞAHİNOĞLU®**  
**GROUP**



**Gürsel, 'tarafdar tasarımlı' Turismo ile yine Fener'in sponsoru oldu**

Fenerbahçe Can Bartu Tesisleri'nde düzenlenen törende Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Kızılhan, Teknik Direktörü Erol Bulut, Emre Belözoğlu, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Gündüz, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ile Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt hazır bulundu...

**Bizimkisi bir aşk hikayesi**

70'li yıllardan beri şampiyon takım Fenerbahçe'nin ulaşımını üstlenen Gürsel Turizm, geleneği bozulmadı ve bir taraftarın tasarımını yaptığı Mercedes-Benz Turismo ile sponsorluk desteğini sürdürdü. Gürsel, Fenerbahçe'in basket ve voleybol takımına da sponsor oldu...

**S**EKTÖRÜN dev markası Gürsel Turizm, spora ve özellikle de şampiyon takım Fenerbahçe'ye verdiği destek ile de adından söz ettiriyor. 70'li yıllardan bu yana Fenerbahçe futbol takımının ulaşım sponsorluğunu kesintisiz olarak sürdüren şirket, bu yıl da geleneği bozmadı. Gürsel Turizm, yine bir Mercedes-Benz marka otobüsle, futbol takımının sponsoru oldu. Fenerbahçe Futbol Takımı'nın, adını "Yepyeni Bir Hikaye" olarak belirlediği 2020/2021 sezonunda kullanacağı takım otobüsü yeni tasarımıyla kulübe teslim edildi. Sosyal medya hesaplarında yapılan anket sonucunda tasarımı belirlenen otobüsün folyo kaplama işlemleri Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirildi. Ağustos 2020'de "Takım Otobüsümüzü 'Taraftarımız Tasarlıyor' sloganıyla başlatılan yarışmaya, tasarım yeteneği olan ve duygularını tasarımlarıyla buluşturan 141 taraftardan yanıt geldi. Finalde dört farklı çalışma taraftarların beğenisine sunulurken, toplam 325.639 oyun yüzde 37,5'ini alan Burak Uluadaoğlu isimli taraftarın tasarımı birinci oldu.

Törende konuşan Sarı-lacivertli Kulübün Genel Sekreteri Burak Kızılhan, "Atatürk fotoğrafı, Türk bayrağı ve nazar

boncuğu her zaman otobüste yer alır. Bu sene için taraftarların önerisiyle Atatürk'ün imzasını da otobüse ekledik. 'Sevgi kurşun geçirmez' mesajını da taraftarın isteğiyle otobüsün önüne koyduk. 2014'te yapılan ve failleri hala bulunmayan saldırıya mesaj olsun istedik" diye konuştu.

**Bizimkisi bir gönül bağı**

Özel otobüs ve sponsorluk ile ilgili Haber Ulaşım'a özel açıklamalarda bulunan Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz ise şunları söyledi: Şirketimizin kurucularından Hasan Adnan Birant'tan ve efsane teknik direktör Didi'den bu yana Fenerbahçe'ye sponsoruz. Bu gururu yaşıyoruz. İnşallah bu birliktelik yüzyıllarca devam eder. Bu sene de yine bir Mercedes-Benz otobüsle takım sponsor olduk. Bu sponsorlukta da Mercedes-Benz'e çok teşekkür ediyorum. Mercedes-Benz Direktörler Kurulu üyesi ve Pazarlama Direktörü Osman bey bu konuda bize çok destek oldu. Mercedes de bu projemizde bize hep destek oluyor.

Bu sene voleybolun da sponsoruyuz. Yeni anlaştığımız üzere basketbolunda sponsoru olacağız. Bu bizim için bir gurur. Biz bayrağı Allah nasip ettiği sürece hep taşıyacağız. Bu tasarımdan dolayı ta-

raftarımız Burak'a teşekkür ediyorum. Elleri sağlık. Gerçekten gittiği her yere sevgi taşıyan, Fenerbahçe'nin kazanma arzusunun, azmini bütün sahalarında yansıttı. Sade ve güzel bir tasarım. Sevgi kurşun geçirmez dedik, o da apayrı bir slogan. İnşallah başımıza bir daha böyle bir olay gelmez ama gerçekten sevgi kurşun geçirmez. Bunun da altını çizmiş olduk.

Bu Sponsorluk bizim gibi ulusal ve uluslararası iş yapan firmalar için stratejik anlamda pek doğru olmasa da, biz bu işi gönülden yapıyoruz.

Başarılı odaklı değil; iyi günde de kötü günde de tüm branşlarda maddi ve manevi olarak Fenerbahçe Spor Kulübü'nün arkasındayız. Aramızdaki bağ ticari boyutu geçti, aramızda gönül bağı var. Bu zor günlerde 'pandemi, kriz' demedik desteğimizi sürdürdük, sürdürmeye de devam edeceğiz. Konuşmaların ardından otobüsün tasarımını yapan taraftar Burak Uluadaoğlu'na Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ve Fenerbahçe Genel Sekreteri Burak Kaçlan Kızılhan tarafından plaket ve hediyeler verildi.

**Vergi ödemelerinin ötelenmesi şart**

**G**EREK şehirlerarası otobüs taşımacılığı olsun, servis taşımacılığı olsun ve gerekse de turizm taşımacılığı; tarihimizin en kötü dönemini yaşıyoruz. İşsizlik diz boyu, firmalar borç batağında. Hep söylendiği gibi devletten güçlü bir destek gelmediği taktirde, iflaslar kaçınılmaz olur. Sadece küçük firmalar değil; masrafları çok çok daha fazla olan büyük firmalar da tehdit altında.

Karayolu yolcu taşımacılarının biraz da güçlü destek alması beklenirken, turizmciilere 10 milyar liralık bir destek paketi açıklandı. Turizm şirketleri ve tedarikçilerine olan bir pakettir bu. Bizim finans kuruluşlarıyla görüşmelerimiz son hızda devam etmektedir.

Bu görüşmelerde aslında turizm, şehirlerarası taşımacılık yapan firmaların da kapsama alanına olduğu söyleniyor.

Tabii Türkiye geneline baktığımız zaman, turizmde özellikle büyük yatırımların önceliği olduğunu açıkça görüyoruz. Destek bunlara dağıtılıyor ve en son olarak sıra turizm taşımacılarına geliyor. Ama bu destek kredisini almak hayli zor. Finans kurumları yine KGF kapsamında kredileri temin ediyor. Bizlere burdan çok ufak bir pay düştüğünü öğrendik. Gerekli müracaatlar ilgili makamlara iletili. Turizm sektörü nasıl büyük bir sektör ise, turizm taşımacılığının da bu denli büyüklükte olduğunu vurgulayarak, alınan desteklerin artırılmasını talep ettik.

Okulların açılmamasından ötürü, lastik tekerlekli taşıma yapan kuruluşların, ciro üretkenliği gün geçtikçe imkansız hollere bürünüyor. Bizlerin beklentisi; bizlere en az bir yıl geri ödemesiz yüzde14 faizli, 36 ay vadeli kredi verilmesiydi. Bir kez daha beklentilerimiz boşa çıktı ve biz bu zor günlerde kendi kaderimize baş başa kaldık.

Tabii hiç destek almadık ya da almıyoruz da demek istemiyorum. Mesela kısa çalışma ödencülerinin devam ettirilmesi doğrultusunda alınan son karar, önemli bir destektir ve olumlu olarak bizlere güç vermektedir. Tabii ki anlayorum; devletin kendi mekanizması içerisinde de mutlaka ciddi bir zorluk bulunmakta. Bu kıt kaynaklarla rağmen kısa çalışma ödeneğine devam etmeleri biz-

lere hayat vermektedir.

Ekim ayı bitti. Üniversiteler de dahil tüm okulların açılması çok çok zor görünüyor. Hatta korkumuz yeni sınırlandırılmaların getirilmesi ki; bizim için felaket olur. Okullar bu şekilde, yani kısmi olarak açık olsa da sıkıntı büyük.

Anlayacağınız çok zor ve uzun bir kış sezonu bizleri bekliyor. Bu şekilde firmaların yaz sezonunu tekrar göreceği çok düşük bir ihtimaldir.

Taşımacılık destek paketini dört gözle bekliyoruz. Bu arada; nisan-mayıs-haziran aylarında ödenmesi gereken vergiler, ekim-kasım-aralık olarak ertelenmişti, fakat vergi yapılandırılmasıyla alaka destek paketi henüz kesinleşmedi. Karantina sürecindeki ötelenmeyle alaka yeni bir ötelenme yok. Ciro üretmeyen firmaların vergi ödemesi olanaksız bir durumdur. Bu konuyla alaka da 2021 yılı ikinci yarısına kadar erteleme talep etmekteyiz. Bu durum gazeteni-zinde ana başlığı olmalıdır.

**FB'ye desteğimiz devam ediyor**

Fenerbahçe Spor Kulübü'ne yaptığımız ulaşım sponsorluğumuz bu yıl da kaldığı yerden devam ediyor. Bu yıl farklı bir çalışma tercih edildi, yapılan anket sonucu aracın üzerine taraftarın seçmiş olduğu tasarım uygulandı. Fenerbahçe, bizler için babadan gelen bir tutkudur.

Bu yıl yapılan transferle de takımımız kendini gösteriyor. Gürsel Turizm olarak, bu sene Fenerbahçe'nin futbol takımının yanı sıra diğer branşlarına da destek vereceğiz.

**Levent BİRANT**

**29 Ekim**  
**CUMHURİYET**  
**BAYRAMI**  
*Kutlu olsun!*

**harward**

**ÜNAL KAYGUSUZ - YÜCEL KAYGUSUZ**





E K İ M

CUMHURİYET  
B A Y R A M I

*Kutlu Olsun...*



**efe tur** **İZMİT**  **özemniyet**  
SEYAHAT





(Soldan sağa) Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, ve Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Cevdet Alemdar ile PPF Group Yatırım Direktörü ve Skoda Transportation Denetim Kurulu Başkanı Ladislav Chvatal



# TEMSA emin ellerde! Hedef büyük

**TEMSA Ulaşım Araçları'nın Sabancı Holding ve PPF IndustryCo (Skoda Transportation ana ortağı) tarafından satın alınması konusunda tüm resmi süreçler tamamlandı. Bir taraftan**

**Türkiye ekonomisinin dinamo şirketlerinden Sabancı, diğer taraftan 50 milyar dolara hükmeden Skoda; ortaklar, yeni yatırımlarla Temsa'yı çok daha güçlü bir global marka yapmayı hedefliyor..**

**S**ABANC Holding'in Türkiye'ye kazandırdığı değerli bir marka olan TEMSA, el değiştirdikten sonra zorlu bir süreç yaşamıştı. Şirket, yaşadığı finansal sıkıntıları aşmak üzere geçen yıl konkordato başvurusunda bulunmuştu. Bu sıkıntı üzerine harekete geçen Sabancı Holding, dünyanın önde gelen otomotiv markalarından PPF Group (Skoda Transportation ana ortağı) ile anlaşarak, şirketi eşit ortaklıkla satın aldı. Ziraat Bankası liderliğinde oluşturulan bankalar konsorsiyumu ile başlatılan Finansal Yeniden Yapılandırma süreci olumlu sonuçlandı. Bu gelişmeyle birlikte Temsa'nın üretime devam etmesi için bütün engeller kalkmış oldu. TEMSA'nın yönetimi, yurt içi ve yurt dışındaki ilgili otoritelerden alınan nihai onayların ardından Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığına geçti.

Küresel ölçekte yaklaşık 50 milyar Euro'luk varlığı yöneten PPF Group, aynı zamanda dünyanın önde gelen mühendislik ve sanayi şirketlerinden olan Skoda Transportation'ın da ana ortağı konumunda bulunuyor. Sabancı Holding'in iştiraki Exsa Export Sanayi Mamulleri Satış ve Araştırma A.Ş. ile PPF Group iştiraki PPF IndustryCo. B.V. (PPF) arasında atılan imzalarla birlikte, 50 yılı aşkın süredir Türk sanayisine hizmet veren TEMSA, yeni ortaklık yapısıyla yeniden Türkiye ekonomisine kazandırılmış oldu.

## TEMSA'da yeni dönem başlıyor

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, TEMSA'yı yeniden Türkiye ekonomisine kazandıranın gurur ve mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti. Alper, "Şirketimizi geçen sene yurt dışı menşeli bir yatırım fonuna sattık, satış sonrasında şirketin finansal durumuyla ilgili yaşanan olumsuz gelişmeler TEMSA'nın faaliyetlerini durdurmasına yol açtı. Biz de doğduğumuz topraklar olan Adana'ya, ülkemize ve kendi yarattığımız bu değerli markaya karşı olan sorumluluğumuzun gereğince, sorunun çözümünde kalıcı bir rol üstlenmek istedik. Gelecekte TEMSA'ya yeni ufuklar da açabilecek bir iş birliğine imza attık. Bu süreci başarıyla sonlandırmış olmaktan da son derece mutluyuz. Bu noktada, ilk günden bu yana çözümün parçası olan; yapıcı tutumlarıyla TEMSA'nın yeniden ülkemiz ekonomisine kazandırılmasına önemli katkılarda bulunan bankalarımıza da özellikle teşekkür etmek istiyoruz. Sabancı Topluluğu bildiğiniz gibi her zaman dünya çapında güçlü ortaklıkların altına imza atmış bir gruptur. Bu doğrultuda yeni ortaklığımız uluslararası yatırımcıya güven verecektir. Ülke ekonomisine katkı sağlanması bakımından yeni iş birliğimizin piyasalara da moral olacağına inanıyoruz" dedi.

## İnovasyon stratejisiyle fark yaratacağız

Bugün dünyada teknolojik rekabetin en çetin yaşandığı sektörlerin başında otomotivin geldiğini sözlerine ekleyen Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, "Böylesine bir dünyada TEMSA'nın sadece kaliteli üretim gücüyle değil aynı zamanda inovasyona dayalı büyüme stratejisiyle de fark yaratacağına inanıyoruz. Bugüne kadar 66 farklı ülkeye 12 binin üzerinde araç ihraç eden TEMSA'nın, dış pazarlarda daha da başarılı olup, Skoda Transportation ile birlikte potansiyelini kullanabileceğine inanıyoruz. TEMSA, toplu ulaşımın geleceği olarak gördüğümüz elektrikli araç çözümlerinde yapacağı yeni yatırımlarla sürdürülebilirlik konusunda da örnek şirketlerden biri olacaktır" ifadelerini kullandı.

## Ortaklık Temsa'ya yeni ufuklar açacak

Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper şöyle devam etti: "PPF Group çatısı altında faaliyet gösteren Avrupa lideri Skoda Transportation, bugün elektrikli lokomotif, metro vagonu, trolleybüs ve alçak taban tramvay üretimi konusunda dünyanın lider firmalarının başında geliyor. Bunun yanında Skoda Transportation'ın raylı sistem çözümleri, bugün Konya ve Eskişehir'de şehir içi ulaşımına önemli katkı sağlıyor. Skoda Transportation ve TEMSA'nın şehir için ulaşımın farklı alanlarında sahip olduğu yüksek bilgi birikimi ve teknolojinin, TEMSA'nın gelecek yolculuğunda farklı ufuklar açabileceğini düşünüyoruz."

## Türkiye'nin potansiyeli ufuk açıcı

PPF Group Yatırım Direktörü ve Skoda Transportation Denetim Kurulu Başkanı Ladislav Chvátal ise, Türkiye pazarının özellikle Skoda Transportation için büyük bir potansiyele sahip olduğunu ifade ederken, "Uluslararası bir yatırım grubu olan PPF olarak, TEMSA'ya gerçekleştirdiğimiz yatırım ile Türkiye pazarındaki varlığımızı güçlendiriyoruz. PPF Group aralarında finansal servisler, telekomünikasyon, biyoteknoloji, gayrimenkul ve makine mühendisliğinin de bulunduğu çok farklı kollarına yatırım yapıyor.

Geleneksel ve yeni nesil sanayi gelişimi, modern altyapı kurulumu ve dijital ekonomi gibi alanları, büyümesinin motoru olarak gören PPF Group, Avrupa'dan Kuzey Amerika ve Asya'ya uzanan bir coğrafyada faaliyetlerini sürdürüyor. 2019 yıl sonu itibarıyla; dünya genelinde 135 bin kişiye istihdam sağlayan PPF'in toplam varlıkları da 49 milyar Euro seviyesinde. PPF, şehir içi ve raylı ulaşımında Avrupa'nın lider üreticisi olan Skoda Transportation'ın bilgi birikimi ve deneyimini bu yatırımla birlikte Türkiye'ye getiriyor. Yeşil enerji ürünlerine odaklanan Skoda Transportation, sadece araç teslimatları gerçekleştiriyor; bununla birlikte müşterilerine filolarının uzun dönemli tüm servis işlemlerini de içeren karma çözümler sunuyor.

Bu doğrultuda, Skoda Transportation, TEMSA'nın gelecek hedeflerine ulaşmasına ve Türkiye'deki toplu ulaşımın geleceğinde öncü bir rol oynamasına önemli katkılarda bulunacaktır" dedi.

Ladislav Chvátal Sabancı Holding'in uluslararası deneyim ve bilgi birikimine sahip güçlü bir iş ortağı olduğunu ifade ederken, "Karşılıklı iş fırsatları bulabileceğimiz ve her iki ortağın güçlü yönlerini kullanabileceğimiz pek çok alan olduğuna inanıyoruz" şeklinde konuştu.

## Temsa'nın lideri Doğancıoğlu

Türkiye'de otobüs ve midibüs pazarının önde gelen oyuncularından olan; Türk mühendisleri tarafından geliştirilen 15 bine yakın aracı, bugüne kadar 70'e yakın ülkeye ihraç etmeyi başaran TEMSA'da CEO'luk görevine ise son olarak Sabancı Topluluğu iştiraklerinden Kordsa'da görev yapan Tolga Kaan Doğancıoğlu getirildi.

Geçmiş yıllarda otomotiv sektöründe gerek üretim gerekse tasarım tarafında görev yapan ve bu alanda büyük tecrübeye sahip olan Tolga Kaan Doğancıoğlu; yeni dönemde TEMSA'da rekabetçi üretim sürekliliğinin sağlanması ve şirketin mevcut pazarlardaki konumunun güçlendirilmesine katkı sunacak. Tolga Kaan Doğancıoğlu ayrıca akıllı ulaşım, elektrikli ve sürücüsüz araçlar gibi potansiyel büyüme alanlarında TEMSA'ya liderlik edecek.



## CEO Tolga Kaan Doğancıoğlu kimdir?

**T**EMSA Ulaşım Araçları CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Ankara Anadolu Lisesi ve ODTÜ Makine Mühendisliği eğitimi sonrasında iş hayatına ASELSAN'da başladı. Doğancıoğlu, sonrasında ENKA Teknik ve Ford Otosan'da ulusal ve uluslararası projelerde çalıştı. Bu dönem içinde Koç Üniversitesi özel MBA programını tamamladı. 2005 yılında Hexagon Studio mühendislik ve tasarım şirketini kurmak üzere, Ford Otosan'dan ayrıldı ve 12 yıl boyunca bu şirketin genel

müdürlüğünü yürüttü.

Aralık 2017'de Sabancı grubuna, Sanayi Grup Başkanlığı Proje ve İş Geliştirme Direktörü olarak katılan, Temmuz 2018'de ise Kordsa İnşaat ve İş Geliştirme Direktörlüğü görevine getirilen Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA'nın Sabancı Holding - PPF Group ortaklığına devir sürecinin tamamlanmasıyla birlikte TEMSA CEO'luğuna atandı.

TEMSA Ulaşım Araçları CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Evli ve iki çocuk babasıdır, İngilizce ve Almanca bilmektedir.

## Skoda Transportation kimdir?

**B**ANKACILIK ve finansal hizmetler, telekomünikasyon, biyoteknoloji, sigortacılık, gayrimenkul, tarım ve mühendislik gibi çok sayıda farklı sektörde yatırımları bulunan PPF Group'un iştiraki olarak faaliyetlerine devam eden Skoda Transportation, mühendislik ve sanayi alanında dünyanın en köklü şirketleri arasında yer alıyor.

Çek Cumhuriyeti'nde kurulan ve ilk lokomotifini 1920 yılında üreten şirket, aradan geçen 100 yılda sürdürülebilir büyümesini devam ettirdi.

Toplam büyüklüğü 250 bin metrekareyi bulan 7 farklı tesisinde bugüne kadar ürettiği 5.500 elektrikli lokomotif, 850'nin üzerinde metro vagonu, 14 bin 500'ün üzerinde trolleybüs, 950'nin üzerinde yolcu otobüsü ve 1.000'in üzerinde alçak taban tramvay ile özellikle şehir içi ulaşımında tecrübeyi, güçlü mühendislik bilgisiyile buluşturan Skoda Transportation tarafından geliştirilen tramvaylar halen Türkiye'de de Eskişehir ve Konya'da faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor.





Her zaman doğru yoldayız.

Cumhuriyetimizin 97. yılı kutlu olsun.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş.  
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No:2A 42110 Selçuklu, Konya  
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

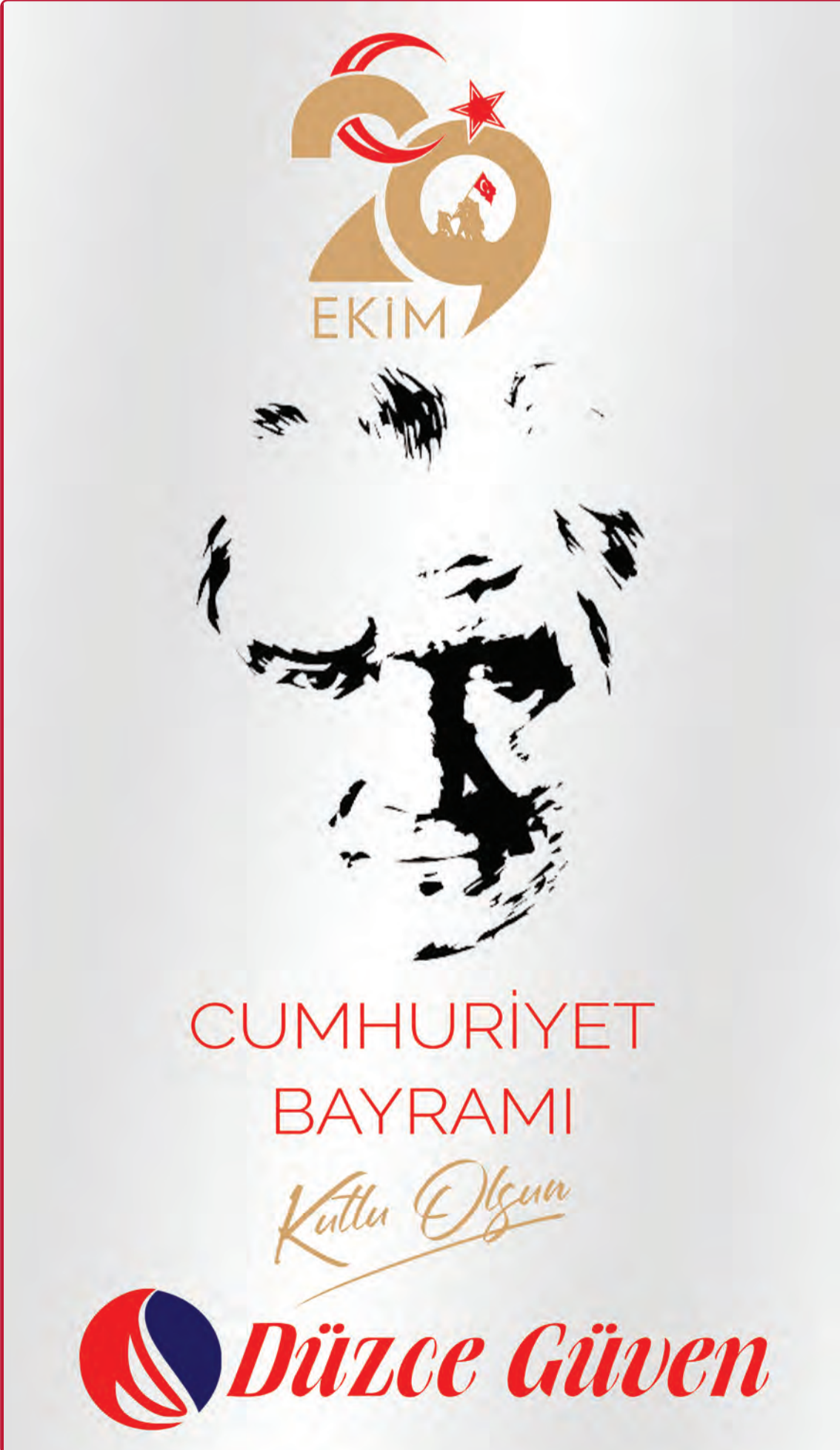


EKİM

97

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun!



EKİM

CUMHURİYET  
BAYRAMI

Kutlu Olsun



29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI

• KUTLU OLSUN •



SERDAR GERİLAKAN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI





**29 EKİM**

**CUMHURİYET  
BAYRAMI**

*Kutlu olsun!*

**RENA tur**

**Ömer DEMİRCİ**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**



**29** EKİM

**CUMHURİYET  
BAYRAMI**

*Kutlu Olsun...*

**ege  
hakan  
turizm**



**CUMHURİYET  
BAYRAMIMIZ**  
*Kutlu Olsun*

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

**29 EKİM**



**CUMHURİYET  
\*BAYRAMIMIZ\***  
*Kutlu olsun!*

**ayeni aksaray**









**29 EKİM**  
CUMHURİYET  
BAYRAMI  
*Kutlu olsun!*



**beydağı**



**29**  
*Ekim*  
CUMHURİYET BAYRAMI  
KUTLU OLSUN

**GRAND  
BUS MARKET** Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres  
Erman GEYİK  
[www.grandbusmarket.com](http://www.grandbusmarket.com) / [info@grandbusmarket.com](mailto:info@grandbusmarket.com)



**29 EKİM**  
CUMHURİYET BAYRAMI  
*Kutlu Olsun.*



**ARTVIN SES**  
*Yeniliğin Sesi*



**EKİM**  
**29**  
CUMHURİYET  
BAYRAMI  
*Kutlu Olsun*



**asya tur**  
*Türkiye'de Ve Dünyada*

[www.asyatur.com.tr](http://www.asyatur.com.tr) 0850 888 4 441



## Zor bir kriz; belki elbirliği ile aşabiliriz

**Ö**YLE bir dönemdeyiz ki; tek gündem ekonomik sıkıntı ve işsizlik... Elbette ekonomik sıkıntılar da yaşadık, işsiz de kaldık. Ama hiçbir zaman bu kadar umutsuz olmadık.

Kimse yarınını göremiyor; herkes iflas etmemek, batmamak için çareler arıyor. Öyle bir global felakete karşı karşıyayız ki, çare bulmak da zor.

Biliyorsunuz; Türkiye'de ilk Covid19 vakasına mart ayında rastlandı.

Virüs o kadar kısa sürede ve o kadar hızlı yayıldı ki, ayın sonunu bile getirmeden karantina süreci başladı. Herkes evine hapsoldü, şehirlerarası yolcu akışı yaklaşık üç ay boyunca tamamen kesildi. Ta haziran'a kadar süren bir 'hayat durması'...

Ardından, vakaların ve yayılmanın azımsızıyla birlikte 1 Haziran itibarıyla kısmi normalleşme başladı. Umutlandık; çünkü önümüzde bir yaz sezonu vardı ve az da olsa hayatın durduğu iki ay telafi edebildik.

Maalesef bu kez de, otobüslere koltuk sınırlandırılması getirildi. Tüm otobüsler 1+1 koltukla çalışmak zorunda kaldı. Dahası, yaratılan 'otobüsler güvenli değil' algısı nedeniyle insanlar otobüslere binmek yerine ya özel araçlarıyla seyahat etti ya da rent a-car araçlarla... Yani 1+1 kapasitesini bile dolduramadık. Hasar ve kayıp çok büyük.

Tüm bunların sonucu olarak sektör ekonomik krizle boğuşuyor. Kısa çalışma ödeneği dışında hiçbir destek alamadık. Beklentimiz gider kaleminden indirimdi, bunu da alamadık.

Büyük firmalar da dahil olmak üzere sektör, büyük bir kriz altında. Yapılandırılmalar dahi bu krizi önlemeye yeterli olmayacak. Hibe olması lazım, bu iş oraya doğru gidiyor. Biz bu sürecin geçici olacağını düşünmüştük. Normalleşme sürecinin çok hızlı sonuçlanacağını umuyorduk. Maalesef düşüncelerimizin tersi ile karşılaştık.

Pandemi süreci yeniden arttı. Yine bir takım yasaklanmalar gelecek, kapasite durumunda azalma olacak.

Uçaklarda ve servis araçlarında herhangi kapasite azalımı durumu söz konusu değildir.

Havayolu şirketleri, otobüse nazaran 3/1 oranda fiyat politikası uyguluyor. Otobüsçü nasıl ayakta kalacak? Taşıma sektörünün bir bütün olarak değerlendirilmesi lazım. Sıkıntılı bir süreç içerisindeyiz.

Her şeyden önemlisi sektörde birlik, dayanışma olması lazım. Taşın altında eli bulunan patronların masanın, etrafına oturması lazım. Bütün giderler çiğ gibi gün geçtikçe artıyor. Ve bu giderler otobüsçüye cehennem ateşini yaşıyor.

Birçok sektörde sıkıntı var fakat en büyük zararı, turizm ve ulaştırma sektörü alıyor.

Araçlar bu işsizliklerde çok büyük değer kaybetti. İnsanların sermayesi de gün geçtikçe erimekte. Atılması gereken çok adım var. Bunun da en büyük mimarisi birlik, dayanışmadır. Artık tam kapasiteye geçiş yapalım, sefere giden otobüslerimiz, dönüşte bizlere para getirsin.

**Engellide 'engel'i aşamadık** Biliyorsunuz, engelli yasa gereği şehirlerarası otobüsler de dahil, toplu ulaşım hizmeti veren tüm araçların dönüştürülmesi isteniyor.

Avrupa'da dahil dünyada benzeri olmayan bir dayatma bu! Geçen hafta erişilebilirlik konusu ile ilgili bakanlıkla bir video konferans gerçekleştirdik.

Erişilebilirlikle alakalı 2021 yılı Temmuz ayı itibarıyla araçlara engelli rampası mecburiyeti getiriliyor. Dedim ya; dünyada eşi benzeri olmayan bir uygulama. Bu konuyla alakalı mümkünatsızlığı bakanlığa bildirdik. Daha önce de sık sık dile getirdik; engelli

vatandaşlarımıza ulaşım ile ilgili her türlü imkanı sağlamaya hazırız, fakat bu uygulama, uygulaması imkansız bir durumdur. Bu uygulamanın büyük bir maliyeti mevcut.

Kapasiteye de ciddi bir zarar vermekte. Devletimiz bizlere destek vermemelidir. Gider kalemlerinde indirim sağlanmalıdır. Bu vesile ile tüm sektör mensuplarının 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı kutluyorum.

Son olarak şunu vurgulamak istiyorum: Şehirlerarası otobüs sektörü ve turizm taşımacılığı olarak uzun sürecek bir durgunluk dönemine girdik. İyi bir sezon geçirmememiz için elimizden geleni yapmalıyız.

En kötüsü de, başta vurguladığım gibi herhangi bir umut ışığının olmaması. Evet; ayakta kalabilmek amacıyla devlet nezdinde destek arayışları yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz; ancak her şey önünde sonunda hesaba dayanıyor.

En azından bizler, hesabımızı, kitabımızı iyi yapmalı; yatırım ve gelecek planlarımızı buna göre şekillendirmeliyiz. Biz TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak, tam mesai ile ne yapmamız gerekiyorsa yapmaya çalışacağız, ancak bu işin sahiplerinin de artık sahne alması gerektiği gün gibi ortada.



**Mustafa YILDIRIM**

## 'KEŞKE' dememek için

**M**ERHABA! Sigorta konusu, şehirlerarası otobüs sektörü açısından hayati öneme sahip. Dolayısıyla herkesin sigorta konusunda bilinçli olması elzemdir. Yıllardır bu sektöre, bu alanda iş ortağı olarak hizmet veren birisi olarak, Haber Ulaşım Gazetesi'nde ara ara yazılar yazacağım.

Bu ilk yazımda 'Sigorta ne demektir' onunla başlayalım istedim. Sigorta, "Önceden ödenen prim karşılığında bir kimsenin ya da değerini herhangi bir yönden ileride karşılaşılabileceği zararı gidermek için bu işle uğraşan bir kuruluş ile yapılan bağlantı sözleşmesidir."

Peki biz neden sigorta yaptırırız? Sahip olduğlarımızı; bu canımız, sağlığımızı, malımız veya başkalarının canları ve mallarını meydana gelecek hastalık ve kazalar sonucunda gelecek zararları tazmin etmek ve korumak için yaparız. Hele yaşadığımız pandemi sürecinde güçlükle sahip olduğumuz kıymetlerimizi, daha öncelikli olarak koruma altına almamız. Bunun içinde sigorta çok önemli. Asıl olan sonrasında "keşke" dememektir. İşletmelere, özellikle sektörümüzde sigorta de,nince akla sadece Trafik, Kasko, Zorunlu Koltuk veya Yanğın sigortaları gelmektedir. Ancak ihtiyaçları iyi belirleyip, sorumluluk ve kar kaybı sigortalarının da göz önüne alınması gerekmektedir. Pandemi döneminde finansal konulardaki teminatların önemli olduğu anlaşılmıştır. Dünyada ve Türkiye'de finansal belirsizlikler söz konusu. Bu durum Türkiye'de çok yaygın olmayan Ticari Alacak Sigortalarını gündeme getirmektedir. Aynı zamanda sektörümüzde de özellikle İşveren Sorumluluk, Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları çok önemli hale gelmiştir. Bu yazımda genelde çok önem verilmeyen 'İşveren Sorumluluk Sigortası' poliçesine bakalım; Bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesi ile bağlı ve Sosyal Sigortalar Kurumu Kanununa tabi çalışanların yükümlülüklerini yerine getirmesi esnasında uğrayacağı zararlar için işverene düşen hukuki sorumluluğu teminat altına alan bir sigorta türü-

dür. İşverene bir hizmet akdiyle bağlı olarak çalışan, Sosyal Sigortalar Kurumu'na tabi işçiler ve onların hak sahipleri tarafından talep edilebilecek tazminat taleplerini, Sosyal Sigortalar Kurumu'nun açacağı rücu davaları sonucunda, ödeme yükümlülüğü doğan tazminatlar ile mahkeme masrafları ve avukatlık ücretlerini kapsamaktadır. Ülke sınırları dışında meydana gelen iş kazaları ve meslek hastalıkları sonucu ileri sürülecek tazminat talepleri ile manevi tazminat taleplerinin poliçe kapsamında olup olmadığına dikkat edilmelidir. Yakın zamanda sektörümüzde şahit olduğumuz işini yapan ken kalp krizi geçiren kaptanlarımız ve tüm çalışanların vefat etmesi İş Hukuku açısından İş Kazası olarak kabul edilmektedir.

Yargıtay da bu konuda işçi haklarını lehine olan davalar çoğalmıştır. Özellikle sektörümüzde kaptanlarımızın yaşadığı bu vakalar çoklukla görülmektedir. Bu neden ile İşveren Sorumluluk sigortasının önemi her geçen gün işveren açısından daha fazla önem arz etmektedir. Hayatımızdaki 'keşke' kelimesini bir nebeze de olsa azaltmak için değerlerimizi ertelemeden teminat altına alalım.

Kazasız günler dilerim.



**Banu NAMLI**

## Başkan devreye girdi, ViB'de 20 yıllık küskünlük sona erdi



'Aile içi barış olmadan başarı olmaz' diyen Sakarya ViB Başkanı Suat Akin, aylık toplantıda 20 yıldır küs olan eski başkanlar Ali Kara ve Hamza Akdemir'i barıştırdı

**S**AKARYA'nın 20 yıllık yerel firması Sakarya ViB, peş peşe açtığı yeni hatlar ile ulusal marka olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Vizyon sahibi Başkan Suat Akin, bir yandan hat ve yatırım planlamaları yaparken, diğer taraftan da aile içi bağları kuvvetlendirmek üzere toplantılar, buluşmalar ve barıştırma yemekleri düzenliyor. Başkan Akin, bu ayki mutata toplantıda da uzun süren bir küslüğü ortadan kaldırarak, aile içi barışı önemli bir katkı daha sundu.

ViB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akin, toplam 40 üyenin hazır bulunduğu toplantıda, 20 yıldır küs olan eski başkanlar Ali Kara ve Hamza Akdemir'i barıştırdı. Her iki başkana teşekkür eden Başkan Akin, şirkete katkılarından dolayı da eski başkanlar Ali Kara ve Hamza Akdemir'e plaket takdim etti.

Sakarya ViB'in kuruluşundan bugünlere gelme başarısı hakkında bilgi veren Suat Akin, "Çok kısa süre içerisinde bugünkü parlak günlerine kavuşan firmamız, Adapazarı halkına çok şey borçlu. Ben, firmamızın dördüncü başkanıyım. Seçimlerde, illaki küslükler, darılmalar olabiliyor. Bugün, 20 yıllık küskünlüğü ortadan kaldırdık. Bu barış havası ve sıcak bağlar bizleri daha fazla motive edip yeni başarılarla taşıyacaktır" dedi.



**Sakarya Otagarı'ndaki kooperatif genel merkezinde düzenlenen aylık mutata toplantısında, 40'ı aşkın ortak hazır bulundu. Toplantıyı özel kılan ise, küslüğün barışa dönmesi oldu.**

HABER **JULASIM**  
www.haberulasim.com

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

**SORUMLU YAZIŞLARI MÜDÜRÜ:** Mahmut Salık  
**GENEL YAYIN YÖNETMENİ:** Recep Yalamaçlar

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

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

İSTANBUL





*K. Atatürk*

# 29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



# 29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMI

*Kutlu olsun!*

## Esadas®

# 29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

*Kutlu Olsun*



*"Biz Bir Aileyiz..."*



# 29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMI

KUTLU OLSUN

## VOLKAN METRO





29 EKİM  
CUMHURİYET  
BAYRAMI  
*Kutlu Olsun*

**BLUECOM**  
www.bluecomglobal.com



EKİM  
29  
CUMHURİYET  
BAYRAMI  
*Kutlu olsun*

**KAYAHAN**  
OTO CAM



29 EKİM  
CUMHURİYET BAYRAMINIZ  
KUTLU OLSUN

**LÜKS MERSİN**



29 EKİM  
CUMHURİYET BAYRAMI  
*Kutlu olsun!*

**Lüks Artvin**



# TEMSA bayileri yapılanma sürecinde de boş durmadı

**O**TOBÜS üretimindeki global markalarımızdan TEMSA'da yeni dönem başladı. Şirketi, iki dev kuruluşun ortaklığına geçecek. Finansal yapılanma sürecinin ardından, üretimin önündeki tüm

engeller de ortadan kalkmış oldu. Yeni dönem, pazarda olduğu kadar TEMSA bayileri cephesinde de büyük heyecan uyandırdı. Ama TEMSA bayileri, finansal yapılanma sürecinde de asla boş durmadı. Bir yandan Maraton ve Safir otobüs

teslimatları, diğer taraftan sınıfının önde gelen araçlarından Prestij SX teslimatları, kesintisiz devam etti. TEMSA bayileri, son iki haftada yaptıkları peş peşe teslimatlarla dikkatleri üzerine çekti. İşte araç teslimatlarından birkaçı:



Haber-Foto: Buğrahan Ersöz



## Reverans Turizm, METSAN'dan 2 adet Maraton aldı

TURİZM taşımacılığı sektörünün Kocaeli merkezli önemli firmalarından Reverans Turizm, 2020 planları çerçevesinde 2 adet TEMSA Maraton yatırımı yaptı. Firma, bayi olarak Kocaeli'deki METSAN Otomotiv'i tercih etti. Otobüsler, düzenlenen törenle Reverans Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömür Öztürk'e teslim

edildi. Teslimat töreninde TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, METSAN Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Bozkurt ve Reverans Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömür Öztürk hazır bulundu. Ömür Öztürk, bu yatırımda kendilerine her türlü desteği sunan TEMSA ve Metsan yetkililerine teşekkür etti.

## BAFAŞ de 'TEMSA' dedi

Samsun'un havalimanı yolcu transfer çalışmalarını yürüten Samsun merkezli BAFaş, TEMSA bayi METSAN'dan bir adet Safir otobüs aldı. Otobüs, düzenlenen törenle BAFaş Yetkililerine teslim edildi. BAFaş yetkilileri yaptığı açıklamada, TEMSA Safir'in havalimanı transfer hizmetleri için en ideal araç olduğunu dile getirerek, METSAN'a bu yatırımdaki desteklerinden dolayı teşekkür etti...



## The Best 2 adet Maraton aldı

Sektörün İstanbul merkezli önemli oyuncularından The Best Tur, TEMSA bayi METSAN üzerinden 2 adet Maraton yatırımı yaptı. Araçları teslim alan firma sahibi Mehmet Geçim, TEMSA ile işbirliğinin önümüzdeki süreçte de devam edeceğini söyledi

## Yaşaroğlu'ndan seri Prestij teslimatları



TEMSA'nın sahadaki güçlü bayilerinden birisi olan Yaşaroğlu Otomotiv, piyasanın en çok tutulan küçük otobüslerinden Prestij SX'in teslimatlarını kesintisiz sürdürdü. Müşterisine sunduğu kolaylıklarla adından söz ettiren Yaşaroğlu; iki hafta içerisinde şu firmalara Prestij satışları gerçekleştirdi:

Baltur- Teslim alan Veli Şeker. Özdemler Turizm - Teslim alan Yaşar Demirel.

Bekirli Kooperatifi - Teslim alan İsmail temel ve Halil Aydemir. Yaşaroğlu Otomotiv Sahibi Yaşar Özkan, TEMSA Prestij SX teslimatlarının artarak devam edeceğini dile getirdi.



# 20 EKİM

*Kutlu Olsun...*





**EKİM**  
**CUMHURİYET BAYRAMIMIZ**

*Kutlu Olsun*



**METRO**

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"



metroturizm



metroturizm



metroturizm





**29** EKİM.  
**CUMHURİYET  
BAYRAMI**  
*Kutlu Olsun!*

**YALÇIN ŞAHİN**  
Yönetim Kurulu Başkanı



**mapar**