

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğış sektöre seslendi:

SUÇ BİZDE, HATA BİZDE YOL VE YÖNTEM YANLIŞ

● Sektörün yaşanan değişime ayak uydurması gerektiğine dikkat çeken Mustafa Özdalğış, çalışma biçiminin yanlışlığına, kurtarıcı beklememek gerektiğine ve sektörün kendisinin yapması gereken çalışmalar olduğuna dikkat çekti.

Mustafa Özdalğış, Mercedes-Benz Türk'teki teslimat töreninde, sektöre yönelik açıklamalarda bulundu.

Fiyatlar maliyetlerin gerisinde

Yüzde 90 yolcu hareketliliğinin olduğu 40 güzergahta bilet fiyatlarını inceledik. 40 ana güzergahın yüzde 75'inde fiyatlar aynı veya altında. Yüzde 25'inde ise yüzde 10 artmış. Bu dönemde sadece akaryakıttaki artış yüzde 30. Bunun neresi matematik, neresi yönetim? Nerede maliyet muhasebesi?

Alışkanlıkları değiştirmek hem zor hem çok kolay. Ama oturacağız, hesap makinesini koyacağız, duygulardan arınıp o ne gösteriyorsa onu yapacağız. Rasyonalite bunu emrediyor.

Değişime direnmek, suyu dövmektir

Dünya hızlı değişiyor. Değişime hiçbirimizin direnme şansı yok, ya değişeceğiz ya da değişmeyenler taca çıkacak.

Hatanın yüzde 90'ı...

Herkese kusur bulmak kolaydır. Emin olun bugüne kadar ki hükümetlerin, bürokratların şikayet ettiğimiz konularda payları vardır, ama bu yüzde 10'u geçmez. Yüzde 90'ını biz kendimiz yaptık.

Değişmezsek, değiştirirler

Yeni düzenlemeler sektörde değişim yaratacak. Çünkü siz değişmezseniz, değiştirirler. Tek yol kalıyor; güçlü firmalar kol

kola girecek, güçsüz hissedener de güçlü firmaların bayrağı altına girecek. Bunu yapmayan taca çıkacak. Yeni şeyler söyleyen her zaman kazanır.

Yolumuz, yöntemlerimiz yanlış

"Yolumuz yanlış, yöntemlerimiz yanlış. Güncellenmemiz, format atmamız gerekiyor. Bunu yapmazsak, hepimizin işi zor. Maliyetler ortada, başka kim ne söylüyorsa yalan söylüyor.

Otobüsçüler olarak dibi gördük

Uçağın, trenin verebileceği zararları gördük. Tren, Eskişehir ve Konya'yı yerle bir etti. Feribotu gördük, ama artık bundan sonraki çalışmalar otobüsünün lehine.

2018 yılında İstanbul-İzmir otobanı açılacak. Otoban açıldığında ben uçakları göreceğim. Otobüs 4 saat 15 dakikada ulaşacak, üstelik havaalanı da uzağa gidiyor.

Kurtarıcı beklemenin alemi yok

Yaşabileceğimiz bütün olumsuzlukları yaşadık. Hatalarımızda ısrar edersek, bizi kimse kurtaramaz. Kurtarıcı beklemenin alemi yok. Bizi kurtaracak olan kurtarıcı, kendimizden başkası değil, biziz.

Yılların saatine güler geçirim

Bizde, 'yılların saati' diye eski bir anlayış var, buna güler geçirim. Bu, eski yollara göre yapılmış bir düzenleme. Koşullar da değişti, yollar da... Günün şartları ne emrediyorsa onu yapmalıyız. ■



Mustafa Özdalğış



Pamukkale'ye 7 Tourismo



Recep Dinç

Murat Anıl

Harun Dinç

TOFED Diyarbakır Bölge Toplantısı 15-16 Aralık'ta

7'de

Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant:



Otogarların işletim sistemine yönelik Düzenlemeye ihtiyaç var

6'da



10'da

Otokar'dan yılın dev teslimatı

İnegöl 110 Sultan LF ile filosunu yeniledi



Bursa İnegöl Belediyesi İnulaş Taşımacılık, Otokar'ın engelli yolcu taşımacılığına uygun en yeni otobüsü Sultan LF tercih etti. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, İnegöl Belediye Başkanı Alper Taban ve İNULAŞ Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Bayram'a plaket sundu. ■ 8'de

BURULAŞ Genel Müdürü Mehmet Kürşat Çapar açıkladı:

Hür müteşebbis ile rekabet etme telaşımız yok



Mehmet Kürşat Çapar

Erkan Yılmaz

9'da

İspanya'da Şehirlerarası Otobüs Taşımacılığı-2



Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri NUSRET ERTÜRK gezdi, gördü, yazdı.

9'da



Dr. Zeki Dönmez

Akaryakıtta fiyat sorunları

7'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Otomobil Sahipliği ve Sistemsel Yenilenme - 8

2'de



Mustafa Yıldırım

İzmir ziyareti ve Busworld Fuarı

9'da



Mevlüt İlgin

Bölge toplantılarımız başlıyor

3'te



Salim Altunhan

Otobüsçüye bir vur, bin "ah" işit

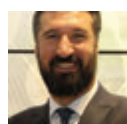
2'de



Akif Nuray

Sanal Para, Elektrikli Otomobil, Sürücüsüz Araç...

3'te



Ekrem Özcan

Çalışacak Yapay Zeka Aranıyor!

10'da

Karsan, Elektrikli Jest'te

BMW

Teknolojisini

Kullanacak

3'te

Otomobil Sahipliği ve Sistemsel Yenilenme - 8

Modern ve Post Modern Süreçler'in iyi okunması, geleneksel olarak son iki yüzyıldır farklı toplumsal kesimlerce sürekli olarak bir şekilde dile getirilmekte olan 'Batı'nın iyi yönlerini alacağız, yanlış yönlerini almayacağız ve buradan bir sentez oluşturacağız' söyleminin ciddi bir değerlendirmeye tabi tutulmasını beraberinde getirecektir. Zira; dahil olalım ya da olmayalım, Batı'nın Felsefi-Sosyolojik Hikayesi'ni çok algılamalıyız. Bu; karşıımızdaki muhabetimizi tanımamızı beraberinde getirecektir. Tarihi tecrübeye baktığımızda, hiçbir dönemde Hayat'ın tamamıyla Doğu-Batı, Kuzey-Güney olarak birbirinden tamamen kopuk bloklar halinde süregeldiği bir gerçekliğin olmadığını gösterir. Elbette ki özgünlükler mevcuttur, ama bir şekilde birbirini sürekli iten-çeken-etkileşen-aşan toplum-medeniyet ilişkilerinin olduğu bir vakıadır. Öyle ki; Batı'nın ortaya koyduğu ve bir şekilde olumlu-olumsuz argümanlarla gönüllü-gönülsüz bütün coğrafyaları sürüklediği tecrübe; bir hikayeye ve arka plana sahiptir. Bu hikayede; Batı'nın toplumsal-teknik-kültürel 'karanlık çağları'nda, Endülü, Selçuklu ve benzeri medeniyet tecrübelerimizi çok iyi okuduğu bir gerçektir. Bu okumaların doğru ya da yanlışlığı ayrı olmakla beraber, bütün bunları takiben Batı'nın tarihin belli bir döneminde bu okumalardan çıkardıkları ile belirli bir aşama kaydettiği görülmektedir.

Kendi olgunluğu üzerinden...

Zira; İslam medeniyeti; farklı yüzyıllarda karşılaştığı Çin, Hint, Asya, Pers, Roma, Helen, Mısır medeniyetlerinden yaptığı okumalarla onlarla sadece askeri anlamda değil siyasi-kültürel-ekonomik-felsefi bir yüzleşme yaşamış ve onları aşarak, bir aşkınlık sürecinde kendi olgunluğunu ortaya koyarak Abbasi, Endülü, Safevi, Selçuklu ve Osmanlı örneklerini sunmuştur. Hal böyle iken; diğer taraftan Batı'nın son yüzyıldaki teknik-ekonomik üstünlüğünün ağırlık merkezinin Uzak



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@tasimadunyasi.com
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

bu yeni süreç 'Teknik Gelişmeleri' daha iyi okumamız, daha rafine olarak algılayıp değerlendirebilmeniz ve bunu kendi perspektifimizle ile bütünleştirip kendi akıl yatağına mal etmemiz için, son iki asırda hiç olmadığı kadar önemli fırsatları önümüze çıkartacak tarihi bir dönemeci ifade etmektedir.

Karşılıklı etkin bir süreç

Bu anlamda; enerji verimliliği ve alternatif enerji konularını da 'ulaşım'dan 'ulaştırma sistemi'nden ve 'ulaşım imkanları'ndan bağımsız düşünmek mümkün değildir. Bu iki hat arasında karşılıklı etkileyen ve etkilenen bir süreç söz konusudur. Zira doğalgaz ve petrol; boru hatları ile taşınıyor olup, bu hatlarda birer ulaşım çeşididir. Bunun yanı sıra; petrol başta olmak üzere birçok enerji çeşidi, en geniş anlamda denizyolları ve iç suyuolları yardımıyla taşınmakta ve bu dünya ve bölge ticaret hacminde çok önemli bir yekun tutmaktadır. Bu anlamda yakın dönemde; ülkemizden Kuzey Kıbrıs'a(KKTC) su taşınımı anlamında önemli çalışmalar yapılmaya başlanmış olup aslında bu, ülkelerarası su taşınımının-ticaretinin ve dolayısıyla siyasetinin 'ilk adımı'nı teşkil etmektedir. Bu anlamda yine yakın dönemde Doğu Akdeniz'in birçok noktasında ve Karadeniz'de önemli yeni doğalgaz yatakları bulunmuş olup bunların her biri bölge siyasetlerini önemli ölçüde formatlayabilme kapasitesini haizdir ki; burada 'siyaset'imizin 'bölge ülkelerince ve bizzat mevzu bahis enerji kaynaklarınca' formatlanmaması, tam tersine bunların 'siyasetimizce'

formatlanması, topyekün toplum olarak orta koyacağımız ferasetimizle ilgilidir. Buda; oluşturma zorunluluğunu çok defa ifade ettiğimiz 'perspektifimiz' ile yakından ilgilidir. Kıbrıs'ın açıklarında birçok noktada bulunan yeni kaynaklar, sadece Türkiye, Yunanistan, Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ni değil, İsrail, Lübnan, Filistin, Suriye ve Mısır gibi bölge ülkelerini de şimdiden-görünen yüzüyle- süreçte dahil etmiştir.

Türkiye üzerinden taşınması

Coğrafi olarak bu kaynakların dağılımına baktığımızda; Rusya Federasyonu ve bağlı Özerk Bölgeleri, Çin' in Batı ve Kuzey Batısı, Kuzey Afrika, Sudan, Ortadoğu, Yakınoğu, İç Asya, Ukrayna, Latin Amerika ve ABD'nin bu anlamda yer yer ve tamamıyla zengin olduklarını görmekteyiz. Avrupa'nın ise yeraltı kaynakları anlamında fakir olduğu ve bu bağlamda Orta Asya, Kafkaslar, Ortadoğu ve Rusya'ya muhtaç olduğu, güçlü bir Rusya'ya bu konuda güdülü olmak istemediği, İran'a da ambargo uyguladığı gerçeğiyle karşılaşırız. Dolayısıyla; Avrupa Birliği bu anlamda yer yer Türkiye üzerinden taşınımı uygun görebilmekte, kimi zaman bu hattı Ukrayna üzerine doğru taşımayı düşünmekte; bunun için de Ukrayna-Rusya ilişkilerine en üst düzeyde müdahil olmakta, tasallut altında tutulan bir Ortadoğu'yu bu anlamda elverişli görebilmekte, Orta Asya'yı Rusya'nın ve Çin'in tasallutundan kendi tasallutuna çekebildiği ölçüde bu alanda da zemin yoklamaları yapabilmektedir. Bu anlamda; petrol boru hatları (mevcut, inşa halinde, planlanan) ve ulaşım hatları (mevcut, inşa halinde, planlanan) haritalarına tekrar baktığımızda daha net sonuçlar görebileceğiz. Dolayısıyla; bütün bu yatırımların, 'elimizdeki imkanların, alternatif enerji ve yenilenebilir enerji kabiliyetlerimizin, bölgesel ilişkilerimizin, adil toplumsal yapı kurulumunun, halkımızla yönetimimizin, sosyal doku entegrasyonumuzun' maksimizasıyla ele alınmasının 'yüzlerce yıllık yeni bir kader akışı'na kapı aralayıcı bir anlama sahip olduğunu idrak etmemiz gerekmektedir. Bu bağlamdaki 'akıllı' bir yaklaşım ancak yerleştirilecek 'güçlü bir perspekti' ile mümkün olabilecektir. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Hazreti Muhammet'in, "kim bizi nasıl bilirse, onun için öyleyiz" sözünü kendime düstür edindim, öğrendiğim gündem beri.

Bu, kim ne derse desin, bildiğim yoldan şaşmam demek olduğu gibi, her türlü dedikodu ve itham edene beni ben olarak kabul etmesi gerektiği anlamına gelir.

Yaptığımız iş, verdiğimiz hizmet bunun en büyük kanıtı. Otobüsçü para kazanamasa da, aldığı son teknolojiyle donanmış otobüse yaptığı yatırımı çıkaramasa da, en iyi hizmeti vermeye devam eder. Tarifesinde yer alan sefere boş koltuklarla da olsa çıkarken, yolcusunu da yolda bırakmamak için elinden geleni yapar. Ücretsiz şehiriçi yolcu servisi hizmetini yine verir. Seyahat sırasında ikramı yine tamdır. Yoldaki tüm otogarlara giriş-çıkış parasını öder. Otoyol ve köprü bedellerini vermeyi aklından bile geçirmez. Yolcunun güvenli, konforlu yolculuğu devam ederken güler yüzlü hizmetini aksatmayan otobüsçü, her geçen gün ekonomik ve sosyal artan sıkıntılarını gizlemek için elinden geleni yapar.

Hani, kan tüküren, "kızılıcak serbeti içmiştim" diye açık etmez ya durumunu... Otobüsçünün durumu da öyle. Ama artık bıçak kemiğe dayanınca silkinip ayağa kalkmanın zamanı geldi diye düşünüyorum. Yine en güvenli, en konforlu, en güler yüzlü hizmeti verelim, yine yolcumuzun beklentilerini yerine getirelim, ama bir fabrika fiyatını bulan otobüs yatırımlarımızın karşılığını

ESHOT Genel Müdürlüğü

Filosuna 100 araç daha alacak

ESHOT Genel Müdürlüğü'nün 2018 bütçesi, yüzde 17 artışla 875 milyon TL olarak kabul edildi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, kent ulaşımında omurga rolü üstlenen ESHOT'un tüm çalışanlarına teşekkür ederek, 90 dakika uygulamasının kalkmayacağı ve filo 100 araç daha katılacağı müjdelarını verdi.

Başkan Kocaoglu, toplu ulaşım hizmetinin her büyük kentte desteklendiğinin altını çizerek, "Evet, ulaşımın zarar ediyoruz, herkes edecek ama 'ısraf ediliyor' demek ayrı bir konu. O zaman merkezi hükümet bir kanun çıkarsın 'Ey ulaşım firmaları, maliyetinizi bilete yansıtma zorundasınız' desin, o zaman kaç para olduğunu göreceğiz" dedi. 2018 bütçesinin 70 milyon lirasını yeni



Buca'dan girip Otogar'dan çıkacak

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, Homeros Bulvarı'nı Otogara kadar uzatan ve Buca ile Bornova arasında kalan bölümü "derin tünelle" geçecek 183 milyon liralık proje çalışmasını yerinde inceledi. Başkan Kocaoglu'na Bornova Belediye Başkanı Olgun Atilla ile Buca Belediye Başkanı Levent Piriştina da eşlik etti. Projeyle bölge trafiğinin çok rahatlayacağını söyleyen Başkan Kocaoglu, Bornova 57. Topçu Tugayı'nın bulunduğu kavşağı denizle buluşturacak yol için sürdürülen yıkım çalışmalarını da izledi.

Homeros Bulvarı'nın (Uçan Yol) devamı niteliğinde olan ve İzmir Otogarı'na kadar uzanarak kesintisiz ulaşımı sağlayacak "derin çift tüp tünel" ile viyadük-alt/üstgeçit ve yol yapımını kapsayan projenin yapım çalışmaları devam ediyor.

2.5 kilometrelik çift tüp derin tünel, 280 ve 920 metre uzunluğunda iki viyadük, Kemalpaşa Caddesi-Kamil Tunca Bulvarı keşişiminde 2 adet taşıt alt geçidi ve çevre yolu otogar bağlantısı için 1 adet taşıt üst geçidiyle birlikte, Buca ile Otogar arasında kesintisiz ulaşım sağlanabilecektir. ■



En uzun tünel

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Buca Ufuk Mahallesi ile Bornova Çamkule arasında açmaya başladığı 2.5 kilometrelik derin çift tüp tünel, aynı zamanda "tamamı kent sınırları içinde olan en uzun karayolu tüneli" olma özelliği taşıyor. İzmirililerin halen kullanmakta olduğu Bayraklı 1 Tüneli 320 metre, Konak Tüneli 1674 metre, Bayraklı 2 Tüneli ise 1865 metre uzunluğunda.



Yeni Novociti. Şehirde ulaşım şimdi daha keyifli!

Isuzu Novociti yeni tasarımı ve donanımıyla toplu ulaşımına şıklık ve konfor katıyor.



- Modern iç ve dış tasarımı • LED'li gündüz farları • Geniş ve modern sürgülü camlar • Şoför bölgesi rafı • Büyütülmüş iç dikiz aynası
- Yeni arkalıklı, katlanır arka koltuklar • Tamamı rayda, isteğe özel dizilebilen konforlu kumaş koltuklar • Bakımı kolaylaştıran iç kapaklar



ANADOLU GRUBU

www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTürkiye
www.twitter.com/IsuzuTürkiye
www.instagram.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 1S2 (479)

ISUZU



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Bölge toplantılarımız başlıyor

TOFED Merkez Yürütme Kurulu olarak 1 Aralık Cuma günü bir araya geldik. Üyelerimizle birlikte çok sayıda gündem maddesini masaya yatırdık. Öncelikle Genel Başkanımız Birol Özcan, Yönetim Kurulu Üyelerine, 5 Ağustos-30 Kasım dönemi içerisinde yapılan çalışmaları, faaliyet raporunu şeklinde aktardı. 4 aylık süreçte birçok çalışmaya yürüttük.

TOFED çalışmaları

Bu dört aylık dönemde yürüttüğümüz çalışmaları konu başlıkları ile anlatmak gerekirse; Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünün sektörümüz aleyhine çıkardığı Yönetmeliğin iptaline yönelik 9 Ekim’de Danıştay’a dava açtık. Yine Bakanlıkta yaptığımız görüşmelerde Karayolu Yolcu Taşımacılığı Danışma Kurulu’nun kurulmasına yönelik talebimizi yineledik. Ankara’da düzenlenen trafik güvenliği ve karayolu yolcu taşımacılığı çalıştaylarına katıldık. Sektör mensuplarının geniş katılımı ile üçüncü köprüye yönelik görüşmeler yaptık. 8 Kasım’da Ulaştırma Bakanlığı yetkililerinin katıldığı IPRU Genel Kurulu’nu gerçekleştirdik. 13 Kasım’da Samsun Otagarı’na giremeyen firmalara yönelik görüşmeler yaptık.

Diyarbakır Bölge Toplantısı

Toplantıda uzun süredir planlamalarını sürdürdüğümüz bölge toplantılarının ilk adımını atma kararı da verildi. 15-16 Aralık Diyarbakır toplantısını Mardin, Malatya, Mersin, Ağrı, Gaziantep, Kahramanmaraş, Van, Diyarbakır, Kars, Batman, Erzincan, Şanlıurfa, Kilis, Adana, Elazığ, Hatay, Siirt, Erzurum, Şırnak, Muş ve Hatay firma sahipleri çağrılacak. Ayrıca Diyarbakır Valisi, Büyükşehir Belediye Başkanı, Ticaret Odası Başkanı ve Diyarbakır ve Erzurum Ulaştırma Bölge Müdürlerini de toplantımıza davet edeceğiz. Bölge toplantılarında amacımız sektörümüzün yaşadığı bölgesel sorunlara çözüm aramak... Bu, TOFED’in merkezi hükümete bölgesel alanda yaşanan sorunları iletmesi için de görüş alışveriş imkanı da doğuracak. Bölge toplantılarına yeni yılda da devam edeceğiz. ■

Karsan, Elektrikli Jest’t e

BMW Teknolojisini Kullanacak

Karsan, premium otomobil ve motosiklet markalarından BMW ile elektrikli motorlu araçlar için tedarik anlaşması yaptı. Anlaşmanın ilk ürünü olan Karsan Jest Electric, BMW teknolojisi ile birleşerek elektrikle. BMW’nin elektrikli motoru ve bataryasıyla sürüş güvenliği, dayanıklılık ve performans avantajı sağlayan Karsan Jest Electric ilk testler sonucunda 180 kilometrelik menzil ve 18 saatlik çalışma süresine ulaşma başarısı gösterdi.

Karsan CEO’su Okan Baş, Avrupa’da

Busworld Turkey Fuarı İzmir’e taşındı



Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey, 19-21 Nisan 2017 tarihleri arasında, HKF Fuarcılık AŞ, Busworld Europe ve TOF işbirliği ve İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin desteğiyle İzmir’de düzenlenecek. Fuar, farklı ülkelerden katılan 200’ün üstünde marka ve firmaya ev sahipliği yapacak.

Bu yıl, Türkiye dışında; Ortadoğu, Arap yarımadası ülkeleri, Irak, İran, Rusya, Ukrayna, Azerbaycan, Doğu Avrupa Ülkeleri, Kuzey Afrika ülkeleri ve Mısır’dan gelecek 10 bin civarı sektör profesyonelinin ziyaret etmesi bekleniyor. ■

Neden İzmir?

Fuar altı kez İstanbul’da düzenlendi. Gün geçtikçe daha büyük bir alana ihtiyacı olan 7. Busworld Turkey Fuarı, İstanbul’da bulunan fuar alanlarının konfor ve kapasitelerinin sınırlı olması, buna karşın yeni yapılan İzmir Fuar alanının her türlü ihtiyaca cevap veren yapısı nedeni ile tercih edildiği için ilk kez İzmir’de düzenlenecek.

Kayseri Büyükşehir’e Ulaşım’da ‘Mükemmellik’ Ödülü



Türkiye Kalite Derneği (KalDer) ve TÜSİAD işbirliğiyle düzenlenen "2017 Türkiye Mükemmellik Ödülleri" sahiplerini buldu. İstanbul’daki Zorlu Performans Sanatları Merkezi’nde düzenlenen törene; Kayseri Ulaşım AŞ Genel Müdürü Feyzullah Gündoğdu katıldı. Törende Türkiye’nin çeşitli bölgelerinden birçok kurumsal firma ve 2 bine yakın katılımcı yer aldı. Gündoğdu’ya törende "Mükemmellikte Yetkinlik 3 Yıldız Belgesi" takdim edildi.

Ulaşım AŞ Genel Müdürü Feyzullah Gündoğdu, Kayseri Ulaşım olarak 2015 yılında mükemmellik modelini kurumlarında uygulamaya başladıklarını belirtti. İlk yıl yapılan denetimlerde 2 yıldız ile "Mükemmellikte Kararlılık Belgesi" aldıklarını ifade eden Gündoğdu, "EFQM (European Foundation For

Quality Management) mükemmellik modelinin uygulanmasında büyük katkı çalışanlarımıza aittir. Hizmet kalitemizdeki mükemmelliği sürekli kılmak için çalışmaya devam edeceğiz. Hedefimiz 2019 yılında Mükemmellikte Yetkinlik 5 Yıldız Seviyesine ulaşmak ve Türkiye Büyük Ödülünü almaktır" dedi. ■

Sanal Para, Elektrikli Otomobil, Sürücüsüz Araç...



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Dünya haritasında çok hareket var, hızına yetişemiyoruz. Veneziyella gözden düştü, ama gözüktü...

Zimbabve’de, 97 yaşındaki 57 yıllık devrim liderini, askerler görevden uzaklaştırdılar, “yenilenme” diyorlar.

Suudi Arabistan, “bitmeyen kriz” sonunda düşen ve bütçe plan fiyatı olan 100 doları hiç görmeyecek olan petrol yüzünden gelirlerinin düşmesi sonucunda, hiç bilmediği bir sıkı ekonomik ortam ile tanıyor ve yönetimi değişiyor. İran’a karşı daha kuvvetli bir ABD destekçisi olma yolunda hazırlanıyor.

Yemen’de, 1950 yılının Kore’sinde yaşananlar tekrarlanıyor: Kuzey-Güney bölünmesi. Yoksa mezhep üzerinden deniz üssü kavgası mı? Karşı kıyıda Amerikan ve Fransız askeri üsleri (Cibuti) var, 40 yıldır. Aradaki Bab-ül Mendep boğazı dünya ticaret yolu.

İngiltere Başbakanı, Rusya’nın Avrupa ülkelerinin işçilerine karışmalarını, sosyal medya taarruzlarını, kurumları yıpratmalarını şikayet ediyor. Bu zararlı faaliyetlerini de sosyal medya şirketlerinin yardımı ile yaptığını anlatıyor.

Amerika, Rusya’nın seçimleri yönlendirdiğini, suçlu Amerikalıların yakalandığını dünyaya söylüyor. Google, Facebook ve Twitter bilişim şirketlerinin Rusya’nın bu çalışmalarını görmezden gelmelerini yargılıyor. Amerikan devleti bu şirketlerin ifadelerini alıyor.

İspanya, Katalan liderleri tutukladı, yerlerine yenilerini atadı. Bazıları diğer bir AB ülkesinde firarda ve o ülke, o kaçaklara yurtdışı yasağı koydu. Yani kaçakların başka bir AB ülkesine çıkması ve sorunu büyütmeleleri kontrol altına alındı, AB çapında. 21 Aralık’ta seçim yapılacak yörede.

Almanya’da, hükümet kurma görüşmeleri başlayamadı, 53 gün olmuş. Hollanda 210 günde kurmuştu, geçen hafta.

...benzeri küresel-toplumsal konuların yanında, 3 gelecekçi konu herkesi meşgul ediyor: Sanal Para, Elektrikli Otomobil, Sürücüsüz Araç. Sıra ile bakalım.

Gerçek Para’yı bilirsek sanal parayı kolayca anlayacağız. Gerçek para,

uluslararası tanınmış bir devletin yetkili örgütünün çıkardığı, dağıttığı, yönettiği, sorumlusu olduğu para demek. Arkasında böyle bir sorumlusunun bulunmadığı paralara sanal deniyor. Yakın gelecekte sanal paranın tüm ticarete hakim olacağı konuşuluyor. Sanal paranın iyiliğe mi, kötülüğe mi yarayacağı pek belli değil. Trafiki izlenmiyor.

Bakalım Elektrikli Otomobil’e. Otomobilin çıkardığı kirliliği kişiler şehirlerde fark ediyorlar, işletme sürecinde. Aynı otomobilin imalat sürecinde çıkardığı kirlilik pek görülmez. Aynı şekilde imha sürecindeki kirlilik de pek bilinmez kamuoylarınca. Bunların hepsine ‘Toplam Kirlilik’ diyelim ve karşılaştıralım. Elektrikli otomobilin işletme sürecinde sağladığı temizlik; imalat sürecinde ve imha sürecinde çıkardığı fazladan kirlilikleri bile karşılamıyor. Elektrik üretiminin çıkardığı kirliliği de ‘Toplam Kirlilik’e eklemek gerekir. Petrolde, kömürden, doğalgazdan, nükleerden üretilen elektrikle çalışan elektrikli otomobilin ‘Toplam Kirlilik’i geleneksel otomobili aşıyor. Afrika’yı kirlileterek üretilen elektrikle Fransa’da kullanılan elektrikli otomobil Fransa’da çok çevreci görünse de, ‘Toplam Kirlilik’i yüksek kalmaya devam ediyor. Tesla, bu sıkıntısı yüzünden Türkiye’nin Otomobili’nde yatırım finansı arıyor.

Test kullanımındaki Sürücüsüz Araç’lardan bir tanesi yolda kalıyor. 1,5 saat hareketsiz. Gidip buluyorlar. Hizasına bir dal uzanmış, o geceki rüzgarda. Dalı hizadan çıkıyorlar ve araç kendi yoluna gidebiliyor. Bilelim ki sürücüsüz araçlar elektrikli olacak. Elektrikli araçların ‘Toplam Kirlilik’ açısından uygun olmadıklarını da hatırlıyoruz. Sürücüsüz araçların ekonomik adetlere varması için gelişmiş ülkelerin küçülen talepleri yetmez, gelişen ülkelerin büyüyen talepleri harekete geçebilmelidir. Bunun yolunu IMF söylüyor: Fakirleri Müşteri Yapmak.

Gelişmiş ülkelerin toplam borçluluğu yüzde 400, Gelişen ülkelerin 250, Türkiye’nin 150.

Böyle ise; fakir kim? ■

Engelsiz ulaşımın adresi Karsan JEST+

Engelli yolcularımızın da konforunu düşündük, engelsiz JEST+’ı tasarladık. Katlanabilir pratik rampası ve orijinal alçak tabanı ile JEST+ engelli yolcularımıza iniş-biniş kolaylığı sağlıyor, ferah iç mekanı ile sınırsız konfor sunuyor. Çünkü JEST+ ulaşım’da engelleri kaldırıyor.

KARSAN

www.karsan.com.tr

jest+

Okan Baş

Karsan Jest Electric, BMW’nin 94 amper saat (Ah) veya 33 kilowatt saat (kWh) kapasiteli yüksek voltajlı lityum iyon piller tarafından besleniyor.

TEMSA'dan 14 araçlık teslimat

Adıyaman Gülaras Turizm 10 Maraton, 4 Safir aldı



Temsa, Adıyaman Gülaras Turizm'e 10 Maraton ve 4 safir teslimatı gerçekleştirdi. Firma sahibi Recep Dinç, 2018 yılında filolarındaki Temsa araç sayısını 35'e çıkartmak istediklerini belirtti.

29 Kasım Çarşamba günü Temsa'nın Adana'daki showroomda düzenlenen törenle otobüsler, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Murat Anıl tarafından Adıyaman Gülaras Turizm firma sahibi Recep Dinç ve oğlu Harun Dinç'e teslim edildi.

En büyük hayalim; firma sahibi olmaktı

Düzenlenen törende açıklamalarda bulunan Adıyaman Gülaras Turizm firma sahibi Recep Dinç, sektöre bireysel olarak 1982 yılında adım atıklarını belirterek, "Bizim yolcu taşımacılığı dışında kum ocağımız, beton santralimiz, akaryakıt istasyonlarımız var. Ancak bir taraftan da bireysel olarak çalıştığımız bu sektörde en büyük hayalimiz bir gün firma sahibi olmaktı. 2017 Eylül ayı içerisinde Adıyaman Gülaras firmasını satın alarak en büyük hayalimize kavuştuk. Firmaların bireysel otobüsçülere yönelik yaptıkları haksızlıkları yapmamak için bir firma sahibi olmayı hayal ettim ve sonunda oldu. Bu dönemde yatırım yaparken sektörde yaşanan zorlukları da bilerek bu



işe girdik. Ancak her sektörde sıkıntı var, sadece bu sektöre özel değil. Bizim en çok rahatsız olduğumuz konu iş üretmek yerine şikayet etmek. Biz iş üretmek için büyük çaba harcıyoruz. Muhasebecimizin verdiği bilgiye göre Adıyaman ilinde vergi rekortmeni olacağız" dedi.

Bizim sektör güzel bir sektördür

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründeki sıcak para dönüşünün hareketliliği sürekli kıldığına dikkat çeken Recep Dinç, "Sektörde yaşadığımız

sorunlar arasında işin azlığı değil yetişmiş elaman konusu var. Bizim sektörde iyi elaman olmak, ahlaklı olmak değil daha çok işin kötü taraflarına gidiliyor. Hırsızlık öğreniliyor. Ama bizim sektör güzel bir sektördür, günü birlik paranın alındığı bir sektördür. Bereketli olan bir kazançtır. Ama Türkiye ekonomisine göre bir kazanıyoruz, yüz yiyoruz. Avrupa'da bir kazanır, bir yerdik. Ama o zaman da hiç kimseye yetmiyor. Herkes hakından fazlasını bekliyor en önemli sorunlardan birisi de o" dedi.

Yolcularımız en iyisini hak ediyor, onun için bu yatırımı yaptık

"Yolcularımız en iyisini hak ediyor" açıklamasında bulunan Recep Dinç, "Onun için bizde filomuzu son model araçlarla büyüttük. Firmayı aldığımızda bu hamleyi yapmak durumundaydık. Temsa yönetimi ve Murat Anıl bize çok büyük ilgi gösterdi, destek verdi. Yaklaşımları çok sıcaktı. Bize verilen sözler net oldu. Temsa sıcaklığını başka bir yerde görmedik. Şu anda 10 Maraton ve 4 Safir aldık. Toplam filomuzda şu anda 26 otobüs yer alıyor. Bu sektörü büyültmeye yönelik girişimlerimiz sürecektir. Hizmetin en güzeli neyse, halkımıza yakışan neyse o hizmeti sunmak için çaba harcayacağız. Filomuzu büyütme yönünde çalışmalarımız devam edecek. Önümüzdeki süreçte Temsa araç sayısını 35'e çıkarmak istiyoruz. Filonun tamamı 2+1 olacak. Özellikle artık yolcu 2+1 otobüs soruyor, bayanlar için de çok önemli hale geldi. Konfor farkı var. Bu sektör kaliteli hizmet isteyen bir sektör, bizde bu anlayışla yola çıktık. Çocuklarımız da bu işi biliyor ve seviyor. Hedefimiz en iyi şekilde hizmet vererek büyümek" dedi.

Bu işbirliğini büyüterek devam edeceğiz

Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Murat Anıl, "Sayın Recep Dinç, Adıyaman için çok değerli bir esnaf. Otobüs esnafına da hep yardımcı olmuş bir kişi. Kuvvetli bir ekibi var. Adıyaman yöresel ve ticari gelişimi ile güzide illerimizden birisi. Biz Recep beye bu yatırımın hayırlı olmasını dilerken, o bölgenin seyahat süreçlerinde daha büyük hacimli bagaj hacmine sahip otobüse ihtiyacından yola çıkarak referans noktasını Maraton araçlardan yana kullanmasından dolayı teşekkür ediyoruz. 10 Maraton ve 4 Safir ile başlıyoruz birlikteliğimize bunu önümüzdeki süreçte de geliştirmek istiyoruz. Adıyaman turizm potansiyeli de yüksek bir il. Sahip olduğu tarihi değerlerle çok daha fazla turist çekebilecek. Yatırımcının bu işe olan sevgisi özeni de bunu gösteriyor. Tercihlerinin Temsa olmasından dolayı teşekkür ediyoruz. Bizde dostluk, satış ve satış sonrası süreci ile de devam eder. Artık bu bir evlilik gibi. Adıyaman halkına da bu otobüslerin hayırlı olmasını diliyoruz. Kazasız belası günlerde bol kazançlar diliyoruz. Uzun bir süreç, meşakkatli ve helal kazancı olan bir sektör otobüsçülük. 2018 yılında yine işimizi birlikte büyültmeye yönelik görüşmelerimiz olacak" dedi. ■

TEKNOLOJİNİN GELDİĞİ SON NOKTA KONFORLA BULUŞTU

Maraton akıllı teknolojileri ve üstün özellikleri ile yolculuk standartlarını yeniden tanımlıyor. Özel güvenlik sistemleri ile tasarlanan Maraton, ergonomik sürücü bölgesi, geniş uyku kabini ve dijital gösterge paneli ile sürücülerine benzersiz bir deneyim sunarken, rahat ve geniş koltuklarıyla yolculara da eşsiz bir seyahat yaşatıyor.

temsa.com



30 ilde Temsa Prestij satışı yapan Yaşaroğlu Otomotiv hedeflerini büyütüyor.

“Hesabını bilen taşımacı TEMSA alıyor”

Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan, “Biz müşterimize Temsa araçlarının yakıt avantajını, servis ve bakım avantajlarını anlatıyoruz, onlar hesaplarını yapıyor. Sonuçta tercihleri Temsa oluyor. 2018’de en şanslı firma Temsa olacak. Müşteri dostu olabilmek 2018’in anahtarı. 2018, Prestij’in altın yılı olacak. Biz de ekip olarak bunu iyi kullanacağız” dedi.

Temsa ailesine 2016 Haziran ayında Ankara bayiliği ile adım atan Yaşaroğlu Otomotiv, bir yıl sonra İzmir bayiliğini üstlendi. Temsa ile hızlı bir giriş yapan Yaşaroğlu Otomotiv, aynı dönemde Denizli ve Çanakkale 2. El satış lokasyonlarını da açtı. Yaşaroğlu Otomotiv, yılı 300 adetlik Prestij satışı ile kapatmayı hedefliyor.

Büyüme imkanını bize Temsa verdi

“Türkiye’nin her ilinde Yaşaroğlu Otomotiv etiketli bir araç görebilirsiniz” açıklamasını yapan Özkan, “İzmir’de farklı bir marka ile 11 yıllık bir iş sürecimiz oldu. Çok güzel işler ürettik. Pazar payımız yüzde 90’lara geldi. Türkiye birinciliklerimiz, ikinciliklerimiz oldu. Ama biz büyüme ihtiyacı hissediyorduk, Temsa bize bu imkanı verdi. Hepsamimi yaklaştı, çalışma heyecanımızı, iş yapma iştahımızı artırdı. Ankara ve İzmir’in ardından Çanakkale, Biga ve Denizli’de ikinci el noktaları oluşturduk. 2018 yılında Ankara’daki yoğunluğumuzu da arttıracağız” dedi.

Klasik satış modelimiz yok

1,5 yıllık sürede 30 ilde satış gerçekleştirdiklerini belirten Yaşar Özkan, “İzmir, Ankara, Manisa, Aydın, Muğla, Çanakkale, Afyon, Tekirdağ, Erzurum yoğun satış yaptığımız iller. Bizim klasik bir satış modelimiz yok. Müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümleri üretebilme anlayışı ile hareket ediyoruz. Araç satışı sonrasında da



Yaşar Özkan

müşterimizin her zaman yanında olmaya büyük özen gösteriyoruz. Temsa’ya 2017’den daha çok katkı sağlayacağımıza inanıyorum. Biz bu takımın oyuncusuyuz. Bulgaristan ve Romanya’ya, 10 adet ikinci el araç verdik. Gelecek yıl için bu yılın yüzde 30 üzerinde satış seviyesi hedefi belirledik” dedi.

Hesabını yapan müşteri...

Uzun yıllar farklı bir markanın bayiliğinin ardından Temsa bayiliğini üstlenmeleriyle karşılaşacakları zorlukların farkında olduklarını belirten Özkan, “Biz bu değişimde güçlük olacağını tahmin ediyorduk. Temsa ürünlerinin yakıt avantajını, servis ve bakım avantajlarını anlatmayla başladık işimize. İnsanları hesaplarını yaptılar ve Temsa’yı tercih ettiler.

Prestij’in altın yılı

Akaryakıt fiyatlarındaki yükselişin Prestij’e yönelimde çok önemli avantaj sağladığına dikkat çeken Özkan, “2018 Prestij’in altın yılı olacak. Biz de ekip olarak bunu iyi kullanacağız. Aylık 3 bin ile 4 bin TL arasında bir yakıt tasarrufu elde ediliyor. Temsa’nın, müşterinin her zaman yanında olduğunu, satış sonrası süreçte de desteğini hiç esirgemediğini gördüm.

Bu da Temsa’yı müşterinin gözünde bambaşka bir hale getiriyor” dedi.

Bir takım oyunu

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim’i, Yaşar Özkan, Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan’ı İrfan Özsevim anlattı.

İrfan Özsevim’in payı büyük

İrfan Bey, kişisel etkileşimi ile ticaret anlayışıyla pazarda çok etkili. Bana desteğini her an hissettiren, başarımda da etkisi olan insanlardan biri. 7/24, cumartesi-pazar dahil aradığımda, hiç bir zaman ‘sonra yaparız hallederiz’ demedi, hemen yaptı. İleriye dönük çok güzel projeler yapmama sebep oldu.

Yaşar Özkan ile çok kolay

“Yaşar Bey, bu işe odaklanmış bir insan. Çok sık müşteri ziyaretleri yapıyoruz, anında karar alabiliyor. İkinci el konusundaki tecrübesi de büyük. Finansal imkanları da geniş. Onunla gece saat 24.00’te bir işi, sabah 08.00’de bir diğer işi sonuçlandırabiliyoruz.”



AFSU ULAŞIM - AFYON



KALE BİRLİK KOOP VE ÇERKEZKÖY-ÇORLU BİRLİK KOOP - TEKİRDAĞ



ÖZSECKİN GROUP - İZMİR



S.S ÖDEMİS MENDEGUME MOTORLU TAS. KOOP. İZMİR



PAMUKKALE TURİZM İZMİR



MUMCULAR KOOPERATİFİ MUĞLA

Müşterinin yanındayız

Ege’de, Temsa’nın pazar seviyesinin yüzde 35 seviyesinde olduğunu, ancak 2017 itibarıyla bu seviyenin yüzde 80’lere çıktığını belirten Yaşar Özkan, “Biz müşterilerimizle aynı dili konuşmaya, sorunlarını yakından takip etmeye özen gösteriyoruz. Servis taşımacılığı alanında şirketimiz yok, ama kiraya verdiğimiz araçlar var. Bunkaki amacımız ticari bir beklenti değil, müşterilerimizle birlikte hayatın içinde sorunlarını hissetmek. Kişinin kendi farkını yaratması gerekiyor. Pazar iyiyken herkes başarılı olur, önemli olan zor şartlarda başarıyı kovalamak ve yakalamak.” dedi.

Sürprizlerimiz olacak

Yaşar Özkan ile kendi alanlarına yönelik hemen her noktaya değindik. “2018 çok kolay bir yıl olmayacak, ama yine bana göre en şanslı firma Temsa olacak. Müşteri dostu olabilmek 2018’in anahtarı. Müşterilerimizimutlu edecek, araç alma iştahını arttıracak etkinlikler içerisinde olacağız. Ama bunlar sürpriz olsun. 2018’de herkesin düşünmediği planlarımız var.” ■

Sosyal Sorumlulukta önceliğimiz

Müşterilerimizle sadece ticari ilişkiler çerçevesinde bir süreci yaşamayı hedeflemedik, onlara sosyal sorumluluk boyutumuzla da katkı sağlamak Temsa ve Yaşaroğlu Otomotiv olarak en önemli önceliğimiz oldu. Sektörde tespit ettiğimiz en büyük sıkıntılardan birisi de sürücü eğitimi. 2018 yılında sürücülere yönelik eğitimlerimizi başlatacağız. İleri sürüş teknikleri, öfke kontrolü, bakım maliyetlerinin düşürülmesi eğitimlerine yönelik bir paket hazırladık. Bu yıl, 50 sürücü 3 günlük eğitimden geçti.



İZMİR



35 personelimiz var. Bunun 8 kişisi satış ekibi. İhtiyaç olursa ekibimize yeni arkadaşlar katılacak.



ANKARA



ÇANAKKALE - BIGA



DENİZLİ

Efe Tur,
İzmit Seyahat ve Öz Emniyet
Yönetim Kurulu Başkanı
Levent Birant:

Düzenlemeye ihtiyaç var

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının sürdürülebilir olması için yeni kararlar alınması gerekiyor. Herkes; ücretsiz servis yükünü, terminal yazıhane yükünü, otogar çıkış ücretlerine yönelik yükün ağırlığını dile getiriyor, ancak bir çözüm bulunmuyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yeni otogar projeleri zaman zaman dile getiriliyor. İstanbul Otogarı konusunda da açıklamalar var. İstanbul Otogarı ister yerinde kalsın, ister taşınsın, ama öncelikle tüm ülkede otogarlara işletim sistemine yönelik düzenlemeye ihtiyaç var. Bu yapılmadan otogar sorunlarına çözüm bulmak mümkün değil.

Geçen hafta personel ve öğrenci taşımacılığı alanında hizmet veren Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile gerçekleştirdiğimiz ve ilk bölümünü yayınladığımız röportajımız, bu hafta, şehirlerarası alanı ile devam ediyor. Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet firmalarının Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüten Levent Birant ile sektörün geleceği, otogarlara, sivil toplum örgütlerine yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik. Söyleşimiz uzun sürerdi gündem oluşturan Karayolu Taşıma Yönetmeliği ile başladı.

A belgesi dışında, belge düzeni değişmesin

IPRU Genel Kurulu'nda, UDH Bakanlığı Müsteşarı Suat Hayri Aka'nın belgelerle yönelik çalışmalarını sürdürülmesi kararı alındığı açıklamasını olumlu bulduğunu belirten Levent Birant, "Yönetmelik hazırlanması sürecinde biz de aktif olarak çok ciddi çalışmalar yürüttük. Sayın Müsteşar Aka'nın da ifade ettiği gibi, gerçekten belge düzeni konusunda çalışmalar tekrar yapılmalı. A belgesi noktasında acil bir çözüm üretilmesi şart. Şu anda A belgesi verilmiyor. O bir rekabet unsuru oluyor ve şu anda elinde A belgesi olan ile olmayan arasında bir haksız rekabet söz konusu. Bunun dışında D ve B belgelerinin birleştirilmesi noktasında da sıkıntılar var. Bu birleşmenin sektöre ne gibi fayda sağlayacağı iyi anlatılmış ve çözümlenmiş değil. Eğer yanlış bir sonuç çıkarılacaksa mevcut durumun kalması bence çok daha doğru. İfade edilen şekilde birleşme yapılması durumunda tarifeli seferler yapanlar için çok ciddi bir haksız rekabet söz konusu olacaktı. A belgesi dışında belgelere yönelik bir düzenleme çok kritik değil, çok da acil değil bence"



22 Haziran 1970'te, Gazanfer Bilge Turizm'de çalışan otobüslerinin önünde; Bülent Birant (solda) ile Levent Birant, Çarşamba-Samsun yolunda.



Levent Birant

sözleriyle görüşünün açıkladı.

Maliyetler ağırlaşıyor

Şehirlerarası taşımacılık alanında maliyetlerin giderek ağırlaştığına ve rekabetin boyutunun da değiştiğine dikkat çeken Levent Birant, "Filoların tamamı 2+1 sistemine dönüyor hatta dönmüş durumda diyebiliriz. Bakıyorsunuz yolcu yoğunluğunun olduğu dönemde daha az kapasite ile hizmet vermek zorunda kalıyorsunuz. Biz de girdik bu yarışın içine. Bana kalsa, bir tane bile 2+1 kullanmam. Bana deseler ki, otobüsçülük için ne istiyorsun, bir tane bile 2+1 bırakmam. Ben 3 aylık en yoğun dönemde her seferde 9-10 daha az kişi taşıyorum. Aynı masrafla daha az yolcu taşıyorsunuz. Yolcu az olduğu zamanda araç parkı fazla. Seferlere baktığınızda ihtiyaçtan fazla arz var.

Rekabetin boyutu değişiyor

Doluluk oranları düşse de firmalar seferlerine yoğunluklu şekilde devam ediyorlar. Ancak artık ücretsiz servis maliyeti, büro ve terminal maliyetleri, otogar çıkış maliyetleri çok ciddi yer tutmaya başladı. Eskiden de tutuyordu ancak geliriniz artmadığı için payı giderek yükseldi. Bu alanda ciddi şekilde iyileştirmelere ihtiyaç var. Bu düzenlemeler de kendi kendine olmuyor. Herkes bu ağır maliyetlerden dert yanyanıyor ama bir çözüm bulunamıyor. Akaryakıt toplam maliyetler içerisinde yüzde 35'e kadar geldi. Ama biz bu maliyet artışlarını bilet fiyatlarına yansıtamıyoruz" dedi.

Kalabilir de, taşınabilir de...

İstanbul'da Büyükşehir Belediyesinin yeni otogarlara yönelik yürüttüğü çalışmalara da değinen Levent Birant, "Hem Avrupa yakasında hem Anadolu yakasında yeni otogarlara yönelik görüşler ifade ediliyor, mevcut İstanbul Otogarı ile ilgili görüşler dile getiriliyor. İstanbul Otogarı ister yerinde kalsın, ister taşınsın, ama öncelikle çözüm üretilmesi gereken konu; ücretsiz servis, yazıhane ve otogar çıkış maliyetinin kaldırılacağı veya daha hafifletileceği bir modele döndürmek gerekiyor. Şehirlerarası otobüs taşımacılığının sürdürülebilir olması bakımından buna çok büyük ihtiyaç var. İstanbul Otogarı yerinde de kalabilir, yeni yerine de gidebilir bunun kararını Belediye verecek. Öncelikle tüm ülkede otogarlara işletim sistemine

yönelik düzenlemeye ihtiyaç var. Bu yapılmadan otogar sorunlarına çözüm bulmak mümkün değil" dedi.

Ücretsiz servise öneri

Ücretsiz servislerin kaldırılmasına yönelik önerilerin görüşüldüğüne dikkat çeken Birant, "Belediye öneriler sunuldu. Alçak tabanlı ring seferler olacak. Yolcuların toplanma merkezleri olacak. Metro ağları ile entegre şekilde yolcuların otogara erişim kolaylığı sağlanabilecek. Bu, toplu taşımayı geliştirecek, trafik yükünü azaltacak bir proje. Çok kolaylıkla hayata geçirilebilir, yeter ki kamuyu bu adımı atmaya teşvik edelim. Şikayet ettiğimiz bu soruna çözüm bulmayı gerçekten isteyelim, çözüm gelir" dedi.

Etkili örgütlenme ihtiyacı

Şehirlerarasında, İSTAB örneği gibi bir oluşumun olmadığına dikkat çeken Levent Birant, "İSTAB yönetiminde herkes firma sahibi. Şehirlerarasındaki sivil toplum örgütlerindeki yapılanma böyle değil. Kamuya taleplerini ve derdini anlatabilmek için gerçekten iyi bir yapılanma oluşturma gerekli. Türkiye'de yolcu taşımacılığını ifade eden tek çatı altında birleşmenin sağlandığı, firma sahiplerinin yönetiminde yer aldığı bir örgüte ihtiyaç var. TOBB Sektör Meclisi fonksiyonel olarak böyle görülebilir, ama yapısı bu amaca hizmet verecek nitelikte değil. Konfederasyon daha etkili bir örgüt yapısı olur, ama tabela federasyonu veya tabela derneklerle olmaz bu yapı. Kişilerin bireysel tatminlerini zevklerini tatmin etmekten başka bir şey olmaz. Biraz daha fonksiyonel yapıya ihtiyaç var. Tabii, sivil toplum kuruluşları çok önemli, her ne kadar beğenmesek de tabela olsa da her hâlükârda mesleki açıdan bir şeyler yapabilmek önemli" dedi.

BURULAŞ'a tepki

BURULAŞ'ın Bursa Otogarı'ndan Sabiha Gökçen'e sefer düzenlenmesine yönelik yoğun tepkileri takip ettiğini belirten Levent Birant, "BURULAŞ için tepki gösteren arkadaşlar; eğer işlerini güzel yapsalardı ne BURULAŞ olurdu, ne Kocaeli gelirdi. Kesinlikle taşımacının hatası. Zaten şu anda yok mu, HAVABÜS var. Belediye yaptı ihalesini 10 senelik, zaten var. Bu kadar özel şirket varken bu kadar otobüs parkı varken, kamunun bu alana girmesi çok doğru değil. Ama taşımacılar, birbirini vurdu orada. Sabiha Gökçen'in kapısından çıkıyordunuz, biri bir yanınızda çekiyor diğeri öbür yanınızdan çekiyor. Otogardaki ayakçı yapısına dönmüştü. Birbirleriyle kavga ediyorlardı. Hizmetinizle değil de başka bir şey ile mücadele ederseniz kaçınılmaz son bu olur" dedi.

Hızlı tren etkili olacak

Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün getirdiği maliyet artışlarına yönelik çok mücadeleler verdiklerini ama bu uygulamadan vazgeçilmediğine dikkat çeken Levent Birant, "Çok uğraştık, çok mücadele verdik, ama değişiklik söz konusu olmadı. Ankara-İstanbul hızlı treninin Avrupa yakasına 2018 sonunda geçecek, asıl bu daha da etkili olacak sektör üzerinde. Yine de şunu da göz ardı etmemek gerekiyor; otobüs yolculuğu azalmayacak, belki seyahat sıklıkları daha da artacak" dedi.

Taşınan yolcu gerçekleri

Firmaların yıl sonunda taşıdıkları yolcu rakamı açıklamalarıyla ilgili de bir değerlendirme yapan Levent Birant, "Bu rakamlar ne kadar doğru, onu bilmiyorum. Kendilerini bağlar, ama Ulaştırma Bakanlığı'nın yeni yılda verileri dijital ortama geçirmesiyle, bu rakamlar tam doğru olarak ortaya çıkacak. O zaman gerçek anlamda

maliyetlere yönelik hesaplar yapılacak. Taşıma fiyatlarının seviyesi konuşulacak. İşte o zaman biz rekabeti kendi içimizde daha düzgün yapma imkanı bulabileceğiz. Hızlı trenle de rekabet edeceğiz, o çok dile getirilen servisleri kaldırma, ikramları kaldırma o zaman daha ciddi ele alınacak. Sektörümüz bu sürece teknolojik ve elaman yapısı ile hazır, ama maliyetler ve riskler açısından hazır değil" diye konuştu. ■

2018 YILINDA 40 OTOBÜS YATIRIMI

Efe Tur tarafında son iki yıldır mevcut hatları geliştirmeye yönelik ilave çalışmalar yürüttüklerini belirten Birant, "Bartın, Karabük, Kastamonu ve Sinop ve Zonguldak başladı. Batı Karadeniz tarafında sefer sayılarımızı artırıyoruz. Bolu, Adapazarı, Düzce, İzmit ve Ankara bizim yoğun olduğunuz bölge, aynı yerlerden Ankara seferimiz de var. Projeksiyonumuzu Batı Karadeniz tarafına çevirdik ve hamlelerimizin tamamlanıyor. Ege tarafında ise İzmir, Ayvalık, Küçükkuyu tarafına yoğunlaşacağız. 2018 Nisan ayı itibarıyla de altyapı yatırımlarımızı geliştireceğiz" dedi.

2017 yılında 40 Mercedes otobüs yatırımı yaptıklarını belirten Birant, "2018 yılı için de Mercedes ile 40 adetlik, bu sefer sıfır araç için görüşüyoruz. Ama kurdaki gidişat da önemli" dedi.

Büyük aktör

Şehirlerarasında yeni firma satın almaya yönelik açıklamada da bulunan Levent Birant, "Satın alma fırsatlarını her zaman gözetiyoruz. Ondan vazgeçmiş değiliz. Şehirlerarasında, satın alma şartları olduğu takdirde düşünüyoruz. Orada firma ismi zikretmek istemiyorum, ama siz de yakından takip ediyorsunuz, şehirlerarasındaki büyük aktör neredeyse 3'e indi. 80 milyonluk Türkiye'de 3 firma az yani. Varan ile ilgili gelişmeleri basından takip ediyoruz" dedi.

2017 yılında şehirlerarasında 6 milyon yolcu hedeflediklerini belirten Birant, "2016'da taşıdığımız yolcu 5 milyon 500 bin civarıydı. Bu yıl 6 milyon hedefliyorduk ama gelemedik. Bu yılı 5 milyon 700 bin seviyesinde kapatacağız" diye konuştu. ■

HASAN ADNAN BİRANT

Levent Birant ve Bülent Birant'ın fotoğraf çekiminin bir bölümünü merkez ofislerinin girişinde yer alan babaları Hasan Adnan Birant'ın fotoğrafının önünde yaptık. Baba Hasan Adnan Birant, 2014'te vefat etmiş. Baba Birant, 1970'li yıllarda Gazanfer Bilge'nin şirketinde bir otobüsü ile Karamürsel –

İstanbul hattında çalışmış. Daha sonra Sirkeci'den Almanya'ya seferler gerçekleştirmiş... O dönemde Almanya'ya giden Türk işçiler Baba Hasan Adnan Birant'ın otobüsüyle yepyeni bir yolculuğa, gurbete adım atmışlar. O dönemlerde Bülent Birant ve Levent Birant otobüste çalışıyorlar.

Hasan Adnan Birant, 1977'de, şehirlerarasını bırakıp, "otobüsçüler kooperatifi" diye Anadolu yakasında servise başlandı. 1990'lı yıllarda Kamil Koç'ta çalıştığı otobüs ile tekrar şehirlerarasına adım attı. 2008'de İzmit Seyahat ve daha sonra Efe Tur ile devam etti.



Levent Birant

Bülent Birant

TOFED Diyarbakır Bölge Toplantısı 15-16 Aralık'ta



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Merkez Yürütme Kurulu Toplantısı 1 Aralık Cuma günü gerçekleştirildi. Genel Başkan Birol Özcan, Yönetim Kurulu Üyelerine, Bakanlıklar nezdinde yapılan girişimler ve Avcılar Terminali ile ilgili bilgiler verdi. Ayrıca 5 Ağustos-30 Kasım döneminde yürütülen çalışmalara yönelik faaliyet raporu üyelere sunuldu. Akaryakıt fiyatları ile ilgili yapılacak çalışmalar, Samsun Otogarı ile ilgili talepler, Güneydoğu Bölge Toplantısı, Ticari Projeler, Sigorta Çalışması, TOFED Shell Kart Çalışması, diğer dernek ve kurumlarla yapılacak sözleşmeler hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Toplantıda 15-16 Aralık'ta Diyarbakır'da yapılacak olan bölge toplantısına yönelik değerlendirmelerde bulunuldu. ■

10 ayda turist sayısı 30 milyona yaklaştı

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın açıkladığı verilere göre Rusya'dan gelenler 5.5 milyonu aştı. Almanya % 8 azalma ile 3.3 milyonda kaldı. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yılın Ocak-Ekim dönemi 10 aylık yabancı ziyaretçi istatistiklerin açıkladı. Bakanlık verilerine göre 10 ayda gelen yabancı ziyaretçi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 28 artışla 29 milyon 53 bin kişi olarak gerçekleşti. Bu verilere göre Rusya'dan gelenler yüzde 495 artışla 4 milyon 565 bin kişiye ulaşırken Almanya'dan gelenler yüzde 8 azalarak 3 milyon336 bin kişiye kaldı.

TÜRSAB Genel Kurulu ertelendi

TÜRSAB ertelenen 23. Olağan genel Kurulu ile ilgili olarak bakanlık açıklama yaptı: Süreç tarafımızdan yürütülecek...

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, Beşiktaş İlçe Seçim Kurulu tarafından iptal edilen TÜRSAB genel kurulu sürecinin bakanlık tarafından işletileceği duyuruldu. (TÜRSAB) Genel Kurul Toplantısı ile ilgili olarak Bakanlığımız tarafından bir açıklama yapılması gereği hâsıl olmuştur.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) 23. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nın, Beşiktaş İlçe Seçim Kurulunun aldığı erteleme kararı ve bu karara yapılan itirazların İstanbul İl Seçim Kurulunca reddedilmesi sonucu zamanında yapılmadığı ortaya çıktığından, anılan Genel Kurul süreci 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanunu gereğince Bakanlığımız yetkinde işletilecektir" dendi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Başta otobüsçüler olmak üzere, tüm karayolu taşımacılarının gündeminde akaryakıt fiyatları hep yer alır. Akaryakıtta büyük kolaylıklardan faydalanıp düşük bedel ödeyen havayolu ve denizyolu taşımacıları bile zaman zaman buna katılırlar. Zira taşımacıların maliyet kalemleri içinde akaryakıt her zaman çok önemli bir yer tutar.

Yükselen Dolar kuruna da bağlı olarak, akaryakıt fiyatlarında son dönemde meydana gelen fiyat artışları sonrasında, taşımacılar dışındaki ticari kişiler hatta özel araç sahipleri dahi akaryakıt fiyatlarından yakınıyorlar. Buna da bağlı olarak akaryakıt almayarak fiyat protestosu yoluyla fiyatların indirilmesi önerileri de yapılıyor.

Akaryakıt vergileri

Akaryakıt fiyatının büyük kısmı vergilerden oluşmaktadır. Halen akaryakıttan iki çeşit ana vergi alınıyor: ÖTV ve KDV. Bunlardan ÖTV, litre başına sabit bir rakam olup, benzinde 2,3765 ve motorinde 1,7945 TL'dir. LPG'de ise kilogram başına 1,7780 TL'dir. KDV ise tüm akaryakıtlarda yüzde 18 oranında uygulanmaktadır.

Bugün itibarıyla benzin satış fiyatı 5,65 TL olup KDV'si 86,2 kuruştur. 505 kuruş olan motorinde ise 77 kuruş KDV vardır. Buna göre toplam vergiler de benzinde 3,24; motorinde 2,56 ve LPG'de 1,50 TL düzeyindedir.

Burada KDV'nin nasıl hesaplandığı akla gelebilir. Bu da toplam KDV'li satış fiyatının ve KDV oranının bilinmesiyle KDV tanımından hareketle yapılır.

KDV nedir?

Bir malın KDV öncesi satış fiyatı o

malın katma değeridir. Örneğin, bir mal KDV olmadığında 100 TL satış fiyatına sahipse, o malın bu satış fiyatı kadar katma değer yaratılmış demektir.

Katma Değer Vergisi ise yaratılan bu katma değerden belirli bir oranda vergi alınmasıdır. Katma değeri, diğer bir deyişle katma değer öncesi satış fiyatı 100 TL olan bir mala KDV oranı uygulanarak vergisi hesaplanacaktır. Bu oran, yüzde 18 ise KDV miktarı 18 TL ve KDV'li satış fiyatı 118 TL olacaktır. KDV oranı, yüzde 8 olduğunda vergi 8 TL, KDV'li satış fiyatı da 108 TL olacaktır.

Ters hesap

Bir malın KDV'li satış fiyatı ve KDV oranı biliniyorsa, bundan hareketle tersine hesapla KDV miktarı ve KDV öncesi satış fiyatı hesaplanabilir. KDV'li satış fiyatı 118 TL ve KDV oranı yüzde 18 olduğunda bunun 18 TL KDV'si (18/118) ve 100 TL'de (100/118) katma değeri, yani KDV öncesi satış fiyatı vardır. Burada KDV hesabında 118 TL'ye yüzde 18 oranı uygulanarak KDV hesabı yanlışına düşülmemelidir.

Örnek olarak satış fiyatı 5,65 TL, yani 565 kuruş ve yüzde 18 KDV'li benzinde KDV 565x18/118=86,2 kuruş ve KDV öncesi satış fiyatı da 565x100/118=478,8 kuruş olur. Yani, KDV olmasaydı veya oranı sıfır olsaydı benzin bu fiyata satılacaktı. Aynı şekilde 5,05 TL, yani 505 kuruş olan yüzde 18 KDV'li motorindeki KDV 77 kuruş ve KDV öncesi satış fiyatı da 428 kuruş olacaktı. Bu, aynı zamanda KDV'siz motorin fiyatı olacaktı.

Verginin vergisi...

Bir maldan KDV alınmadığında ÖTV olmayacak denilemez. Dolayısıyla KDV

Akaryakıtta fiyat sorunları

öncesi satış fiyatı veya KDV'siz satış fiyatı içinde ÖTV bulunmaktadır. Tabii, ÖTV'nin yanı sıra diğer maliyetler, kârlar ve hatta varsa ÖTV dışındaki diğer vergiler de bu fiyattan içindedir. KDV de bu satış fiyatının tüm unsurları için KDV oranının uygulanmasıyla bulunur. Dolayısıyla KDV öncesindeki satış fiyatı içindeki ÖTV ve varsa diğer vergilerin ayrılması ve bunlara KDV uygulanmaması KDV anlayış ve tanımı gereği mümkün değildir.

Yukarıda 5,65 TL olan benzinin ve 5,05 TL olan motorinin KDV miktarları, KDV'li satış fiyatına 18/118 oranı uygulanarak bulundu. Burada, biliyoruz ki KDV öncesi satış fiyatının tamamına KDV uygulandı. Eğer ÖTV ve diğer bazı kalemlere KDV uygulanmayacak olsaydı, bu hesap kolayca yapılamazdı. Bu hesabı yapabilmek için KDV oranı ve KDV'li satış tutarı yanında KDV hesabına dahil edilmeyen kalemler ve bunların tutarlarının bilinmesi ve buna göre hesap yapılması gerekirdi.

ÖTV'nin KDV'si ne kadar?

Benzinde 2,3765 TL ÖTV, KDV öncesi satış fiyatına dahil oluyor. Bundan da 2,3765x%18=0,4278 TL kadar KDV doğuyor. KDV'siyle birlikte ÖTV'nin satış fiyatına etkisi 2,8043 TL oluyor. Eğer KDV hesabına ÖTV dahil edilmeyip ÖTV miktarı 2,8043 TL olarak belirlenmiş olsaydı, benzinin satış fiyatı yine 5,65 TL olurdu. Dolayısıyla ÖTV'nin KDV'sinin alınmaması ancak ÖTV'nin bu KDV kadar artırılması sonrasında devletin bir kaybı tüketicinin de bir kazancı olmayacaktı.

ÖTV'si 1,7945 TL olan motorinde, bunun KDV'si 32,30 kuruştur. ÖTV'nin KDV'si olmasaydı, satış fiyatı bu kadar ucuz olacaktı. Ancak bu durumda ÖTV 211,75 TL yapılacak olursa bundan KDV alınmasa bile, satış fiyatı aynı kalacaktır.

Bu nedenle ÖTV'nin KDV'si gibi sonuçsuz tartışmalara girmektense ÖTV miktarının veya KDV oranının düşürülmesi yoluyla alış fiyatının düşürülmesi talepleri daha yerinde olur.

Akaryakıtta vergi payı

Tüm akaryakıtlarda ham petrol maliyeti, devletin aldığı vergi ve rafineriden pompaya kadarki maliyet kalemlerinin payı bulunuyor.

Benzinde 2,3765 TL ÖTV ve 86,2 kuruş KDV olmak üzere 323,85 TL vergi bulunuyor. Yüzde 57,3 vergi oranı hayli yüksek olsa da dünya genelinde çok yüksek değil.

Motorindeyse 1,7945 TL ÖTV ve 77 kuruş KDV olmak üzere 2,5645 TL vergi bulunuyor. Yüzde 50,78 vergi oranı da yüksek olmakla birlikte dünya genelinde epey aşağılarda.

Hammadde payı

Bizim kullandığımız brent petrolün varili (159 litre) 64 Dolar düzeyinde seyreliyor. Litre başına 40 cent, yani 160 kuruş düşüyor. Bunun benzinde ve motorinde ne kadar yansıdığını bilmiyoruz. Biz de rafineri sonrasında fiyatlar biliniyor. Bu fiyatta rekabet olması, rafineri dayatması olmaması için İtalyan rafineri fiyatları esas alınıyor. Rafineri fiyatının benzinde 1,60; motorindeyse 1,70 TL civarında olduğu öngörülebilir. Burada rafineri fiyatı daha yüksek olan ve daha kötü bir akaryakıt olan motorine (pek çok ülkede gelecekte yasaklanacak) daha düşük ÖTV uygulanarak daha düşük fiyata satılmasının sağlandığını hatırlatalım.

Diğer paylar

Rafineri sonrasında toptancı marjı, gelir payı, dağıtıcı ve bayi marjı gibi unsurlar bulunuyor. Bunları detaylı incelemek zor. Ancak bu kalemlerlerin toplamının satış fiyatının yüzde 10'u düzeyinde olduğunu hatırlatalım. Yani ana bayiler, nakliyeciler ve istasyoncular şüphesiz ki iyi bir kazanç elde ediyorlar, ama bunlar üzerinde iyileştirme yaparak akaryakıt fiyatlarını düşürmek pek kolay değil.

Özel indirimler...

Özellikle akaryakıt istasyonlarının veya bayilerin miktar ve yüzde olarak tartışılması ve ne kadar kâr kaldığı dikkatli olunması gereken bir konu. Burada, bunları korumak gibi bir niyetim yok, bilsem, tam rakamları yazarım. Ancak tartışılan bir konu var ki, bazı kartların sahiplerine indirim yapılması... Bu konuda akaryakıt toptancısı diyeceğimiz büyük markalar kendi ürünlerinin alınması karşılığında, yüzde 7-8'er düzeyinde, yani 35-40 kuruş indirimde bulunabiliyorlar. Buradan çıkarılabilecek sonuç, bunların kâr veya gelirlerinin önemli indirim yapmaya müsait olduğudur. Öyleyse bu indirimi niye herkese yapmıyorlar da kart sahiplerine yapıyorlar. Bu marjlarına rağmen indirim yapmayı aynı pompa fiyatını uygulamak rekabet suçu değil mi? Rekabet Kurulu inceleyip bazı cezalar kesse de pek bir şey değişmiyor. İkinci husus ise toptancı büyük markaların imzaladığı kart indirimi sözleşmeleri var... Bunu yapmak hakları. Ancak bu sözleşmeden doğan yükümlülüklerini bayilerine yansıtmaları ne kadar hukuki? Bilmem, bayilik sözleşmeleri buna izin veriyor mu? Bunun ötesinde başkasının cebinden ağalık yapmaya hep karşı çıkmışım. Ağalık da, iyilik de, hayır da ancak kendi cebinden yapıldığında anlamlıdır.

Bunlar ışığında akaryakıt ucuzluğu nasıl sağlanır düşünün. Petrol ve Dolar artışları sebebiyle akaryakıt fiyatları artarken vergilerin payı düşmüş oluyor. Bunu yükseltip tekrar eski oran olan yüzde 65'lere getirmek için yakında bir ÖTV artışı yapılacak olursa şaşırmayın ve yüksелеcek fiyatları düşünmeye şimdiden başlayın. ■



Alırken, kullanırken, yenilerken hep yanında. Kazandıran Sprinter.

Her işe tam zamanında yetişenlerin tercihi Sprinter, şimdi hem alırken hem kullanırken hem de yenilerken kazandırıyor. Satış, satış sonrası, ikinci el ve finansman hizmetlerimizle tanışmak için sizleri Mengerler showroom'larımıza bekliyoruz.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Mengerler Tic. Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Davutpaşa Yılanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul, Telefon 0212 484 33 00
Bostancı İçerenköy Mahallesi Değirmenyolu Cad. No: 28 Bostancı İstanbul,
www.mengerler.com mengerleristanbul mengerlerist

Otokar'dan yılın dev teslimatı

İnegöl 110 Sultan LF
ile filosunu yeniledi

Otokar, yılın en büyük otobüs teslimatını gerçekleştirdi. İnuş Taşımacılık, Otokar'ın engelli yolu taşımacılığına uygun en yeni otobüsü Sultan LF tercih etti.



Erkan
YILMAZ
BURSA

İnegöl'de hizmet veren 110 halk otobüsü Sultan LF ile yenilendi. Yeni halk otobüslerinin tanıtım töreni 25 Kasım Cumartesi günü İnegöl'de gerçekleştirildi. Mevcutlara göre daha geniş ve konforlu olan araçlarda, aynı zamanda engelli rampası da mevcut. 26 oturarak ve 35 ayakta olmak üzere 61 yolcu kapasiteli araçların İnegöl'de sabah ve akşam saatlerinde yaşanan halk otobüslerindeki yoğunluğa çözüm olması bekleniyor.

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, BURULAŞ Genel Müdürü Mehmet Kürşat Çapar, İnegöl Belediye Başkanı Alper Taban meclis üyeleri, İNULAŞ Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Bayram, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Satış Müdürü Murat Torun, Bölge Satış Yöneticileri Sebhattin Yılmaz, Tanju Paker, Otokar Bayi Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay ile çok sayıda davetlinin katıldığı tören nikah dairesi önündeki alanda gerçekleştirildi.



İnegöl ulaşımında 110 Sultan LF
İNULAŞ Yönetim Kurulu Başkanı
İbrahim Bayram, 7 yıldır İnegöl'de toplu taşımayı sağlıklı bir şekilde sürdürdüklerini ifade ederek, "İNULAŞ AŞ olarak Mart 2010 döneminde, şuan Büyükşehir Belediye Başkanımız olan Alınur Aktaş'ın göstermiş olduğu üstün gayret ve fedakarlıklarla hayata geçirilen 'Ulaşım da kardeşlik projesi'ni sağlıklı ve güvenli bir şekilde sürdürmekteyiz. Şehir içi yolcu taşımacılığında ekonomik, konforlu, rahat ve güvenli ulaşım imkanı sunabilmek için sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurmak, halkımıza dünya standartlarında ulaşım imkanı sunmak adına 110 adet tamamı 2017 model, Otokar marka, 26 oturak 35



Basri Akgül, satışı gerçekleştiren
Bayisi Atalay Otomotiv YK
Başkanı İsmet Atalay'a bir plaket
sundu.

ayakta olmak üzere 61 yolcu kapasiteli, son teknolojiye sahip, düşük yakıt tüketimi ve çevre duyarlılığı ile öne çıkan otobüslerimizi hizmete alıyoruz. İnegöl halkımız her zaman her şeyin en iyisine layıktır. Yeni otobüslerimiz İnegöl'e hayırlı olsun" dedi.



İlk büyük filo teslimatı

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Otokar, 1963 yılında kurulan Türkiye'nin ilk, tek ve milli otobüs firması. Kurulduğumuz tarihten bu yana Türkiye'de kendi imkanlarımızla, kendi mühendislerimizle, kendi Ar-Ge'mizle, kendi çalışanımızla yüzde 100 yerli otobüslerimizi yapmakta ve kullanıma sunmaktayız. Başta Avrupa olmak üzere dünyada 66 ülkeye de değişik tipte 7 metreden, 18 metreye otobüslerimizi tedarik etmekteyiz. Ülkemize ciddi şekilde döviz girişi de sağlamaktayız. Böylelikle bütün dünya Türk mühendisinin, Türk işçisinin gücünü görüyor. Araçlarımızın hepsi yüzde 100 Avrupa standartlarında. Alçak tabanlı Sultan LF dediğimiz araçlar ilk ürünlerimiz. Kısım oldu. İnegöl Belediyesi'ne ilk en büyük filomuzun 110 adetlik teslimatını gerçekleştiriyoruz. Burada önemli olan yeni teknolojilerle birlikte insan hayatına önem vermek, emniyet tedbirlerini tüm otobüslerde kullanabilmek. Bu araçların hepsinde emniyet en önde. Bu otobüslerin İnegöl halkına hayırlı olmasını, özel halk otobüsçüsüne bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.



Düğünümüz var

Sıradan bir açılış gerçekleştirilmediğini ifade eden **İnegöl Belediye Başkanı Alper Taban**, bunun bir düğün olduğunu ifade etti: "Ama her şeyden önce hakkı teslim etmek lazım. Büyükşehir Kanunu, bildiğiniz üzere 2014 yılından itibaren ilçemizde de uygulanmaya başladı, bazı ana başlıklar Büyükşehir Belediyemize geçti. Ulaşım da bunlardan biri, ancak başta Alınur Aktaş Başkanımızın katkı, destek ve planlamalarıyla bugüne geldik. 2014 yılında İNULAŞ yetkilileri ile oturup konuştuk, yaptığımız planlama biraz gecikti. Buradan itiraf etmek istiyorum. 2016 yılı sonunu hedeflemişken bir yıl gecikmeyle bugüne kaldı. Amacımız şu anki mevcut yerel işletmeciyi de zor durumda bırakmamaktır. Vatandaşımızın düşüncesi nedir, beklentisi nedir bunların hepsine



Otokar Genel Müdür
Yardımcısı Basri Akgül, Bursa
Büyükşehir Belediye Başkanı
Alınur Aktaş, İnegöl Belediye
Başkanı Alper Taban ve
İNULAŞ Yönetim Kurulu
Başkanı İbrahim Bayram'a
plaket sundu.

müşabakalarına tahsis edilecek bir araç. Bu da bu işin bonusu oldu. Otokar'a teşekkür ediyoruz" dedi.

Reklam kiriliği son buluyor

Eski araçların üzerinde reklamlarla alakalı da yoğun bir talep olduğunu ve bunun adeta bir çılgınlık haline dönüştüğünü aktaran Başkan Aktaş, "Farklı reklamlar yer alıyordu araçların yüzeyinde, bu da çok hoş olmuyordu şehir estetiği açısından. Bunlarla beraber, bu organizasyonun daha güzel tamamlanacağını düşünüyoruz" diye konuştu. ■



Büyükşehir Belediye Başkanı
Alınur Aktaş, sarı otobüslerle
ilk testi tur atarak yaptı.



BURULAŞ Genel Müdürü Mehmet Kürşat Çapar açıkladı:

Hür müteşebbis ile rekabet etme telaşımız yok

“Vazife bize düşmüş, yoksa BURULAŞ’ın hür müteşebbis ile rekabet etme gibi bir telaşı yok. Yaşanan hadiseler işi biraz zaruret haline getirmiş. Biz verilen vazifeyi yerine getiriyoruz. Yoksa bizim bir piyasa oluşturma gibi düşüncemiz yok kesinlikle.”

Erkan YILMAZ/BURSA-İNEGÖL

BURULAŞ’ın yeni Genel Müdürü Mehmet Kürşat Çapar, ilk açıklamalarını TAŞIMA DÜNYASI’na yaptı. Otogar’ın İnegöl Belediyesi’ne yaptığı 110 Sultan teslimatında Genel Müdür Mehmet Kürşat Çapar’a, Bursa Otogarı’ndan Sabiha Gökçen’e düzenledikleri seferler ve Bursa Otogarı’na yönelik çalışmalarla ilgili sorular yönelttik.

Zaruret hali...

Özellikle şehirlerarası otobüs taşımacılarının, kamunun bu alana girmesine yönelik itirazları olduğunu dile getirdiğimizde, Mehmet Kürşat Çapar’ın açıklamaları şu şekilde oldu: “Sonuçta yürütülmesi gereken bir hizmet var. Vazife bize düşmüş, yoksa BURULAŞ’ın hür müteşebbis ile rekabet etme gibi bir telaşı yok. Yaşanan hadiseler işi biraz da zaruret haline getirmiş. Biz



Mehmet Kürşat Çapar

vazifemizi yapıyoruz, verilen vazifeyi yerine getiriyoruz. Yoksa bizim bir piyasa oluşturma gibi düşüncemiz yok kesinlikle.”

Çekilin denilene kadar...

Bu çalışmadan geri adım atma gibi bir düşünceleri olup olmadığı sorusunu Çapar, “Bize bu vazifeyi, ‘taşımacılığı siz yapın’ diyenler

verdi. Şimdi, onlar ‘çekilin’ derlerse çekiliriz. Biz vazifemizi yerine getiriyoruz” diye cevapladı.

Kazandığımız harcadıklarımız...

Çapar, yolcu talebinin nasıl olduğuna yönelik sorumuzu da cevapladı: “Biz bu işi çok kâr amaçlı yapmıyoruz zaten. Vatandaşın

Bursa Otogarına yeni düzenleme

Bursa Otogarı’na yönelik bir çalışma olup olmadığını da sorduk Mehmet Kürşat Çapar’a: “Şu anda işletme gayet verimli çalışıyor. Özellikle tuvaletler Bursa’ya yakışmıyor. Çok kötü vaziyette. İvedilikle onları yenileyeceğiz. Bu arada belediye otobüs terminali de bitmek üzere. Orada biraz geciktik, hızlıca üstünü kapatıp, insanların ıslanmasını önlemek istiyoruz. Ufak bir sarkma oldu. Bir de giriş çıkışları UKOME’de değerlendiriyoruz. Biraz farklı bir güzergah oluşturup, şehir trafiğini de olumsuz etkilemeyecek şekilde bir çalışma yapma niyetimiz var. Şu an gayet iyi.”

ulaşımını sağlamaya çalışıyoruz, amacımız bu. Şu anda harcadığımız parayı kazanıyoruz. Tabii, ilk yatırım maliyeti var, o, zamanla çıkacak. Bir otobüsümüz vardı, 6 otobüs aldık. Şu anda 7 otobüsle sefer yapıyoruz. Araçların parası daha çıkmadı yani. İki günde çıksa keşke. Talep olursa araç sayımız da artabilir” dedi. ■

İspanya’da Şehirlerarası Otobüs Taşımacılığı - 2

İspanya’da şehirlerarası otobüs taşımacılığını, geçen haftadan eksik kalan bazı bilgileri tamamlayarak devam ediyorum.

Karayolu taşımacılığında yük ve eşyanın payının yüzde 62,5, karayolu yolcu taşımacılığının payı ise toplamda yüzde 37,5. Bu toplamın içinde tarifeli ve düzenli şehirlerarası otobüs taşımacılığının payı ise yüzde 18,8 olduğu www.ine.es İspanya İstatistik Kurumu verilerinde görülmektedir.

Aynı kurumun taşımacılıkla ilgili istatistik verileri incelendiğinde dikkat çekici ve çarpıcı sonuçlar gözlemlenmektedir. Ülkemizde karayolu yolcu taşımacılığında ne kadar yolcu taşındığını biliyormuyuz? TÜİK istatistiklerine bakıldığında, yolcu taşımaları hakkında havayolunun dışında hiç bir veri yok yayınlanmıyor. Nasıl bileceğiz ne kadar yolcu taşıdığımızı? Afaki ve hiçbir gerçeğe dayanmayan yıllık 250 milyon yolcudan bahsediliyor. Ben bu rakamı gerçekçi bulmuyorum. Oysaki İspanya 1996 yılından itibaren tüm yolcu istatistiklerini yayınlamış. Gıpta ile inceledim.

Toplu taşımacılık

Karayolu yolcu taşımacılığı açısından bizleri ilgilendiren İspanya’da taşınan yolcu sayısı rakamlarını sizlerle paylaşayım dilerseniz:

2016 Yılı Ocak/Aralık Dönemi

Şehirlerarası tarifeli ve düzenli kısa mesafelerde: 466.381.000 yolcu
Şehirlerarası tarifeli ve düzenli orta mesafeler: 193.217.000 yolcu
Şehirlerarası tarifeli ve düzenli Uzun mesafeler: 16.035.000 yolcu
2016 yılında 675.633.000 yolcunun otobüs ile seyahat ettiği

görölmektedir.

2017 Yılı Ocak/Eylül Dönemi verileri

Şehirlerarası tarifeli ve düzenli kısa mesafelerde: 346.285.000 yolcu,

Şehirlerarası tarifeli ve düzenli orta mesafeler: 145.186.000 yolcu

Şehirlerarası tarifeli ve düzenli Uzun mesafeler: 12.723.000 yolcu

2017 yılının ilk dokuz aylık döneminde 504.194.000 yolcunun otobüs ile seyahat ettiği görölmektedir.

Turizm grup taşımaları, bu rakamlara dahil değildir. Bu rakamlara mücavir alan içinde yapılan toplu taşıma rakamları da dahil değildir. İstatistiklerde yer alan kısa mesafe kavramı, eyalet içi yolcu taşımaları olduğunun bilinmesinde fayda görüyorum, ortalama 20 ila 250 Km mesafeleri kapsadığını dikkate almamız gerekiyor. Eyalet içi taşımalarda belediyeler ve yerel yönetimlerde tarifeli ve düzenli seferler yapabiliyorlar. Orta mesafeler, eyaletler arası ve 500 Km ile sınırlandırılmış. Uzun mesafeler ise 500 Km üzeri yurtiçi ve uluslararası, özellikle AB içine yapılan tarifeli ve düzenli taşımaları kapsamakta.

Dolayısıyla ülke nüfusu Türkiye’den az olmasına rağmen seyahat kat sayısının yüksekliği buna bağlı olarak, otobüs kullanımının yaygınlığı dikkat çekiyor. İspanya’da özellikle kısa ve orta mesafeli seyahatlerde otobüs tercih ediliyor. Uzun mesafelerde otobüs çok az tercih edilmekte; uçak, YHT ve diğer türde trenler kullanılmaktadır.



NUSRET ERTÜRK

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

Üçüncü tercih otobüstür.

Önemli bir tatil destinasyonu olan İspanya’nın turizm taşıma rakamlarına bakıldığında ülke genelinde 2016 yılında 18 milyon yolcunun kentiçi ve şehirlerarasında turizm araçlarını kullandıklarını görüyoruz.

Tarifeli ve Düzenli otobüs işletmeciliği

Dilerseniz konuya öncelikle ülkemizde çok tatışılan otogar ve yolcu terminaleri açısından bakalım.

Terminal ve otogar iletmeleri mantığı, bizde olduğu gibi, ancak fark şu: Terminaller şehirlerin çevre yoluyla direk bağlantılı giriş ve çıkışı kolay yerlerde ve özellikle şehir merkezinde yapılmışlar. Sevilla, Granada ve Madrid güney yolcu terminallerini bizatihi görme ve inceleme fırsatım oldu.

Temiz ve etkili

Sevilla Otogarı bu konuda dikkatimi çekti. Şehrin tarihi ve turistik merkezine çok yakın konumda ve tarihi kente yürüme mesafesinde, adliye sarayının hemen arkasında. Otogar alanının etrafı apartman konutlarla çevrili. Tahmini 10 bin m2’lik bir dikdörtgen adanın içine terminal yapılmış. Bir cephesi terminal binası, bir başka cepheden apartmanın altından otobüs terminale giriyor, diğer cepheden çıkıyor.

Otobüs giriş ve çıkışlarından yolcu girişi yasak. Otobüsler terminal giriş ve çıkış parası ödemiyor. Her şey elektronik, kapı açılıp kapanıyor. Görevli ve para alışverişi yok. Küçük olmasına rağmen benî etkileyen tarafı, terminal bilet gişeleri ve bekleme salonu sanat galerisi gibi, duvar resimleriyle fresklerle süslenmiş, tarihi bir kimliği var. Tüm terminal engelli ulaşımına uygun



hale getirilmiş. Etkileniyorsunuz, temizliği ve sessizliği de beni ayrıca etkiledi. Bağran çağırın yok, gürültü yok. İşletmelerin bilet gişelerinin önünde kuyruk yok. Yolcuların tamamı önceden biletlerini alarak terminale gelmiş. Sevilla terminalinde, yanlış olmasın 4 tane işletme ve firma ismi gördüm. Terminaldeki salondaki büyük elektronik bilgilendirme panosunda gelen ve giden otobüslerin saatleri ve işletmelerin peron numaraları yazıyor. Yolcu açısından sıkıntı doğuracak bir ortam yok, insana güven ve huzur veriyor.

Simitçi, gazozcu, naneşekerci, su satıcısı gibi insanı rahatsız eden yok! Bir tane kafeterya ve 1 büfe var. Otogarın dışında ve çevresinde kargaşa yok, çevrede restoran ve kafeler mevcut. Taksi sırasını görmesiniz, yolcu terminali olduğu belli bile değil. Göbeğinde bir otogar barındırmasına rağmen mahalle hayatı kesintisiz ve müdahalesiz devam ediyor.

Açıkçası, alışkın olduğumuz insan kalabalığı, kargaşa ve kaos bu ülkenin terminallerinde yok! Güvenliğin çok sıkı olması dikkatimi çekti. Terminale giriş ve çıkışlar tek kapıdan yapılıyor. Bagajlar x-ray’den geçiriliyor. Polisler, üniformalı ve tam teçhizatlı olarak terminal içinde ve ikişerli olarak dışında geziyorlar. Caydırıcılık açısından ben son derece olumlu buldum, yadırgamadım. ■

İspanya’da ulaşım tefrikamız devam edecek...



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

İzmir ziyareti ve Busworld Fuarı

Geçen hafta, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Aziz Kocaoglu’ndan randevu alarak bir ziyaret gerçekleştirdim. İzmir Ticaret Odası Başkanı Sayın Ekrem Demirtaş ile birlikte Sayın Başkan Kocaoglu’ndan İzmir’de yapılacak olan Busworld Fuarı’na ev sahipliği yapmasını istedik. Sağolsun Başkanımız, bizi kırmadı, kendilerine teşekkür ediyorum. Bu sene İzmir’de 19-21 Nisan tarihleri arasında Busworld Fuarı yapılacaktır.

Busworld Fuarı’nın Türkiye için önemini bir kez daha anlatmak gerektiğini düşünüyorum. 1996 yılında, ilk kez Busworld Fuarı’na gittiğimde, iki veya üç Türk firması vardı, yan sanayici olarak. O günden bugüne ne kadar çok şeyin değiştiğini, Busworld’ün otobüs dünyasına katkılarını gördük. O günden bugüne değişimi ise şöyle görüyoruz: Neredeyse yüzde 25’e kadar bir kısmı Türk firmalarından oluşuyor. Mercedes, MAN, Temsa, Otogar, BMC, Anadolu Isuzu, Bozankaya’nın ürettikleri ürünleri görünce, Türk otomotivinin geldiği yeri ve fuarların katkısını gördük. Busworld Fuarı, Türkiye otomotivinde önemli bir kapıdır. Türk otomotivcileri kendilerini tanıtmaya fırsatı buluyorlar, uluslararası işbirlikleri yapıyorlar.

Koltukta dünyanın birincisi, otomotivde Avrupa’nın birincisi, yan sanayiciler arasında bütün dünyayı besleyecek markalarımız var. Alüminyum, cam, doğrama sistemlerinde Türk otomotivi Avrupa’nın önüne geçmiş durumda. Onun için, otomotiv sektörünün daha fazla desteği hak ettiğini düşünüyorum. Otomotiv sektörümüz, ihracata çok önemli katkı sağlıyor. Onun için bu tür fuarların TOBB’un, ticaret odalarımızın ve yerel yönetimimizin desteklenmesi gerekiyor.

Biz İzmir Fuarı’na tema katmak istiyoruz. Temalı bir fuar yapmak istiyoruz. Trafik güvenliği ve ulaşım reform konularını kapsayan bir sempozyum çalışması yapacağız. UITP ile de görüşeceğim, onların bu fuara destek vermelerini ve tematik olmasını sağlamaya çalışacağız. Dolayısıyla İzmir’deki fuarın Türk otomotivi açısından önemli bir fuar olduğuna inanıyorum. Bu fuarın iki senede bir Türkiye’de yapılacağına herkeşe duyurmuş olalım.

İzmir’de ulaşım

Belediye Başkanımız Sayın Aziz Kocaoglu ile İzmir içindeki otobüsçülüğü, otogarları ve ulaşım altyapısını konuşma fırsatı bulduk. Başkan bizi büyük bir nezaketle karşıladı, bilgi alışverişinde bulunduk. Sektör ihtiyaçlarını, servis ve acente yükünün çok ağır bir noktaya geldiğini, sektörün artık bunları taşıyamadığını ifade ettik. Belediye bir ulaşım master planı hazırlamış, İzmir’in giriş ve çıkışlarına üç dört tane cep terminali yapacaklarını, ulaşımı bir kimliğe kavuşturmak ve kentiçi ile entegre etmek üzere bir çalışmaya giriştiklerini söylediler. Yapılan bu çalışmaya katkı sağlamak istediğimizi söyledik. Ulaşımındaki bütün sistemlere yönelik aynı anda yolcu toplama merkezlerinin yapılması gerektiğini ifade ettik. Tabii, bu ilk toplantımızda, İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin ulaşım birimleriyle daha yakın temaslarda bulunup, ulaşımı İzmir halkı için çok daha kolay hale getireceğiz. Yeni açılacak İstanbul-İzmir otayolunun ulaşım talebini arttıracakları ve karayolu taşımacılığının Ege’de daha da büyüyeceğini görüyoruz. Bir taraftan Çanakkale Köprüsü, bir yandan otayol ile İzmir ve Ege, ulaşım katsayısı en yüksek bölge olacak.

Avrupa yakası otogarı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Anadolu Yakası Otogarı ile ilgili yeni bir bölge seçti. Özellikle Başkanımız Mevlüt Uysal’ı ve ekibini, otogarı, Formula 1 pistinin yakınından VIAPORT bitişğine kaydırmaları kararı için tebrik ediyorum. Burada sektörün ihtiyaçlarına uygun bir otogar yapılması için görüşmelerimiz devam edecek.

Burası ilk kalkış ve son varış yeri olarak planlanıyor. Altyapı ve parklanma ihtiyaçlarının ona göre çözülmesi gerekiyor. Ben bir rapor hazırladım. Firmaların geldiği ölçeklere göre, havaalanı modeline benzer terminal ve kontuar sayısı olacak. Güvenlik açısından tüm tedbirlerinin alınması gerekiyor. Raylı sistemle besleneceğini söylüyorlar. İkinci ve üçüncü köprü ve çevreyolundaki kesişimde yer alan bir otogar yapılmalı. Ulaşımın zaman ve ekonomi kayıplarını çözecek şekilde bir otogar olmasını arzu ediyoruz.

Kimse ekmeğimizle oynamasın

Bir başka konu EPDK. İTO’da bir konuşma yaptık. Akaryakıtçıların da haklarını gasp etmememiz lazım. Onların haklı olduğu yönler var. Bu ülkenin insanını taşıyan sektör olarak çok pahalı yakıt alıyoruz. Belli bir dönem içerisinde yapılan indirimler, istasyonların isteyenlerin katılması şeklinde değiştirilmesi düzensizlik ve kayıt dışılık getirecek. Mevcut düzenin devam etmesine yönelik Enerji Bakanlığı’ndan bir randevu talep ettik. Bu indirimler kalktığında ulaşım maliyetlerinin en az yüzde 7-8 artacağını, işlerin sürdürülemezliğini ifade edeceğiz. ÖTV iadesi istiyorduk, ondan vazgeçtik, indirimlerimize dokunmasınlar. ■



Teknoloji

**Ekrem
Özcan**

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Çalışacak Yapay Zeka Aranıyor!

Dönem, zekaları daha çok kullanma dönemi. Makinelere bile zeka katmaya, onları öğrenmeye yönlendirmeye başladık. Yakında iş ilanları başlıktaki gibi olursa şaşırılmayalım. Bakımı, konforu bizden; çalışması ondan, şu işleri yapacak, öğrenmeye istekli yapay zekalı makineler, platformlar aranıyor! Sektörümüzde de dahil, yüzlerce işte kullanılmaya başlandı. Daha da araştırıp verimli, etkili olanları işlerimize yansıtmalıyız. Neleri mesela? İşte size iki örnek:

Şirketimize, kurumumuza, belediyemize çeşitli kaynaklardan görüş, şikayet, talep, yorum, soru geliyor. Daha da doğrusu ‘yağıyor’. Ara ara bizler de anketler yaparak veri toplamaya devam ediyoruz. Sosyal medyadan, çağrı merkezimize gelen telefonlardan, web sitemizden, kendi araştırmalarımızdan binlerce, on binlerce veri geliyor. Verinin geldiği kaynağa göre de ilgili bölümlerde çalışan arkadaşlarımız gelen verileri derliyor, analiz ediyorlar. Onlar da aksiyon alacak ilgili kişilere bilgilendirme amaçlı paylaşıyorlar ve veriler doğrultusunda aksiyonlar alınmaya çalışılıyor.

Peki, bunların hepsini yazılımlar, algoritma tabanlı, makine öğrenmesi ile çalışan platformlar yapsa? Yani öğrenmeyi bilen yapay zekalı platform olsa, göstereceğimiz kaynakları yakından takip etse ve onlardan gelen yazılı, sesli verileri derlese, toplasa, analiz etse. Örneğin şikayet konularını sayılarına göre (tüm kaynakları göz önüne alarak) önceliklendirse, sıralasa? Bu şikayet konularında en çok hangi alt konulardan bahsedildiğini derlese, bizim yerimize okusa, anlasa ve analiz etse? Duygu analizleri yapsa? Bu analizlerin sonucunda da bize, almamız gereken aksiyon planlarını söylese. Bunları da dakikalar içerisinde yapabiliriz? İşte bunu yapabilen yapay zekalı, makine öğrenmesi ile çalışan, öğrenmeye açık yazılımlar, platformlar var. Süreçlerini bu şekilde iyileştirmeye başlayan şirketler, belediyeler de var.

Nasıl Ulaşırsınız?

Bir diğer örnek, birkaç belediyemizde de gördüğümüz otobüsümüzün ne zaman bulunduğumuz durakta olacağı. Mevcut trafik durumunu da göz önüne alarak hesaplayarak bu bilgiyi önümüze getiren yapay zekadan bahsediyorum. Hadi bunu biraz daha karmaşıktırıp daha çözüm odaklı bir hale getirelim. Örneğin Adana’ya turistik amaçlı gittiniz. İlk gidişiniz olsun. Taksi de kullanmadan, şehri de gezerek toplu taşımayla planladığınız yerlere gitmek istiyorsunuz. Her seferinde durakta bekleyenlere, yanlışlıkla durdurduğunuz otobüs, minibüs şoförüne sorarak ilerlemeye çalışacaksınız. Peki, belediyenin sağladığı bir hizmet olsa ve gitmek istediğiniz noktayı uygulamaya ya da web sitesine girdiğinizde, size alternatifli olarak; minibüs, otobüs, metro, tramvay, varsa vapur hepsini göz önüne alarak bineceğiniz araçların numaralarını, saat kaçta nerden kalkacağını, nerelerde aktarma yapacağınızı, hatta size en yakın durakları da göstererek, hatta hangi alternatifin size kaç liraya mal olacağını da belirterek sizinle paylaşsa? Hatta size en yakın duraklara hangi araçların kaç dakika sonra geleceğini de yine trafik durumunu göz önüne alarak söylese... Okurlarımızdan bazılarının bunları deneyimlediğini biliyorum. Belediyelerimizde ve kullanıcılarımızda daha da yaygınlaşması, yapay zekayı, makine öğrenmesi ile çalışan platformları daha da hayatımızda kullanmamız için paylaşıyorum.

Yapay Zekadan Kaçış Yok!

Şimdi gelelim şirketimize, belediyemize... Hangi işlerimizde yapay zekadan, makine öğrenmesi ile çalışan platformlardan faydalanıyoruz? Çağrı merkezimizden pazarlamaya kadar, üretimden satış sonrası hizmetlerimize kadar... Bu yazıyı okuduktan sonra ilk iş, bilgi işlem bölümümüz yöneticilerinden şöyle bir liste isterdim: “Hangi işlerimizde yapay zekadan ya da makine öğrenmesi ile çalışan platformlardan faydalanıyoruz?” Yanıt “henüz faydalanmıyoruz” ise, emin olun önümüzdeki kısa dönemde, şirketlerimizin sektörlerin organizasyonlarında en büyük değişikliği yapacak en etkili teknolojiyle şirketimiz, kurumumuz, belediyemiz geç tanışacak ya da tanışmadan oyundan kopacak demektir. En kısa zamanda sorumlusu olduğumuz bölüm için; ‘hangi işlerimizi yapay zekaya, makine öğrenmesi ile çalışan platformlara aktarabiliriz, bize faydası maliyeti ne olur?’ çalışmasını başlatmalıyız. Yapay zekadan, makine öğrenmesi ile çalışan platformlardan kaçış yok! ■

Akaryakıt bayilerinin 25 sorunu

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş şaşkanlığındaki PÜİS Heyeti, EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz’ı ziyaret ederek, bayilerin gündemindeki önemli sorunları aktardı.

Ziyarete, başta maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan akaryakıt satışı olmak üzere bayilerin öncelikli 25 sorununu EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz’a ileten Genel Başkan Okumuş, ziyarete ilişkin şunları söyledi: “Maliyetin altındaki fiyatlarla akaryakıt satışı yapanlar, akaryakıt üzerinden vergi kaçakçılığı yapıyor. Devletimiz bu nedenle milyonlarca liralık vergi kaybına uğrarken, akaryakıt bayileri de öldürücü boyutta bir haksız rekabetle karşı karşıya kalıyorlar. Bunun

sonucunda piyasanın sağlıklı yapısı bozuluyor. Kayıt dışı satış yapan bu istasyonlara, yani eşyaya ceza vermek yerine, bu işi yapan kişilere para cezasının yanı sıra hürriyeti kısıtlayıcı cezalar da verilmeli. EPDK son yıllarda kaçak akaryakıtlarla mücadelede çok başarılı çalışmalar yaptı ve sektörümüzde kaçak akaryakıt neredeyse kalmadı. Vergi kaçakçılığı yaparak devletimizin şu anda ciddi boyutta vergisini çalan bu illegal yapıların ortadan kaldırılması konusunda da EPDK’dan destek istedik.”

EPDK Başkanı Yılmaz’a aktarılan sorunların başlıkları şunlar:

1. İdari para cezalarının affı veya tecili
2. Petrol ve LPG piyasalarında



3. 6455 Sayılı Kanunla 5015 Sayılı Kanunda yapılan değişiklikler (eşyaya verilen ceza)
4. 5307 sayılı LPG Piyasası Kanunu’nda idari para cezalarının bayiler için 5’ten 1 oranında uygulanmaması
5. Kâr payları
6. Nakliye ücretleri
7. Kilometre tahdidi
8. Akaryakıt ürünleri üzerinden yapılan vergi kaçakçılığı
9. Akaryakıt piyasasındaki haksız fiyat rekabeti
10. ÖTV’siz yakıtların illegal olarak piyasada pazarlanması
11. Dağıtıcıların eşit durumdaki alıcılara (kategorilere) farklı hak ve yükümlülük tanımaları ve farklı şartlar ileri sürmeleri
12. Sorumlu müdür uygulaması
13. İstasyon otomasyon sistemi

14. Taşıt tanıma sistemi üzerinden yapılan satışlar
15. Adres değişikliğinde bayilerden yeniden İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı istenmesi
16. İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı konusunda yaşanan sorunlar
17. Dağıtıcı değiştiren bayilere 60 günlük ikmal olanağı verilmesi
18. Serbest kullanıcı
19. Tarım kredi kooperatiflerinin ve pancar üreticileri birliklerinin kendi üyeleri dışında akaryakıt pazarlamaları
20. Rafineri ve dağıtıcıların fiyatlarının şeffaf olmaması
21. Ulusal markerin kaçak akaryakıtın tek göstergesi olması
22. Dağıtım şirketi kurma şartları
23. Otomasyon sisteminin devre dışı bırakılması
24. Mevzuata aykırı fiyat ilanları
25. Finansal promosyonlar. ■

Uluslararası Yılın Ticari Aracı jürisi belirledi

Yılın Pikabı Amarok

Volkswagen Amarok, Uluslararası Yılın Ticari Aracı jürisi (IVotY) tarafından ‘2018 Uluslararası Yılın Pikabı (IPUA 2018) ödülüne layık görüldü. Amarok, sınıfının en güçlüsü 3.0 lt 224 PS V6 motor teknolojisi, benzersiz iç tasarımı ve sunduğu sürüş konforuyla jürinin beğenisini kazandı. Volkswagen Ticari Araç’ın Amarok modeli, ‘2018 Uluslararası Pikap Ödülü’nü

(IPUA 2018) kazandı. Volkswagen Amarok, 2010 yılında da aynı ödülü kazanmıştı ve bu sayede aynı ödüle iki kez layık görülen ilk pikap oldu.

Jüri, Amarok’u pikap segmentinin “sıkı çalış, sıkı eğlen” felsefesinin cisimleşmiş hali olarak değerlendirirken, aracın tasarımına, hissettirdiği muhteşem hisse ve birinci sınıf kalitesine vurgu yaptı. ■



Kış lastiğinde zorunluluk 1 Aralık’ta başladı

Karayolları Trafik Kanununun 65/A maddesi ve buna dayanarak 1 Nisan 2017’de yayınlanan tebliğe göre 1 Aralık - 1 Nisan tarihleri arasında yük ve yolcu taşıyan tüm araçlarda kış lastiği kullanılması zorunlu. Valilikler, il sınırları içindeki uygulama kararlarını alabilecek ve zorunluluğun daha önce veya daha sonra başlayıp bitmesine karar verebilecek. Araçlar, lastikler ve denetimlerle ilgili esaslar tebliğde yer alıyor. ■



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 7 • Sayı: 298 4 - 10 Aralık 2017

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editorler
Korkut AKIN

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

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

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

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

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

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

BAŞSAĞLIĞI

İstanbul Otogarı 63 nolu yazıhane sahibi
Temel Yıldırım’ın
sevgili kızı

Derya
GÜVENÇ’in

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah’tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.



Av. Birol ÖZCAN
Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkanı

Mercedes-Benz Türk'ün,

MobileKids Trafik Eğitim Projesi çocuklarla buluştu

Mercedes-Benz Türk, ana şirketi Daimler AG'nin 2001 yılında Almanya'da başlattığı, 2013 yılında ise Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile birlikte Türkiye'de hayata geçirilen, dünyanın ilk ve en büyük yol güvenliği girişimi olan MobileKids Trafik Eğitim Projesi'nin farklı illerde tanıtımına devam ediyor.

MobileKids Türkiye, 25 Kasım Cumartesi günü Ankara'da AnkaMALL AVM'de 200'ü aşkın çocuğun katıldığı atölye ve yaratıcı drama çalışmaları düzenledi. Atölye çalışmasında 'Kendi Trafik İşaretini Tasarla', 'Boyama Etkinlikleri', 'Mini

Şehir', 'Kes Yapıştır Trafik Işıkları' başlıklı etkinlikler yer aldı.

Etkinlikte, projenin önemli diğer bir ayağını oluşturan online eğitim sitesi de ailelere tanıtıldı. MobileKids Türkiye web sitesini (tr.mobilekids.net) ziyaret eden çocuklar, proje kapsamında okulları ziyaret eden Ateşböceği'nde verilen eğitimin aynısını eğitici videolar ve eğlenceli oyunlarla da alabiliyorlar. Eğitimi başarıyla tamamlayan çocuklar, "Geleceğin Usta Şoförü" eğitim sertifikasının yanı sıra MobileKids'ten sürpriz hediye setinin sahibi oluyorlar. ■



Hasmer Otomotiv Abant'ta

Müşterileri ile bir araya geldi



Mercedes-Benz Türk Düzce bayisi Hasmer Otomotiv, Batı Karadeniz hafif ticari araç müşterileri ile Abant'ta düzenlediği etkinlikle bir araya geldi.

26 Kasım Pazar günü Abant'ta kahvaltılı şekilde gerçekleşen etkinliğe Hasmer Otomotiv'in Düzce, Bartın, Kastamonu, Zonguldak, Sakarya, Bolu illerinden 150 hafif ticari araç müşterisi katıldı. Hasmer Genel Müdürü Serhat Bağcı, Showroom Müdürü Tamer Yazgan, Satış Müdürü Can Topçu ve Hasmer satış ve servis yetkililerin de hazır bulunduğu organizasyonda Mercedes Sprinter -Vito

araçları ve yönetmelikler, araçlardaki yeniliklerle ilgili bilgi paylaşımında bulunuldu. Etkinlikte USED1 satış sorumluları da hazır bulundular ve ikinci el araçlara yönelik bilgi verdiler.

Müşteriler memnun

Hafif ticari araç müşterileri de Mercedes-Benz Türk Düzce bayisi Hasmer Otomotiv'in düzenlediği etkinlikle bir araya gelmekten mutluluk duyduklarını ifade ettiler.

Önceliğimiz müşterilerimiz

Hasmer Otomotiv Genel Müdürü Serhat Bağcı, bölge müşterileri ile her zaman yakın diyalog içinde olduklarını

belirterek, "Müşterilerimiz ile bir araya gelmekten, onların sorunlarını, görüşlerini dinlemek, problemlerine çözüm arayışında katkı sağlamak bizim öncelikli hedefimiz. Bizim görevimiz sadece satış sürecinde değil, satış sonrası hizmet sürecinde de müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümleri üretmek onların değişen şartlara uyumunu sağlamak. Önümüzdeki süreçte yine müşterilerimizle bir araya geleceğiz. 2017 yılını geride bıraktığımız bu süreçte şimdiden 2018 yılında müşterilerimize kazasız, belasız iş süreçleri ve hayırlı kazançlar diliyoruz. Etkinliğimize katılarak bizim yanımızda olan tüm müşterilerimize de teşekkür ediyoruz" dedi. ■

Çiniye can katan sanatçı: Füreye...

■ Korkut AKIN

Günlük yaşamda kullanılabilen seramikleri bir değer olarak öne çıkaran, yaşamı renklendiren ürünleri estetik bir kaygıyla yeniden yaratan, ülkemizin en önemli sanatçılarından biri Füreye, Kale Grubu'nun 60'ıncı yılı dolayısıyla, ölümünün 20'nci yılında bizlerle buluşuyor.

Yepyeni bir duygu

Kibele ile tarihin derinliklerinden gelen duyguları estetize eden Anadolu insanı, kilimlere olduğu gibi toprağa da işlemiş duygularını. Hem kullandıkları kap kakac, hem üretim aracı, hem tapınacak bir ürün olan çiniyi öne çıkarmış. Füreye, bunları almış, yoğurmuş, şekillendirmiş, güçlendirmiş, yepyeni bir duyguyla yeniden sunmuş. Bir diğer müzede Ai Weiwei de benzer ürünü, çok daha farklı bir bakışla sergiliyor. Her iki sanatçı da dünya çapında, her iki sanatçı da aynı malzemeyi farklı duygularla işliyor.

Füreye, Anadolu insanının geleneksel yapısını, duygularını, hatta inancını işlemiş çiniye... Başlangıçta resim yapmış, ama renkler az gelmiş. Çiniyle yepyeni bir boyut sunmuş insanlara... Hem de meydanlara açık duvarlarda...

Kadim kültür

Kültürler mozaigi, medeniyetler beşiği dediğimiz Anadolu, bin yıllardır yaşamın ve yaşam sevincinin merkezi olmuş, ama bir türlü kurtulamamış o kendisini bağlayan iplerden. Coğrafi, tarihsel, sosyal ve kuşkusuz siyasal tutuculuk sanatın kendisini bulmasını,



insanlarla buluşmasını engellemiş. Sınırlı gelenler de sınırlı kalmış ister istemez. İşte, onlardan biri Füreye... Yaşama sevinci veriyor hepimize.

İnsanların gündelik yaşamda kullanmaya kıyamayacağı tabakların yanında duvarları konuşturmuş panolarla... Günümüz insanının, giderek daha çok saplandığı o yalnızlığı gidermesi, dayanışmayla büyüyen sevgiyi, aşkı betimleyen panolar insanın içine işleyen estetik tat olmuş herkese.

Hayata katılın...

Boyayı, rengi, kağıdı yenileyip yoğurarak üç boyutlu ürün haline getiren Füreye ile geleceğinizi ışıklandırmanız için önemli bir fırsat bu. Bana sorarsanız, kaçırmayın. Ayşe Kulin'in gerçeklere dayanan romanını, serginin çoktan da çok önemli kataloğunu edinin, okuyun... Geleceğinizi siz belirleyin Füreye'nin eşliğinde...

Füreye Retrospektif Sergisini, Akaretler Sıraevler'deki "aaa galeride" 28 Ocak'a kadar görebilirsiniz.

Kapıkule Gümrük Kapısı Yolcu Salonu açıldı

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile Kapıkule Gümrük Kapısı Yolcu Salonu'nun açılış törenine katıldı. Açılış töreninde çevre il ve ilçelerin oda ve borsa başkanları, çok sayıda iş dünyası insanı, bürokrat ve yetkili katıldı.

Açılış kurdelesini TOBB Başkanı ile birlikte kesen Bakan Tüfenkci, hedeflerinin tüm gümrük işlemleri açısından maliyetleri düşürmek, kırtasiyeciliği bertaraf etmek ve işlem süresini azaltarak eşyanın bir an önce nihai varış noktasına ulaşmasını sağlamak olduğunu vurguladı: "Kapıkule gümrük

kapısında otobüs yolcuları için daha iyi ve konforlu şartlarda pasaport ve muayene işlemlerinin yapılabilmesi için toplam 700 metrekaare büyüklükte 2 adet yolcu salonu inşa edildi. Yeni yolcu salonlarımızda gümrük hizmetleri ülkemize yakışır şekilde daha konforlu ve daha hızlı verilecek." ■



Pamukkale Turizm'e 7 Tourismo



Bir Daimler markasıdır.

2+1 Tourismo'larda sonsuz konfor!

Sınıfının en düşük yakıt tüketimine sahip Euro 6 motorlu Tourismo 16 RHD 2+1, size daha fazla kazanç, 41 koltuklu seçeneğiyle yolcularınıza da sonsuz konfor sunuyor.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus
www.instagram.com/mbotobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Pamukkale Turizm, filosuna 7 Tourismo 16 RHD 2+1 otobüs kattı. Firma, son alımıyla son iki ayda yaptığı Mercedes-Benz Türk otobüs yatırımı sayısı 18'e ulaştı. Araçların satışını Mengerler Egemer İzmir Şubesi gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 30 Kasım günü düzenlenen törene Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, Bölge Koordinatörleri Uğur Emektar, Şener Çeçen, Mehmet Köseoğlu, Özmal Filo Müdürü Ahmet Aksoy Bölge Müdür Yardımcıları Ruhi Göktaş, Resul Kılınç, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Mengerler Egemer İzmir Şubesi Genel Müdürü Mustafa Ayar, Genel Müdür Yardımcısı Kadir Murat Duru katıldı.

İşbirliğinin mutluluğu

Törende açıklamalarda bulunan Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, "Bugün Mercedes-Benz Türk AŞ için çok önemli ve heyecanlı bir gün. Çünkü karayolu yolcu taşımacılığı alanının en önemli kanaat önderlerinden Pamukkale Turizm ile bu güzel işbirliğini hayata geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bizim için bir önemi de şu; bir süredir Pamukkale Turizm ile bu çapta bu içerikte işbirliğimiz yoktu. Bu proje ayrıca bu açıdan bizi heyecanlandıran bir proje. Başta Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç ve tüm Pamukkale camiasına teşekkürlerimi sunuyorum. Bu projenin gerçekleşmesinde çok büyük emekleri olan Mengerler Egemer İzmir Şubesi Genel Müdürü Mustafa Ayar ve Murat Duru'ya ve kendi ekibimdeki arkadaşlarım Burak Batumlu ve Murat Kızıltan'a çok teşekkür ediyorum" dedi.

Yakıt tüketiminde rakipsiz

Tourismo'nun yakıt tüketiminde rakipsiz bir araç olduğuna dikkat çeken Alper Kurt, "Her zaman ifade ediyoruz Tourismo aracımız Euro 6 segmentinde yakıt tüketiminde iddialı ve aslına bakarsanız rakipsiz olduğunu düşündüğümüz bir araç. Bu satışın da Pamukkale Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını, kazasız belasız bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi.

Son iki ayda 18 otobüs

Bu teslimatla, son iki ay içerisinde Pamukkale Turizm filosuna 18 adet Mercedes-Benz otobüsün katıldığını belirten Alper Kurt, "Bundan sonra birlikteliğimiz güçlenerek devam edecek. Bu satış sürecinde takas ve finansman da söz konusu. Müşterimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir işbirliği yaptık" dedi.

Yatırımcı markaya bakıyor

Konuşmasına projede emeği geçenlere teşekkür ederek başlayan Mustafa Özdalğç, bu işbirliğinin uzun yıllar devam edeceğine inandıklarını ifade etti: "Pamukkale ve Mercedes'in bu yolculukta kol kola ilerlemesi sektör için, kurumlarımız için hayırlı olsun. Mercedes'in kalitesi için söylenecek bir söz yok. Ama bugün otobüs tercihinde en önemli sebeplerden bir tanesi artık işletme maliyetleri. Bizim maliyetlerimizin yüzde 50-55'ini akaryakıt oluşturuyor. Yolcu, bilet alırken otobüsü sorabilir, ama bu yatırımı yapanlar için marka seçimi çok önemli. Euro 6 segmentinde şu anda Tourismo üzerine az yakan araç yok. Bunu da filomuzda bulunan diğer araçlarla mukayese ettiğimizde ciddi avantajlarını gördük. Yolu sevgiden geçen, bu projede görev alanlarla tekrar bir arada olmayı diliyorum" dedi.

Kurumsal markalar buluştu

Mengerler Egemer İzmir Şubesi Genel Müdürü Mustafa Ayar da, "İki çok önemli kurumsal firma birbirini tercih etti. Bu arada bizimle çalıştıkları için teşekkür ediyorum. Emeği geçen herkese hem Pamukkale hem Mercedes yönetimine teşekkür ediyorum" dedi. ■