

## 60 S plaka 170 bin TL'den ihaleye çıkıyor

Bursa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı UKOME Kurulu'nun kararları kapsamında; Bursa Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde 2017 3. Etap yılı 30 adet Gemlik İlçesinde 30 adet Mudanya İlçesinde Ticari Servis Aracı (S) Plakasının 10'ar adet ayrı ayrı satışı işi" işinin Açık Teklif Usulü ayrı ayrı satışını yapacak. Mudanya ve Gemlik ilçeleri için belirlenen 1 adet S plaka için tahmini bedel 170 bin TL+KDV, geçici teminat ise 34 bin TL. İhale Belediye Encümeninde açık teklif usulü ile 01.08.2017, 29.08.2017 ve 26.09.2017 tarihlerinde 10' ar adet Mezket Ticari Servis Aracı (S) Plakasının ayrı ayrı satışı Sah günleri saat 15.00'te yapılacak. ■

## Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın, KDV Reformu açıklamaları...

# SEKTÖRÜN KDV BEKLENTİSİ

● Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü, 2007 yılından beri yüzde 18 olan KDV oranının bir alt dilime, yüzde 8'e indirilmesi yönünde taleplerini dile getiriyor. Turizm ve bazı sektörlerde sağlanan bu imkandan mahrum kalan yolcu taşımacılığı sektörü, Maliye Bakanı'nın son açıklamaları ile yeniden umutlandı. Sektör mensupları şimdi KDV yükünün azaltılmasını bekliyor.

Hükümet, Türkiye'de 1985 yılından bu yana uygulanan ve her sektör için büyük maliyetle dönüşen KDV yükünü azaltmak için çalışmalara başladı. Türkiye'nin dört bir tarafında mevcut sistemle ilgili şikayet olduğunu dile getiren Maliye Bakanı Naci Ağbal, "Üretimi, yatırımı, ihracatı olumsuz etkileyen bu uygulamaları kaldıracağız" dedi.

### STK'lara çağrı

Bütün STK'lara ve ilgililere KDV sisteminin değiştirilmesi konusunun çok önemli olduğu ve onlarla istişare ile bunu değiştirmeleri konusunda çağrıda bulduklarını anımsatan Ağbal, STK'ların, ihracatçıların ve ilgili kuruluşların kendilerine pozitif dönüş yaptığını aktardı: "Birkaç ay içerisinde bütün bu çalışmaların bulgularını masaya koyacağız ve KDV reformunu yaparsak nasıl yapacağımızı birlikte kararlaştıracacağız."

### Sektör nefes alır

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım: "Biletteki KDV oranının bir alt dilim olan yüzde 8'e indirilmesine yönelik talebimizi 2007 yılından beri dile getiriyoruz. Turizm sektörüne sağlanan bu imkan, şirket unvanında turizm yazan bir sektörün bütün firmalarından esirgendi. Üstelik turizmin ana unsuru, turizm taşımacıları bile kapsam içinde yer almadı. Şimdi, Maliye Bakanı Sayın Naci Ağbal'ın son dönemde KDV yükünün azaltılmasına yönelik açıklamaları bu talebimizin hayata geçmesine yönelik umutlarımız yeniden arttı. 10 yıldır ihmal edilen sektörümüz KDV yükünün azaltılması ile bir parça nefes alma imkanına kavuşacaktır. Almanya'daki gibi toplu taşımaya akaryakıtta yüzde 10 ÖTV iadesi sektörümüz için de gündeme alınmalıdır."

### Sektör 10 yıldır bekliyor

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin: "KDV yükünün azaltılmasına yönelik Hükümetin attığı adımları destekliyoruz. 2007 yılından beri sektörümüz bunu bekliyor zaten. TOFED yönetimi, biletteki KDV oranının indirilmesi için Ankara'da birçok kez girişimde bulundu. Hatta bunu ilk dile getiren sivil toplum örgütü TOFED oldu. Ancak bugüne kadar bu çabalar sonuç vermedi. Şimdi Maliye Bakanının KDV yükünü azaltmaya yönelik açıklamaları bizleri sevindirdi. Umarız düzenlemeler çok kısa sürede hayata geçer ve ağır maliyetler altında hizmet vermeye çalışan sektörümüz biraz olsun rahatlar."

### Birlikte hareket edelim

Bakan Ağbal, hazır bu konuyu tartışmaya açmışken, federasyon ve derneklerin tek başlarına başvuruları zayıf kalacaktır. Sektördeki bütün mesleki sivil örgütlenmelerin ortak bir metinle talepte bulunması gerekir. Ortak çalışmayla oluşturulan ortak bir metinle birlikte davranılmazsa başarılı olunması da mümkün değildir. Sektörümüzdeki bütün sivil mesleki örgütleri birlikte hareket etmeye davet ediyoruz." ■



Naci Ağbal

### Dentur Avrasya, Scania'yı tercih etti

Dentur Avrasya ve Doğu Otomotiv Scania arasında gerçekleşen işbirliği kapsamında teslim edilen 8 deniz motorunun, iki adedi ilk üretilen Kanuni gemisinde bulunuyor. **3'te**

### Mercedes-Benz Türk, 2017 beklentilerini açıkladı:

Otobüs ve kamyon pazarı 2016'nın çok aşığında seyrediyor. İlk aylık verilerde 12 metrelik şehirlerarası ve turizm otobüsü pazarında satılan otobüs sayısı 300. Yılın geri kalanında toplam pazara yönelik beklenti 600. Pazardaki düşüşteki etkenlerden birisi bireysel müşterinler giderek azalması. **3'te**

### Otobüste bireysel müşteri azalıyor, kamyonlarda inşaat segmenti büyüyor

Mercedes-Benz Türk, 2017 beklentilerini açıkladı. Otobüs ve kamyon pazarı 2016'nın çok aşığında seyrediyor. İlk aylık verilerde 12 metrelik şehirlerarası ve turizm otobüsü pazarında satılan otobüs sayısı 300. Yılın geri kalanında toplam pazara yönelik beklenti 600. Pazardaki düşüşteki etkenlerden birisi bireysel müşterinler giderek azalması. **3'te**

### Mercedes-Benz X-Serisi ile pick-up pazarına girdi

Pick-up dünyasının yıldızı olmaya aday "Mercedes-Benz X-Serisi", dört ve altı silindirli motor seçenekleriyle kullanıcılarına türlü keyfi sunacak. **6'da**

### Kamil Koç bireysel otobüsçüsü Ramazan Yüceer otobüs yatırımlarını sürdürüyor

Topçam Turizm yatırımlarına devam ediyor. **5'te**

### Lojistik Dünyası

#### Renault Trucks 2020 hedeflerini açıkladı

Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü... **7'de**

### Akkoç Lojistik 50 Actros aldı

Akkoç Lojistik, Renault Trucks 50 Actros... **7'de**

### Arkas Lojistik, 30 Renault Trucks aldı

Arkas Lojistik, Renault Trucks 30 adet... **6'da**

## Deniz Ulaşımı, Boğaz Geçişleri ve Modal Dağılımdaki Yeri - 2

İstanbul'da Deniz Ulaşımı başlığı; trafik güvenliğinden, modlar arası entegrasyona, toplu ulaşım kültürünün ediniminden, dakiklik-konfor-güvenlik odaklı 'hizmet kalitesinin yükseltilmesine' kadar birçok önemli konunun çözümüne yol göstericidir. Bu bağlamda; ülkemizde (özelde de İstanbul'da) hem şehirlerarası ve hem de şehir içi yolculuklarda; denizyolu ve demiryolunun yaygınlık ve alışkanlık bağlamında uzun yıllar olması gerekenin çok gerisinde kaldığını görüyoruz.



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

dünyasına teknolojilerin nimetlerini sokabilecek şekilde dönüştürülebilir; sosyal-ekonomik-politik ve teknik anlamda kendi perspektifimizi 'süreklilik' şeklinde inşa edememiş olmamızdan dolayı, bütün bu gelişmeler çoğu zaman nispi kaldı ve daha farklı kayıplara yol açtı. Bu kayıpların; teknik-ekonomik anlamdaki okumaları; tüketim kültürünün yönlendirilememiş olması, kaza kayıp oranlarının yüksekliği, sosyal adaletsizliğin giderilememesi ve derinleşmesi,

kaynaklarımızı etkin ve verimli şekilde kullanamamışımız, modal dağılımın tek modlu dağılıma dönüşmesi, plansız şehirleşme ve rant odaklı bakış açıları şeklinde okunabilir.

### Boğaz köprülerinin etkisi...

İstanbul'da birinci ve ikinci Boğaz köprülerinin inşa edilmesi, şehrin yapısında ve ulaşım sisteminde önemli ölçekte değişimleri beraberinde getirmiş olup 29 Ekim 2013 itibariyle bir bölümünün açılışı gerçekleştirilen Marmaray da şehrin ulaşımında ve köprü trafiğinde belirgin bir etki oluşturmaktadır. Daha önce de ifade ettiğimiz üzere, banliyö hatlarının da tamamlanmasıyla Gebze-Halkalı arasında İstanbul'un güney aksında doğu-batı hattı boyunca

Marmaray önemli bir trafik talebini karşılayacaktır. İstanbul'da ulaştırma sisteminde karayolu ulaştırma türünün türel dağılımda ağırlıklı bir payı olup bu ağırlık Boğaz köprülerinin inşasıyla birlikte daha da artmıştır. Bir diğer etken ise, Boğaz köprülerinin inşasının, şehrin her iki yakasının hem Boğaziçi ekseninde ve hem de Marmara kıyıları ve iç bölgelerde gelişimini hızlandırmıştır. Boğaz köprülerinin inşası, doğrudan ya da dolaylı olarak otomobil sahipliği oranlarının artmasına ve Asya-Avrupa yakaları arasındaki nüfus ve istihdam dağılımının nispeten Asya yakası lehine değişmesine katkıda bulunmuştur. Aşağıda Tablo 1'de yıllara göre, boğaz köprülerinin inşasına paralel olarak şehrin Asya-Avrupa yakaları nüfus dağılımları gösterilmiştir.

Tablo 1'de görüldüğü üzere Birinci Boğaz Köprüsünün inşası öncesinde Avrupa yakasının şehrin nüfusundaki ağırlığı yüzde 76'larda iken inşa sonrasında bu oran yüzde 69'lara düşmüştü, İkinci Boğaz Köprüsünün de tamamlanmasıyla birlikte 1990'larda bu oran yüzde 66'lara gerilemiştir. 2000 yılı başlarında ise Avrupa yakasının ağırlığının yüzde 64'e düştüğü görülmektedir. Bu süreçte; sürekli olarak göç almaya devam eden İstanbul'da köprülerin inşasının da bu göçün ivmesinde nispi bir etki oluşturduğu söylenebilir. Dolayısıyla, iki Boğaz köprüsü İstanbul'da, 1970'li yıllardan bu yana, hem şehrin yerleşik nüfusunda nispi bir Asya yakasına kayışı ve hem de şehre o süreçte göçle gelen, gelmekte olan nüfusun yerleşim yeri

İstanbul	1970	1980	1990	2000
Avrupa Yakası	76%	69%	66%	64%
Asya Yakası	24%	31%	34%	36%

Tablo 1. İstanbul'da Yıllara Göre Asya-Avrupa Yakaları Nüfus Dağılımı

İstanbul	1970	1980	2000
Nüfus	3.500.000	4.800.000	12.900.000
Özel Otomobil Sayısı	60.000	200.000	1.800.000
Kişi Başına Düşen Özel Otomobil	0,017	0,042	0,140
Avrupa Yakası İstihdam Oranı	%80	%77	%71
Asya Yakası İstihdam Oranı	%20	%23	%29

Tablo 2. İstanbul'da Yıllara Göre Asya-Avrupa Yakaları İstihdam Dağılımı ve İstanbul'un Nüfus, Otomobil Sayısı Değerleri



**Salim Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

## Yüzyılın yarısı...

Cumhuriyetle birlikte atılım hamlesine girişen Türkiye, gelişmenin ulaşımına bağlı iyi kurmuş, "anayurdu dört baştan" demir ağlarla örmüştü. Kuzeyden güneye, doğudan batıya ana hat oluşturulmuşsa da o hattın diğer uçlara gitmesi sağlanamamıştı. Bunun en kolay karayolu taşımacılığıydı ve noktadan noktaya taşımacılık hem seri hem de istenilen kaliteyi tutturma imkanı veriyordu.

Teknoloji geliştiği yollar düzelmeye, yollar düzeldikçe araçlar modernleşmeye, araçlar modernleşince de yolculuklar arttı. Bu, beraberinde refah düzeyini yükseltti. Yükselen refah düzeyinin de etkisiyle insan hareketliliği çoğaldı. Birbirini tetikleyen bu durum, ülkemizin daha da gelişmesini, bugünlere gelmesini sağladı.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı ana ulaşım sistemi haline gelince, dünyanın en önemli otobüs üreticileri burada da fabrika açma kararı verdi. Bunlardan Mercedes-Benz, Otomarsan adıyla ilk üretimini 1967 yılında İstanbul'da yaptı. Bundan tam 50 yıl önce başlayan yolculuk giderek artan bir ivme ve enerjiyle devam ediyor. Mercedes-Benz Türk, sadece üretimle değil, istihdamı, ihracatı, sosyal gelişim projeleri, sponsorlukları, gençleri desteklemesiyle de ülkemizin gururu oldu bu geçen 50 yılda.

Mercedes-Benz Türk'ün bu faaliyeti ve çalışmalarını artarak devam edecekler. Otobüs ve kamyon üretimiyle Türkiye'nin sanayi hamlesinin taşıyıcısı olan Mercedes-Benz Türk, yukarıda ele aldığımız gelişme ve yükselme eğrisini her geçen gün daha da yukarı çıkaracağını müjdesini de verdi 50'nci yıl kutlamalarıyla.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün, şoföründen işletmecisine kadar iç içe olduğu Mercedes-Benz Türk, otobüsünün en yakın, en büyük, en önemli dostu olarak da çok büyük. Yolcu beklentisini, taleplerini, olmasını istediklerini kaptanlar aracılığıyla bizlere ilettiler. Tabii, kaptanların da beklentileri, istek ve arzuları var. Biz hepsini doğrudan Mercedes-Benz Türk yöneticilerine iletiyoruz. Şu olmaz, bunu yapamayız demiyorlar. Ellerinden geldiğince, hatta daha da geliştirerek daha da etkili olmasını sağlamak için üzerinde çalışıyorlar. İşte, "Peron otobüsü" tanımı, bu nedenle artık tarihe karıştı, çünkü Mercedes-Benz bütün modelleriyle peron otobüsü üretiyor zaten.

Mercedes-Benz Türk'ü, tüm çalışanlarıyla birlikte kurum olarak kutluyorum. ■

## Anadolu Isuzu'ya yeni atama

Anadolu Isuzu'da Pazarlama ve Kurumsal İletişim ve İş Geliştirme birimlerinin başına Selda Çelik getirildi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olan Çelik, Anadolu Grubu'nda ilk olarak 2005 yılında Anadolu Efes Türkiye'de Pazarlama Uzmanı olarak görev almaya başladı. Uzun yıllar Anadolu Efes Türkiye bünyesinde farklı yönetici görevlerini üstlenen Selda Çelik, en son Nisan 2016 ve Mayıs 2017 tarihleri arasında Anadolu Efes Türkiye Pazarlama Direktörlüğü'nde Marka Direktörü (Efes Pilsen) olarak görev yaptı. ■



Selda Çelik

## Tahditle servis sektörünün değeri arttı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Fatih Pistil, "geçen yıl itibariyle tahditle S plaka uygulamasına geçtik. Bu uygulama ile servis taşımacılığı esnafı belirlenmiş oldu. Aynı zamanda güvenli ve yüksek standartlı servis taşımacılığının da altyapısı oluşturularak denetim yapılabilir hale getirdik. Sektörün değeri artmış oldu" dedi.

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, servis taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren esnaflara yönelik önemli açıklamalarda bulundu. Pistil, "Öğrenci servis taşımacılığı yapacak esnaflarımızın araçlarını, 'Okul Servis Araçları Hizmet Yönetmeliği'ne uygun hale getirerek ruhsatlarına işletmeleri gerekmektedir. Aksi halde bu araçlara çalışma belgesi düzenlenmeyecektir" dedi.

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, servis taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren esnaflara yönelik önemli açıklamalarda bulundu. Pistil, öğrenci servis taşımacılığı yapan S plakalı araç sahiplerine "Okulların açılmasına yaklaşık iki ay süre kaldı. S plaka sahibi olmayan araçlara ve korsan servis taşımacılığı yapan kişilere yönelik denetim emniyeti ve jandarma birimleri tarafından yapılacaktır. Esnaflarımızın mağduriyet yaşamamak için kalan iki aylık bu süre zarfında araçlarını denetimle uygun

hale getirmeli ve ruhsatlarına işletmelidir" diye konuştu.

### Geçen yıl S plaka uygulamasına geçtik

Pistil, "Bilindiği üzere geçen yıl itibariyle tahditle S plaka uygulamasına geçtik. Bu uygulama ile servis taşımacılığı esnafı belirlenmiş oldu. Aynı zamanda güvenli ve yüksek standartlı servis taşımacılığının da altyapısı oluşturularak denetim yapılabilir hale getirdik. Sektörün değeri artmış oldu. Öğrenci servis taşımacılığı yapacak esnaflarımızın araçlarını, 'Okul Servis Araçları Hizmet Yönetmeliği'ne uygun hale getirerek ruhsatlarına işletmeleri gerekmektedir. Aksi halde bu araçlara çalışma belgesi düzenlenmeyecektir. Bu konuda tüm sektör esnafımızı duyarlı olmaya davet ediyoruz" ifadelerini kullandı. ■



Fatih Pistil

# NOVO S

## AZ YAKAR, HER İŞE KOŞAR.

• Servis taşımacılığı için ideal • Yüksek güvenlik standartları • Düşük yakıt sarfiyatı • Düşük işletim maliyeti

www.isuzu.com.tr  
facebook.com/isuzuTürkiye  
twitter.com/isuzuTürkiye  
instagram.com/isuzuTürkiye  
Çağrı Merkezi: 444 4 İSZ (479)

Yeni Isuzu Novo S, düşük yakıt sarfiyatı ve yüksek güvenlik standartları ile işinizde yeni yol arkadaşınız olacak.

## Mercedes-Benz Türk otobüs ve kamyon satış yöneticileri 2017 beklentilerini açıkladı:

# Otobüste bireysel müşteri azalıyor kamyonda inşaat segmenti büyüyor

Otobüs ve kamyon pazarı 2016'nın çok aşağısında seyrediyor. İlk aylık verilerde 12 metrekil şehirlerarası ve turizm otobüsü pazarında satılan otobüs sayısı 300. Yılın geri kalanında toplam pazara yönelik beklenti 600. Pazardaki düşüşteki etkenlerden birisi bireysel müşterinin giderek azalması.

Kamyon pazarında, geçmiş yıllara göre farklılık inşaat segmenti ürünlerde yaşanıyor. Kamyon pazarında geçen yıla göre düşüş yüzde 21. Toplam pazar 6 ton ve üzeri kamyon, geçen yıl 11 bin adet satılmış, bu yıl ilk 6 ayda 8 bin 700, 2 bin 200 de çekici ise satılmış. Çekici pazarı yüzde 60 daralmış. Buna karşılık, inşaat kamyonu satışları artmış, 2 bin 500 inşaat kamyonu yerine 3 bin 500 satılmış.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu ve Şehirli Otobüs Kamu Satış Kısım Müdürü Yusuf Adıgüzel, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı, Kamyon Satış Operasyonları Kısım Müdürü Tolga Bilgisi, Kamyon Ürün Yönetimi Kısım Müdürü Cüneyt Uslu sektör basını ile bir araya geldi.



Bahadır  
Özbayır

### 6 ay su gibi geçti

Toplantıda 2017 yılına yönelik değerlendirmelerde bulunan Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, "2016 zor geçti, ama bu yıla umutla girdik. 6 ay su gibi geçti, Haziran sonu nasıl geldi anlamadık. Gene ilginç bir yıl geçiyoruz. Türkiye'de birbirine benzeyen bir yıl hiç olmadı. Hepsi kendine münhasır" dedi.

### Zorlukların üstesinden geleceğiz

"Bütün zorluklara rağmen biz hep olumlu taraftayız" açıklaması yapan Bahadır Özbayır, "Türkiye'nin en büyük otomotiv yatırımlarının başında gelen 1 milyar Euro'yu aşan

yatırımımız var. 6 bin çalışmamız var. Bayileri de katarsak 10 binin üzerinde bir aileye sahibiz. Bir ithalatçı şirket gibi bakma şansımız yok. Duruma bak, işler iyiyken sat, kötü olduğu zaman 'başka ülkelere satarım' deme şansımız yok. Türkiye'ye inandığımız için bu büyük yatırımları yaptık ve yatırımları sürdürmek zorundayız. Zorluklarla karşılaşsak bile bu işin üstesinden gelmek zorundayız. Bu, yatırımcı karakterimizden geliyor. Otobüste üretime başlanan yıldan beri, kamyonda son 30 yıldan beri kendimizi ispat etmiş durumdayız" dedi.

### 6 ayda 8 bin 700 kamyon

2017'deki kamyon pazarının 2016 seviyesinden aşağı olmamalı diye düşündüklerini, ancak ilk 6 aylık seviyede yüzde 20-21 seviyesinde bir düşüş olduğunu belirten Bahadır Özbayır, "Toplam pazar 6 ton ve üzeri geçen yıl 11 bin kamyon satılmış. İlk 6 ayda bu yıl 8 bin 700 civarında olduğunu görüyoruz. En yüksek daralma çekici segmentinde. Geçen yıl 5600 çekici satılmışken bu sene 2 bin 200 satılmış. Çekici yüzde 60 daralmış. İnşaat kamyonu satışları ise artmış. 2 bin 500 inşaat kamyonu yerine 3 bin 500 satılmış ve yüzde 43 artmış. 3 bin 500 adet çok mu? 35 binli adetli gerçekleşen toplam kamyon pazarına, normal bir yıl diyoruz. En üst seviye ise 1997 yılındaki 49 bin adet" dedi.

### Kamyon pazarındaki farklılık

2017'de çekici pazarında yapısal değişikliğin olduğuna dikkat çeken Özbayır, "Kentsel dönüşümler ve altyapı yatırımları inşaat kamyonlarına yatırımı arttırdı. Daha önceki yıllarda çekici segmenti toplam pazarda yüzde 45-50 olurken, inşaat segmenti yüzde 25 olurdu. Bu yıl pazar, yüzde 25 çekici, yüzde 40 inşaat segmenti şeklinde oluştu. Ama inşaat segmentinin bu hızla gitmesini beklemek doğru değil. Uluslararası ve yurtiçi nakliyede bir yenilenme ihtiyacı olacak ve ilave artırımlarla kapasiteler mutlaka artacak inancındayız. Ama biz, pazarda toparlanma olsa da geçen yılın seviyesini geçmesini beklemiyoruz; ya aynı seviyelerde ya da biraz altında olur. Ama öngörüle bulunmak da çok zor. Döviz kuru ne olur, bilmiyoruz. Kurdaki hareketlilik pazarı çok etkiliyor. Ama şu kesin inşaat segmenti birinci sırada yer alacak" dedi.

### Rekabet yeniden şekilleniyor

Kamyon pazarında liderliklerinin devam ettiğini de ifade eden Bahadır Özbayır, "Hem çekici pazarında hem inşaat segmentinde liderliğimiz sürüyor. Atego çok iyi performans gösteriyor. Bu yıl Orkun Group'a gerçekleştirdiğimiz 100 adetlik filo teslimatları gibi büyük ölçekli teslimatları konuşuyoruz. Geçen yıl Euro 5 ve Euro 6 satışları birlikte oldu. Artık rekabet yeniden şekilleniyor ve



bu rekabete en hazır firma biziz. Müşteri ihtiyaçlarını ve pazarın trendlerini iyi takip ediyoruz. Başarılarımızda önemli etkenler bunlar. Müşterilerimize karşı sorumluluğumuz var. Mercedes-Benz Türk olarak geniş ürün gamı, finansal hizmetleri, sigorta, kasko ürünleri, bayi ağı ve ikinci eli ile en iyi hizmeti ve ürünleri sunuyoruz" dedi.

### İkinci el hareketli

Bahadır Özbayır, bu yıl ikinci el ticaretinin de çok hareketli geçtiğini belirterek, "İkinci eldeki hareketlilik bir süre sonra sıfır araca doğru da yöneltecek müşterileri. Çünkü oradaki stoklar da azalmış durumda" diye konuştu.



Alper  
Kurt

### İlk 6 ayda 300 otobüs

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt da, 2017'nin ilk 6 ayındaki otobüs pazarında yaşanan gelişmeleri değerlendirdi. Normal bir yılda şehirlerarası otobüs pazarının 1000-1100 adet civarında olduğunu belirten Alper Kurt, "Bu seviyedeki pazarda turizm taşımacılığının payı yüzde 30 civarında olur, bir parça da kamu alımları gelir. 2016'da turizm tarafı yüzde 30'ken yüzde 5 civarında gerçekleşti. Turizm sektörüne 50-55

kadar otobüs satıldı. Turizm taşımacılığındaki daralma 2017'de devam etti. Bu yıl toplam pazardaki daralma ilk 6 ay sonunda yüzde 60'a ulaştı. İlk yarıda satılan turizm ve şehirlerarası otobüs sayısı 300 oldu. Bu yıl 600 veya biraz daha altında bir seviyede kapanacak gibi gözüküyor. Turizm tarafında ise gelen turist sayısında artış olsa da bu, otobüs yatırımına yönelmedi. 2016'ya göre turist sayısında artış var ama 2015'e göre hala yüzde 18-20 geride" dedi.

### Bireysel otobüsçü azalıyor

2017 otobüs pazarı seviyesinin son 15 yılın en kötü seviyesi olduğuna dikkat çeken Alper Kurt, "Pazarın bu kadar düşük seviyeye gelebileceğini biz de öngörmüyorduk. İlk 6 aylık veriler, bize, son 15 yılın en kötü pazar seviyesini gösteriyor. Burada en büyük etken döviz kurundaki istikrarsızlık oldu. Dövizdeki yükseliş müşteriye ikinci el araç alımına yöneltti. Müşteri kırılımlına baktığımızda pazardaki daralmanın özellikle bireysel otobüsçü tarafından geldiğini görüyoruz. Ancak şehirlerarasında yolcu hareketliliğini de gözlemleyebiliyoruz. Bu yıl şehirlerarasında 230 milyon yolcu sayısını geçecek gibi görünüyor. Bu yıl sektörde kiralama yöntemine de gidildi. İkinci el stoklarının

azalmasının sıfır araç satışına da olumlu yansımaları olacak. 2018'de pazarın normal seviyelerine gelmesini bekliyoruz. Buna da ihtiyaç var. Filoların yenilenmesi gerekiyor. 230 milyon yolcu taşınan bir ülke de 600 otobüs yatırımı bir şey değil" dedi.

### 2+1 tercih ediliyor

Alper Kurt, yatırımlarda, 2+1 tercihinin öne çıkmaya devam ettiğini belirterek, "2+1 etkisi Haziran sonu itibarıyla yüzde 70'er seviyesine geldi. 2+1 hala yükselişte" dedi.

### Yeni Tourismo gündemde değil

Haziran ayında Yeni Tourismo'nun Avrupa lansmanının yapıldığını belirten Alper Kurt, "Lansmanı yapıldı ama satışına henüz başlanmadı. Bu yıl Mercedes-Benz Türk olarak yeni Tourismo gündemimizde olmayacak" dedi.

### Şehirli otobüs pazarı büyüyor

Şehirli otobüs pazarında ilk 6 ay sonunda yüzde 61'lik bir büyümeye yaşadığını belirten Alper Kurt, "Geçen yıl şehirli otobüs pazarı 900 adet civarında gerçekleşmişti. Bu yıl ilk 6 ay sonunda yüzde 61 büyümeye var, ama buradaki büyümeye, geçen yıl yapılan ihalelerin araç teslimlerinin bu yıla sarkmasının etkisiyle oldu. İlk 6 ayda 550 adet şehirli otobüs satışı gerçekleşti. 2018'de şehirli büyümeye daha fazla olacak" dedi. ■



## Dentur Avrasya, Scania'yı tercih etti



Dentur Avrasya ve Doğuş Otomotiv Scania arasında gerçekleşen işbirliği kapsamında teslim edilen 8 deniz motorunun, iki adedi ilk üretilen Kanuni gemisinde bulunuyor.

İstanbul Boğazı'nın iki yakasında yolcu taşımacılığı hizmeti ile ulaşım sorununa çözüm sunan Dentur Avrasya 14 adet "double ended" gemilerin ilki olan "Kanuni" Beşiktaş/Üsküdar arasında denizyolu ile yolcu taşımaya başladı.

2 adet 13 litrelik 400 beygir gücünde Scania deniz motoru bulunan "Kanuni"nin tanıtımı Doğuş Otomotiv Scania Endüstriyel ve Deniz Motorları Satış Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu ile Dentur Avrasya Grup Genel Müdürü Ünsal Savaş, Dentur Avrasya Grup Yönetim Kurulu Danışmanı Gökhan Berkay ve diğer yetkililerin katılımı ile gerçekleşti.

### "Yeni gemilerimiz ile yolculuklar daha konforlu"

Dentur Avrasya Grup Genel Müdürü Ünsal Savaş, "Gemilerin her iki tarafında Scania motoru

bulunuyor. Bu sayede yeni i gemilerimiz mevcut gemilere göre yüzde 40 daha hızlı seyir yaparak Üsküdar - Beşiktaş arasında sadece 5 dakikada tamamlıyor" dedi. "Dentur Avrasya Grup Yönetim Kurulu Danışmanı Gökhan Berkay ise "yeni nesil gemilerimizde sessiz ve emisyon oranı düşük çevreci motorlar kullanmayı planladık. Bu



kriterlerimizi fazlasıyla karşılayan Scania ile çalışma kararı aldık. Yaptığımız testler sonucu saatte 30 litre gibi çok ekonomik yakıt tüketim değerlerine ulaştık. Ayrıca Scania deniz motorlarının bakım aralıkları uzun, işletme maliyetleri düşük. Yeni Scania motorlarının güçlü tork değerleriyle, gemilerimizin manevra kabiliyeti artmış ve verilen tüm komutlara cevap verme süresi daha iyileşti" dedi.

Scania Endüstriyel ve Deniz Motorları Satış Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu: "Scania deniz motorları, sahip olduğu yüksek güç, düşük yakıt tüketimi, ve kolay bulunabilir yedek parçaları ile işletme maliyeti avantajı nedeniyle en çok tercih edilen motorlar arasında yer alıyor. Scania deniz motorları yüzde 50'ye yakın yakıt tasarrufu sağlıyor" dedi.

### Scania'dan her ihtiyaca uygun motor seçeneği

Scania Engines ürün gamı, 9,13 ve 16 litre hacminde ve 220 beygirden başlayıp 1.150 beygire kadar çıkan geniş güç seçenekleri ile farklı profildeki uygulamaların ihtiyaçlarına çözüm sunmaktadır. ■



## Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu  
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Maliye Bakanı Sayın Naci Ağbal'ın KDV oranlarına yönelik bir tartışma açması ve bunu Türkiye İhracatçılar Meclisinde (TİM) dile getirmesi çok önemli bir gelişmedir. Hatta Maliye Bakanının açıklamasında yer alan, Türkiye'deki şirketlerin KDV iadeleri konusunda, devletten yaklaşık 140 milyar TL alacağı olması da çok önemlidir. Kazara devletin bu şirketlerden alacağı olsaydı, şimdi bu şirketlerin hepsine soruşturma, inceleme ve kayyumlar devreye girmişti bile. Bu haliyle bile, devlet kendi halkına ve reel sektöre 140 milyar TL borçlu.

### 2007'de bu talebi dile getirdik

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu, 2007'de, özellikle biletteki KDV oranının bir alt dilime indirilmesi için bir çalışma yapmıştı. Hatta 2007 yılında, TOFED'i ziyaret eden Sayın Burhan Kuzu, Sayın Hayati Yazıcı, Sayın Ömer Dinçer'e turizm sektöründe KDV'nin yüzde 18'den bir alt dilim olan yüzde 8'e indirildiğini, ama turizmin sadece yeme, içme, konaklama olmadığını seyahatin de bu süreçte en önemli unsur olduğunu ifade etmiştik. Bütün şirketlerimizin şirket ünvanlarında turizm kelimesi yer alıyor. Metro Turizm, Kamil Koç Turizm, Pamukkale Turizm, Öz Diyarbakır Turizm gibi... Zaten turizm faaliyeti taşıması mümkün değildir. Nereye gidilirse gidilsin, taşıma turizmin ana unsurudur.

### Biz dile getirdikçe kızdılar

Yolcu taşımacılığını kapsamayan indirimin doğru olmadığını, turizmin yanlış tanımlandığını, hükümetin, bürokratların turizm tanımlı

## KDV talebinde birlikte hareket edelim

konusunda eksik ve yanlış bilgi verdiğini anlattık. Turizme yüzde 8 indirim uygulanıyor, turizmin olmazsa olmazı taşımacılık sektörü için de bir alt dilime getirilmesini sürekli dile talep ettik. O hale geldi ki, hükümet yetkilileri bize kızdı, "artık KDV indirim talebi ile gelmeyin" dediler. Bunu Sayın Başbakan ve Sayın Maliye Bakanı defalarca söyledi. Hatta TOFED yönetimi bunu öncelikli talepler arasından çıkarmak zorunda kaldı. Hatta bu konu tartışıldığında TOFED yönetimi, "bu talebi yazmayın, bu talebi dikkate almıyorlar. Dikkate alınmayan bir talebi de dile getirmenin bir manası yok" diye talimat veriyorlardı, kendi içimizde bile tartışmaktan vazgeçtik. Ama doğrular bir süre sonra siz vazgeçseniz bile kendini dayatır.

### Ekonomik yapı doğruyu gösterdi

Türkiye'deki ekonomik gelişme, ekonomik yapılanma KDV meselesi, KDV oranlarının yeniden değerlendirilmesi talebi reel olarak yeniden ortaya çıktı. Bunu da Maliye Bakanı Sayın Naci Ağbal, TİM'deki toplantıda açıklayarak gündeme taşıdı. Şimdi biz buradan "bunu demiştik, en doğru söyleyen TOFED'dir ha" sonucunu çıkarmıyoruz. Demek istediğimiz şu: Biz 2007 yılından beri her Ankara



ziyaretimizde Bakanlık yetkililerine, Hükümetten herhangi bir ziyaret olduğunda iki ana konuyu dile getirdik. Bunlardan bir tanesi akaryakıtta ÖTV'nin yüzde 50'sinin iadesi. Bir diğeri de KDV'nin bir alt dilime indirilmesi. Fakat Hükümet yetkilileri bize, 'bunlar ekonomik dengeler, haklısınız ama alacağınız yok' dediler her seferinde. Demek ki Türkiye ekonomik yapısı buralara kadar geldi. KDV'den Hükümet yetkililerinin bile şikayet eder hale gelmesi ve bu oranların yeniden tartışılmaya başlanması memnuniyet verici. Sayın Maliye Bakanı Naci Ağbal'ı tebrik ve teşekkür ediyoruz.

### Ortak talep, ortak metin...

Bu tartışmalarla birlikte, bizim yaramız da kaşınmaya başladı. Buradan ve geçmişten ders alarak, TOFED'in tek başına, TOF'un tek başına, UYOF'un tek başına, İSTAB'ın tek başına müracaat etmesinin bir anlamı yok. Aynı talebi ayrı ayrı ileri sürmektense, hepimizi ilgilendiren bu talebi çok güçlü biçimde dile getirmeliyiz. Bu konuda TOBB Sektör Meclisi'ne, İTO'daki meslek komitesine, hatta TÜRSAB'a, TOFED'e, TOF'a, UYOF'a, İSTAB'a büyük görevler düşüyor. Birbirlerinden bağımsız yürümesinler. Bir federasyon veya bir dernek rol kapmaya çalışmak yerine güçlerini birleştirsinsin. Daha önce sen dile getirdin, TOFED 2007'de dile getirmişti gibi boş tartışmaları bir tarafa bırakalım. Hükümet, hazır bu konuyu gündeme getirmişken, sektörün ortak talebi olarak, ortak bir çalışmayla birlikte yeniden Hükümete sunalım ve takipçisi olalım.

Herkeseye iyi haftalar... ■



## Akif Nuray

anuray59@gmail.com

## Adaletin Bu mu Dünya!

Dünya'dan...

ABD ile Rusya burun buruna gelince; Suriye'de çatışmasız bölge ilan edildi, Musul kurtarıldı, Katar ile ABD teröre karşı anlaşma yaptılar, Katar daha fazla Türk askeri aldı, IŞİD liderinin öldüğünü duyurdular. ABD Başkanı "Suriye macerasını kısa kesme" konularını konuşmaya başladı. Sahanın gerçekleri ikisini de ayılttı. Yüzbinlerce Suriyeli öldü.

İngiltere Brexit deyip AB'den çıkış icraatını başlattı. AB ile sakin ve pürüzsüz bir ayrılış peşindeler, ama ağır konular var başlarında. Mesela İrlanda-İngiltere sınırını kesinleştirmek. Ya İrlanda Kuzey-Güney olarak bölünecek -ki bu çok tehlikeli olur, barışçıkları IRA tekrar çıkar, çözümsüz bir AB sorunu olur- ya İngiliz toprağı olan Kuzey İrlanda güneye katılacak, İrlanda bütünleşecek ama bu da İngiltere'ye toprak kaybı gibi görünür ve İngiltere'yi karıştıracak. Konu siyasal gözüktüğünden çok daha inaç odaklı. İngiltere, Protestan bir İrlanda istiyor, İrlanda ise Katolik bir ülke. Arası yok, ikisi çözecek.

Ama bir sorun daha var, AB'nin başına çıkacak. Cebelitarık, İspanya içindeki İngiliz toprağı. Gümrük durumları, serbest dolaşım konuları var. İspanya'nın o bölgesinde işsizlik yüzde 35, Cebelitarık (Gibraltar, İngilizcesi) yüzde 1!

Hem AB hem İngiltere hem de İspanya ortakça çözecek... AB kendi sınırlarında sorun istemiyor.

Yok hemen Kıbrıs'ı söylemeyin, bunlara bakınca orada sorun yok sayılır. Büyük konular... derin sorunlar...

Bol para. Düşük faiz. Ucuz petrol. Avrupa Merkez Bankası ve Japon Merkez Bankası para basmaya devam ediyor. Japonya uzatı süreyi; AB de uzatabileceğini, geçen ay söylemişti. Amerikan Merkez Bankası hükümetin maliye politikalarını beğenmediğini açıklıyor, önemli çelişme. Para basmanın ekonomileri açmadığını bildirmeye başladı merkez bankaları.

Amerikan Merkez Bankası da faiz arttırmakta acele etmeyeceklerini duyurdu. Faizler ekside. Oraların bankaları, sallanan sallanan.

Günlük 90 milyon varillik üretimin fiyatını, sadece yarım milyonluk artış bozuyor, yüzde yarım sapma, ne hassasiyet. Amerikalı kaya petrolcülerini OPEC koordinasyon çağrısını reddettiler. Fiyatı gören üretimi arttırınca petrol bedavaya gitmeye devam ediyor.

Kendimize bakalım... Yükseköğrenime yerleşmeler başladı.

Öğrenciler puana bağlı olarak tercih yapacaklar, isteğe göre değil. Her mesleğin bir puan değeri var artık. İlk ikisi: tıp ve hukuk. Üretim dalları sonraki sıralarda. Halbuki planlamacıya, yazılımcıya, üretimciye ihtiyacımız daha büyük.

İSO (İstanbul Sanayi Odası) ikinci 500 sanayi kuruluşunun da 2016 faaliyet kârının yine yarıdan fazlasının bankalara faiz olarak gittiğini açıkladı. Sanayi kuruluşlarının bu durumu, yüzde 70'i yabancı olan mevduat bankalarını büyütüyor. Katılım bankalarının yüzde 5 olan pazar payı büyüdükçe sanayi şirketlerinin bu durumu düzelecek.

Karşılaştırmayı turizmden yapalım... Her yıl Yunanistan'a 1,5 milyon Türk gidiyor, yarım milyon Yunan Türkiye'ye geliyor. Açığımız yüzde 67. TUROB Yunanistan'da inceleme yaptı. Durumun düzeltilmesi için devletin, turist otobüslerine yakıt desteği yapmasını akıl ettiler, alışkanlıkla.

Tüm sahillerin halka açık olduğunu, tüm personelin eğitilmiş olduğunu, tüm tesislerin denetimli olduğunu, tüm fiyatların kontrollü olduğunu önemsemediler. Trafikin, taşımanın güvenli olduğuna bakmadılar. Açık çok daha büyük...

Adaletin bu mu dünya? ■

## BAŞSAĞLIĞI

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı  
Sayın Ahmet Arslan'ın kardeşi

# Okan ARSLAN'ın

vefatından derin üzüntü duyduk.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.



**Av. Birol Özcan**  
Genel Başkan



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı  
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

# KDV düzenlemesi mutlaka yapılmalı

Yeni bir planlamayla KDV'deki düzenlemeye paralel olarak bir düzenleme daha yapılması da sektörümüze çok ciddi bir rahatlama getirecektir. Avrupa'da ticari taşıtlara yönelik toplu taşıma yapan araçlara yıl sonunda akaryakıt kullanımında yüzde 10 ÖTV iadesi yapılıyor. Böylece toplu taşıma desteklenmiş ve korunmuş oluyor. Bu düzenlemenin ülkemizde de hayata geçmesi konusunda talebimizi daha önce Cumhurbaşkanımıza ve Başbakanımıza dile getirdik, KDV düzenlemesi nedeniyle bir kez daha gündeme getirmek istiyoruz.

## Alırken hoyrat, öderken cimri

KDV düzenlemesi üzerine, Maliye Bakanı Sayın Naci Ağbal'ın yaptığı açıklamada, dikkat çeken bir nokta var: Şirketlerin devletten alacağı KDV 140 milyar TL'ye ulaşmış. Devlet alırken çok hoyrat, öderken çok cimri. Zaten özel sektör can çekiyor. Bu noktada KDV düzenlemesi mutlaka yapılmalıdır.

## Trafik Çalıştayı

Kazaların önlenmesi sektörümüz için hayati önem taşıyan bir konudur. Ankara'da TOBB, İçişleri Bakanlığı ve diğer ilgili kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte bir toplantı organize etti. Bu toplantılar bundan sonraki kazaların önlenmesine yönelik politikalar açısından büyük önem taşıyor. Avrupa Birliği, "Trafikte Yüzde Yüz Yaşam Projesi"ni başlattı. Biz de buna paralel olarak Türkiye'de bunun eylemlerini yapmaya çalışıyoruz. Bu eylemlerin başında kazalarda sürücülerin dikkatsizlik, yorgunluk ve uykusuzluktan kaynaklı oranın yüksekliği, sürücü uyarı sistemlerinin mutlaka devreye sokulması gereğini bize gösteriyor.

## Sürücü uyarı sistemleri

ABD'de yapılan bir araştırmada, sürücü uyarı sistemlerinin var olduğu yeni jenerasyon araçların kazaya karışma oranı diğer taşıtlara oranla yüzde 70 daha az. Telefon kullanımı başta olmak üzere, yorgunluğu ve uykusuzluğu dikkate aldığımızda sürücü uyarı sistemlerinin önce yolcu taşıyan taşıtlar için, eski taşıtlarda belli bir tarihten sonra zorunlu hale getirilmesi, bu sistemlerin zaten takılı olduğu yenilerde yasal bir zorunluluk hale getirilmesi lazım. Bu konuyu sigorta şirketleri de desteklemesi lazım. Kazalar azalacak, primlerin artmasına gerek kalmayacak. Prim tartışmalarını bitirecek ana çözüm budur. Onun için bu toplantının ana ağırlık noktası; otobüslerde kaza anındaki emniyet kemeri kullanımı, sürücülerin telefon kullanımı, dikkatsizlik ve yorgunluktan meydana gelen arkadan çarpma ve şerit değiştirme sonucunda olan kazaların önlenmesi için sürücü uyarı sistemlerinin araçlarda yer almasıdır. Bu sistemler hayata geçirilmelidir.

## Hafriyat kamyonlarına dikkat

İstanbul'da, bir başka konu da hafriyat kamyonları... Gün geçmiyor ki, hafriyat kamyonlarının yarattığı kazalar, can kayıpları haberleri yapılsın. Bu konuda mutlaka önlem alınmalı. Bu araçlar takip edilmeli. Her ay birkaç insanımızın hayatını kaybettiği bu kazaların önlenmesi çok büyük önem taşıyor. Hafriyat kamyonları daha fazla yük, daha fazla hız ile bu kazaları meydana getiriyor. Büyükşehir Belediyesi ve emniyet görevlilerimizin bu konuda çözümler üretecek çalışmalar yapmasını bekliyoruz.

Herkes iyi haftalar... ■

## Topçam Turizm yatırımlarına devam ediyor



Topçam Turizm, 2+2, 50 kişilik, 2 adet yeni Tourliner otobüsü filosuna kattı.

3 adet 2+1 VIP Tourliner'ı filosuna katan Topçam Turizm, yatırımlarını sürdürüyor. Firma, bu seferde 2+2, 50 kişilik 2 adet yeni Tourliner otobüs olarak, yenilenme sürecini devam

ettirdi. Topçam Turizm'in satın aldığı yeni Tourliner'lar, MAN Ankara fabrikasında düzenlenen törenle teslim edildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Bölge Müdürü Ufuk Demirel'in ev sahipliği yaptığı törene, Topçam Turizm Filo Müdürü Suat Somuncu ve şirket yetkilileri de hazır bulundular. ■

## Ramazan Yüceer otobüs yatırımlarını sürdürüyor



Türkiye otobüs sektörünün en güçlü bireysel yatırımcılarından Ramazan Yüceer, envanterindeki 16 MAN Lion's Coach Efficientline'a ek olarak 10 adet yeni Tourliner yatırımını yaptı. Araçlar Isparta Otogar'ında yapılan törenle teslim edildi. Teslimat törenine yatırımcı Ramazan Yüceer, babası Süleyman Yüceer ile katıldı. Kamil Koç Bölge Müdürü Mustafa Aktürk, MAN Kamyon ve Otobüs Tic A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Bölge Müdürü Eray Öcal, MAPAR Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, İzmir Genel Müdürü Caner Perk ve Bölge Yetkilisi Özgür Sarmış da katıldı.



## Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

# Kötü sürücüye prim verilmesin

Gazetelerde önemli bir haber yayımlandı. Habere göre, yılda üç veya daha fazla kaza yaptığı belirtilen 32 bin sürücü başta Hazine ve Emniyet Genel Müdürlüğü olmak üzere tüm kurumlarla paylaşarak yakın takibe alınmış. Takip sonucu bunları bulduklarında, herhalde madalya takmayacaklar. Bunun üzerine konunun sigorta ile ilgili yanını bir kez daha yazma gereği duydum.

## Sigorta nedir?

Sigorta, bir riskin paylaşılması veya başkasının üzerine alması işlemidir. Riskli kişi bir güvence satın alıp, riskin tamamını veya bir kısmını üzerinden atmaktadır. Tabii, riski büyük olanın güvence ihtiyacı da büyük olacaktır. Peki, bu güvence için bir karşılık ödenecekse bu ne kadar olacak?

## Serbest piyasa

Ülkemizde geçerli olan serbest piyasada mal ve hizmetlerin fiyatı pazarda belirlenir. Devlet normalde bunlara karışmaz. Devlet, pazarda yeterli satıcının veya alıcının olmasını sağlar ve bunların rekabet etmesine imkan verir. Pazardaki mal ve hizmet miktarı yetersiz görülürse ithalat yapar. Buna rağmen rekabeti sağlayamazsa ancak fiyatlara doğrudan müdahale edebilir.

## Sigorta piyasası

Ülkemizde faaliyet gösteren yani pazarda yeterince sigortacı var. Peki, bunlar rekabet ediyorlar mı? Kanaatimce evet. Rekabet etmediklerini düşünenler Rekabet Kurumuna bunları şikayet edebilirler. Nitekim edildi, ancak

rekabetsizlik hali tespit edilmedi.

## Zorunlu sigortalar

Araç işleten kişilerin başkalarına vereceği zararlara karşı yeterli güçlerinin olmayabileceği düşünülerek onlara güç kazandırılması benimsenmiş, bu da zorunlu sigortaları getirmiş. Ferdi koltuk kaza sigortasını bir tarafa bırakırsak, ülkemizdeki ana sigorta trafik sigortası oluyor. Buna bir de taşımacılık sigortası eklenmeye çalışıldı ama olmadı.

## Güvence miktarları

Zorunlu sigortalarla ne kadar güvence sağlanması gerektiğine devlet karar veriyor. Bu, eskiden beri böyle. Önceden, zorunlu sigortalının güvenceleri ve teminat miktarları yıllık olarak belirleniyordu. Şimdi, uzun vadeli olarak açıklanıyor, sigortacılar da önlerini görüp hesaplarını buna göre yapıyorlar.

## Sigorta primleri

Önceden primler devletçe belirleniyordu ve neredeyse sabitti, pek az farklılıklar vardı. Sonunda serbest piyasaya gelindi. Ne oldu? Riski yüksek olanın çok prim ödeme durumu doğdu. Kimdi riski yüksek olanlar? Kazaya çok karışanlar ve trafik canavarı diyeceğimiz kişiler... Ama buna rağmen riski yüksek olan bu kişilerin trafik sigortasındaki primlerinin yüksek olmasına anlayışamaz şekilde itiraz edildi. TOBB ve TESK gibi kuruluşlar da bunların savunuculuğunu yaptılar ve primlere tavan getirilmesini sağladılar. Tavan ne demektir: kötülerin ödeyeceği prim sınırlanacak. Bunların verdikleri zararlar yanlarına kâr kalacak. Bunların zararlarını sigortacılar çekecek ve diğer sigorta ettikleri kişilere aktaracaklar.

## Gazete haberi

Gazetelerde son üç yılda üç veya daha üzeri kazaya karışan 32 bin sürücünün söz ediliyor. Ayrıca bir kamyon şoförünün 3 yılda 29, bir başka kamyon şoförünün de 2 yılda 24 kaza yaptığından söz ediliyor. Bunların ötesinde araç türlerine göre kaza sayıları verilmiş,

Yıllık, 2 ve üzeri, 3 ve üzeri, 4 ve üzeri kaza yapan araç sayıları belirtiliyor. 4 ve üzeri kaza yapan araç sayıları şöyle: Kamyon 684, kamyonet 187, minibüs 150, 18-30 koltuklu otobüs 100, 31 koltuk üzeri otobüs 21, taksi 16, toplam 1158. Bunda 4 veya üzeri kaza yapan veya uzun vadede yaptıkları kazalar belirli bir rakamın üzerine çıkan kişilere ödeyecekleri sigortayı sınırlayarak yardımcı olunması gerekir mi, doğru mu?

## Trafığe çıkmaları engellensin

Kanaatimce bu, tam anlamıyla trafik canavarı olan bu kişilere destek olmaktan başka bir şey değildir. Bu bir anlamda onlara destek olmak, onların mağdur ettiği insanlara ve sigortacılar ve dolayısıyla diğer sigorta ettirenlere de zarar vermek demektir. Bırakınız bunlara destek olmayı, ödeyecekleri primleri azaltmayı, bu türden sürücü ve araçların artık trafığe çıkmalarının engellenmesi gerekir. Henüz engelleme yok, ama takip ediliyor olması iyi bir şey. İnşallah devamı gelir.

## Bir başka bakış açısı

Ülkemizde konut sigortası zorunlu. Ama insanlar kısmen yapıyor. Yaptırmayanlara afet olduğunda devlet hiçbir ayırım yapmaksızın yardımcı oluyor. Aynı şey diğer afetler için de geçerli. Bu anlayış sürerse sigortacılık gelişmez. Keza kötü kişilerin sigorta primlerini sınırlamak da öyle. İsterseniz trafikte de zorunlu sigortayı kaldıralım, bunların vereceği zararları devlet ödesin. Böylece kötülüğe daha çok prim vermiş olur, kazaları da daha çok artırmış oluruz. Belki böylece iyi rahat eder birilerinin. ■

# Servis Taşımacılığının Yeni Rüzgarı Poyraz



Düşük işletme giderlerine sahip, ekonomik, yedek parçası bol ve sağlam bir otobüs arıyorsanız, hemen bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin, Otokar Poyraz'ı yakından görün.

Servis taşımacılığının yeni rüzgarı Otokar Poyraz ile tanışın.

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



**Otokar**  
Doğru karar

**Yüksek yaz sezonu devam ediyor**

Yoğun geçen yaz döneminde araçlarımızı ve personelimizi titizlikle denetleyelim.





# Renault Trucks 2020 hedeflerini açıkladı

Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine, "Renault Trucks her zamankinden daha güçlü. Her zamankinden

daha fazla adanmış durumda. Genişleyen ürün gamı, güçlenen ekibimiz, genişletilmiş satış sonrası hizmet paketleri ve

genişleyen bayi ağı ile her zamankinden daha güçlü olarak pazardayız. 2020 senesinde Türkiye'de her alanda Avrupalı markalar



arasında ilk üç arasında bulunmak, marka bilinirliğinde, marka takdirinde ilk üçte bulunmak, müşteri hizmetleri kalitesinde ilk üçte yer almak istiyoruz" dedi.

Renault Trucks Türkiye, 2017 pazar verilerini, 2018 beklentilerini ve 2020 hedeflerini düzenlediği toplantı ile paylaştı. Toplantıya Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine, Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Serhan Karataban, Pazarlama Direktörü Şebnem Uygurtürk, Mali ve İdari İşler Direktörü İpek Puntar, İnsan Kaynakları Müdürü Burcu Sangül ve Bayi Ağı Geliştirme Direktörü Özgür Fırat katıldı.

Türkiye yollarında 15 bin Renault Trucks çekicinin hizmet verdiğini belirten Sebastien Delepine, "müşteri memnuniyetine odaklanmaya büyük önem verdiklerini belirten Delepine, "Stratejilerimizi ve hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için çok

güçlü ve tutkulu bir ekibe ihtiyacımız var. Bugün bu tutkuyla çalışacak gelmiş geçmiş en güçlü ekip var. İyi ve güçlü bir ekibimiz oldu. Hep birlikte ileriye bakıyoruz. Sonuçlara odaklanmış durumdayız" dedi.

## Tüm ürün gamı yenilendi

Renault Trucks ürün gamının 2 milyar Euro yatırım ile baştan aşağı yenilendiğini de vurgulayan Delepine, "Çok büyük hedefimiz var. Her konuda ilk üçte olmak. Bu hedefe ulaşmada en büyük güvencemiz. Mükemmel bir ürün yelpazesine sahip olmamız. Son üç sene içerisinde Renault Trucks'ın bütün ürün gamı baştan aşağı yenilendi. Bu 2 milyar Euro yatırım anlamına da geliyor" dedi.

"Stratejimizin ilk parçası Türkiye'ye getirmiş olduğumuz ürün gamını genişletmek" diyen Delepine, "Çekici tarafındaki seçeneklerimizi de artırıyoruz. İnşaat sektörüne tekrar iki farklı ürün gamı ile giriyoruz. Son birkaç senedir sadece çekici ürün grubuna odaklı stratejiden şu anda pazarın her alanına hitap eden bir ürün gamına hitap eden stratejiye geçiş yapıyoruz" dedi. ■

## Koçasanlar İstanbul'da, Özmutlubaş İzmir ve Denizli'de

Türkiye genelinde müşterilerine 16 noktada hizmet sunduklarını belirten Delepine, Koçasanlar Grubu ve Özmutlubaş Grubu ile yeni işbirlikleri hakkında bilgiler verdi: 20 yılı aşkın süredir İzmir ve Bursa'da bizimle işbirliği yapan Koçasanlar Grubu ile İstanbul'da işbirliği yapmak üzere yeni bir sözleşme imzalamaktan mutluluk duyuyorum. İzmir ve Denizli bölgesinde bu iki bölgede de Özmutlubaş Grubu'nun Renault Trucks'ın yeni iş ortağı olduğunu açıklamaktan mutluluk duyuyoruz. 2020 yılında 16 adetten çok daha fazla hizmet noktası olacak."

## Yılın ilk yarısına göre müşterinin yatırım isteğinde ciddi fark var

2017'deki pazar seviyesinin tarihin en kötüsü olmadığına dikkat çeken Delepine, bu seviyenin fırsatlar da sunabileceğini söyledi: "Bugün ki, pazar seviyesi için bu diptir diye umuyorum. Türkiye pazarının gerçek ihtiyacının 30 binler olduğunu biliyoruz ve inanıyoruz. Umarız ki bu seviyelere gelir. Yılın geri kalanı açısından görüşülen ve pazarlığa başlanan işler konusunda senenin ilk yarısına göre ciddi farklılık var pazarda. Çekici segmentinde bir gelişme olacağını görüyoruz. Bir hareketlilik var. 2018'in de bu senenin ikinci yarısından daha iyi olacağını ve bu ivmenin devam edeceğini öngörüyoruz" dedi.

# Akkoç Lojistik 50 Actros aldı

Akkoç Lojistik filosuna ilk kez Euro 6 motorlu araç katarken tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Akkoç Lojistik bu alım ile filosundaki araç sayısını 200'e yükseltti.



Mercedes-Benz'in yaygın servis ağına sahip olması artı etkenler. Bu araçların işletme maliyetlerinin düşük olması bizim toplam maliyetlerimizi düşürüyor ve karlılığımıza önemli bir katkı sağlıyor. Mercedes markasına olan güvenimiz zaten tam. Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ve Koluman Ankara'ya her zamanki verimli işbirlikleri için çok teşekkür ediyoruz" dedi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı ise " Mercedes-Benz çekicileri yeni Euro 6 motorlarıyla yakıt ekonomisinde performansını daha da artırdı. 120.000 km'ye çıkan bakım aralıkları ve %20 oranında düşen bakım maliyeti ile Actros müşterilerimize ticari anlamda büyük avantaj sağlıyor. Yeni araçların Akkoç Lojistik'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi. ■



# Dota Lojistik'e 13 Schmitz Cargobull

60 adetlik filosunun 50 adedi Schmitz Cargobull olan İstanbul merkezli Dota Lojistik son yıllarda olduğu gibi yeni yatırımında da tercihini

Schmitz Cargobull'dan yana kullandı. Schmitz Cargobull Adapazarı fabrikasında gerçekleşen teslimat törenine Dota Lojistik firma yetkilisi Ergün Gengönül ile Schmitz Cargobull Satış Müdürü Kaan Kayral katıldı. Törende söz alan Ergün Gengönül: " Schmitz ile ilişkilerimiz uzun yıllara dayanıyor. Gerçekleştirdiğimiz son beş satın alma projemizin tamamında kararımız Schmitz'den yana oldu ve bunda da hiç pişman olmadık. Schmitz marka treylerlerin pazarda en kolay ve en yüksek değerle satılan 2. el treylerler olması alım kararlarımızda doğrudan etkili oluyor" dedi. Schmitz Cargobull Satış Müdürü Kaan Kayral ise, Dota Lojistik, son senelerde yaptıkları bütün yatırımlarda Schmitz'i tercih ediyorlar. Bu da ürünlerimize ve markamıza duydukları güveni gösteriyor. Kısa zamanda kendi 2. el merkezimizi hayata geçirmek istiyoruz" dedi. ■



# Kökez Nakliyat'a 20 Actros

Kökez Uluslararası Nakliyat filosuna 20 adet Euro 6 motorlu özel donanımlı Actros 1845 LS çekici kattı. Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv'in gerçekleştirdiği bu satış, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler şirketi tarafından kredilendirildi ve araçların tamamına servis sözleşmesi yapıldı.

Kökez Uluslararası Nakliyat şirketi araçların tamamını uluslararası nakliyede ve uzun yol taşımacılığında kullanacağını açıkladı.

Çekicilerin hepsi özel donanımlı Mercedes-Benz'den ilk defa sıfır araç alımı yapan Kökez Uluslararası Nakliyat firmasının filosuna kattığı 20 adet Actros çekicilerin hepsi özel donanımlı. Bu özel donanım kapsamında araçlarda; "aks yükü ölçümü, alüminyum jant, ADR, buzdolabı, şasi yan etekleri, havalı korna ve retarder" bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hasmer Otomotiv Genel Müdürü Serhat Bağcı, Kamyon Satış Müdürü Burak Ödül misafirlerini ağırladılar.

## Servis sözleşmesi yapıldı

Kökez Uluslararası Nakliyat şirketi adına Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Bakırcı,

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Gökarslan ve Genel Müdürü Rıdvan Tepetaş katıldı. Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hasmer Otomotiv tarafından gerçekleştirilen bu satış, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler şirketi tarafından kredilendirildi ve araçların tamamına servis sözleşmesi yapıldı.

## İlk defa Mercedes sıfır araç alımı

Kökez Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Bakırcı, "Mercedes-Benz Türk ile ilk defa sıfır araç yatırımı yaptık. Actros çekicilerin düşük emisyonu, yakıt ekonomisi sağlayan dayanıklı motorlara sahip olması ve markanın güvenilir olması bizim için çok önemli bir unsur. Mercedes-Benz Türk'ün yaygın servis ağına sahip olması da bizim için diğer önemli bir etken. Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ve Hasmer Otomotiv'e işbirlikleri için çok teşekkür ediyor, iş ortaklığımızın ilerleyen dönemlerde artarak devam etmesini temenni ediyoruz. Ayrıca bu sene 50.yıl dönümünü kutlayan Mercedes-Benz Türk'ü yürekten tebrik ediyoruz" dedi.

## Satışlarımız hızla devam ediyor

Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı ise "Önemli bir iş ortağımız olan Kökez Uluslararası Nakliyat firmasına 20 adet Actros 1845 LS çekici teslimatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Yeni araçların Kökez Uluslararası Nakliyat'a hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi. ■

# Sinnep Lojistik filosunu güçlendiriyor

Merkezi İstanbul'da bulunan Lojistik firmasına 5 adetlik galvaniz tenteli treylerin teslimatı, Serin Treyler Konya tesislerinde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

Serin Treyler, malzeme ömrünü uzatan sıcak daldırma galvaniz tekniğinde üretilmiş olduğu tenteli treylerin teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Teslimat törenine Sinnep Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sinnep ve Serin Treyler Satış Müdürü Mustafa Heybetli katıldı. ■

# Arkas Lojistik'in Tırsan yatırımı

Arkas Lojistik, Tırsan Treyler'den 5 adet SCSX+ Perdeli Maxima Plus semi-treyleri satın aldı. Firmanın aldığı 5 adet araç için Tırsan Adapazarı Fabrikasında yapılan teslimat törenine, Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Arkas Lojistik Ulaştırma Hizmetleri Türkiye Müdürü Melik Soysal ve Daf-Tırsan Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı. Arkas Lojistik Ulaştırma Hizmetleri Türkiye Müdürü Melik Soysal, bu alımla birlikte uluslararası taşımacılıktaki güçlerini arttıracaklarını söyledi. Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu da yaptığı konuşmada, "Çok uzun yıllardır devam eden bir işbirliğimiz var. Bu işbirliğinin sürmesi konusunda ve Tırsan'a duydukları güven için kendilerine teşekkür ediyoruz" dedi. ■



# Arkas Lojistik, 30 Renault Trucks aldı



Arkas Lojistik, filosuna 2.5 milyon Euro'luk Renault Trucks çekici yatırımı yaptı. Renault Trucks T460 çekicileri, filonun ilk Euro 6 normundaki araçları oluyor.

Yeni araçların teslimat törenine Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Lojistik Hizmetleri Grup Başkanı Diane Arcas, Lojistik Hizmetleri

Grup Başkan Yardımcısı Mustafa Çiper, Genel Müdür Onur Göçmez ile Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine, Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Volvo Finansal Hizmetler Satış Müdürü Taygun Gündoğdu törene katıldı.

Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Lojistik Hizmetleri Grup Başkanı Diane Arcas; "Filomuz, bu yatırımla 500'e yakın araca ulaştı. Filomuzun yaklaşık yüzde 89'u Renault Trucks çekicilerden oluşuyor. Tüm araçlarımız yıllık ortalama 25 milyon km yol kat ediyor. 8 milyon 750 bin litre yakıt tüketiyor. Renault Trucks çekicilerin yakıt tasarrufu, güvenliği, dayanıklılığı ve kullanım kolaylığı yaptığımız işin kalitesine her açıdan katkı sağlıyor" dedi.

Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine ise; "Arkas Lojistik'e ilk Euro 6 araçlarını teslim ediyoruz. 30 adetlik yeni alımlarında yine ADR'li Renault Trucks T serisi çekicilerimizi tercih ettiler. Geçen sene Arkas Lojistik'e ilk ADR'li 30 adet çekicilerini teslim etmiştik. Dolayısıyla bu yeni alımlarıyla ADR'li araç sayılarını da 60 adete yükseltmiş olduklar" dedi. ■

# TEMSA'dan Mersin Travel'e 10 adet 2+1 Safir Plus



Bünyesinde Lider Adana, Yeni Adana firmalarını da bulunduran E.Ç Holding Mersin Travel filosuna 10 adet 2+1 Safir Plus aldı.

TEMSA'nın Adana Fabrikası'nda 26 Temmuz Pazartesi günü bir tören düzenlendi. Törene E.Ç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin, TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl ve Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır katıldı. 10 adet 2+1 Safir otobüslerin Mersin Travel filosunda hizmet vereceğini belirten E.Ç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin, "Bu yatırımla birlikte grup bünyesindeki filolarda hizmet veren TEMSA marka araç sayısı 25'e çıkmış oldu. TEMSA Safir otobüslerin işletme sürecindeki sağladığı avantajlar benim yatırım tercihimde en önemli etkenlerden biri oldu. Maliyetlerin arttığı bir dönemde sizin giderlerinizi

aşağıya çekebilecek yatırım araçlarına ihtiyacımız var. TEMSA Safir araçlar bu ihtiyaca cevap veriyor. Ayrıca TEMSA'nın satış sonrasındaki kaliteli hizmet süreci ve TEMSA yöneticilerinin, satış ekibinin bize gösterdikleri yakın ilgi ve destek te yeni yatırım kararında etkili oldu" dedi.

## Turizm taşımacılığında Mersin Travel

10 adet 2+1 Safir araçların Mersin Travel bünyesinde hizmet vereceğine dikkat çeken Erdal Çetin, "Lider Adana ve Yeni Adana ile şehirlerarası alanda müşterilerimize hizmet veriyor. Bölgemize, ülkemize katma değer sağlıyoruz. Mersin Travel şirketimiz ile turizm tarafında hizmet vereceğiz. Turizm tarafında da şehirlerarası konforunu yaşatmak için 2+1 koltuk düzenini tercih ettik. 2+1 tercihinde de TEMSA Safir her zaman öne çıkıyor. Önümüzdeki süreçte yeni otobüs yatırımları yapmaya devam edeceğim. Turizm tarafında geçen yıla göre artış var. 2018 ve daha sonraki yıllarda turizm de yine ülkemiz gözde ülkeler arasında yer alacak. Bu inanca yatırım yapıyorum. Turizm taşımacılığı alanında Mersin Travel çok önemli bir marka haline gelecek. Bu hedef doğrultusunda planlamalarımızı yaptık" dedi.



Mersin Travel filosuna katılan yeni 10 adet 2+1 Safir Plus araçlar için



Düşük yakıt tüketimi ve yüksek konforu ile  
**bu maratonun kazananı siz olursunuz**



Gücü ve performansı, TEMSA'ya özgü konfor ile harmanladık. Uzun yollar için özel güvenlik sistemleriyle tasarladığımız MARATON, çevre dostu motoru ve tasarruflu yakıt tüketimiyle hem çevrenizi hem cebinizi rahatlatacak.

temsa.com

## Mersin Travel'in yolu açık

TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl da törende yaptığı konuşmada, E.Ç Holding bünyesinde hizmet vermeye başlayan Mersin Travel'in yolunun açık olmasını dileyerek, "Sayın Erdal Çetin hizmet sürecinde kaliteye büyük önem veriyor. Şehirlerarasında otobüsünün çok önemli yatırım tercihi haline gelen 2+1 koltuk düzeni artık turizm taşımacılığında da tercih edilmeye başlandı. 2+1 TEMSA Safir otobüsleri ile Mersin Travel'in bu alanda fark yaratacağına inanıyoruz. Ayrıca Adana'da üretim yapan bir şirket olarak, Mersin bölgemize hizmet verecek bir firmaya araç teslim etmekten de mutluluk duyuyoruz. Yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diler. E.Ç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Erdal Çetin'e de TEMSA Safir tercihlerinden dolayı teşekkür ederim" diye konuştu. ■



## Eşref Zeka, Temsa İş Makinaları Genel Müdürü oldu

Komatsu ile birlikte, Volvo Trucks, Crown, Dieci ve TerexFinlay markalarının distribütörlüğünü yürüten Temsa İş Makinaları'nın genel müdürlük görevini Eşref Zeka üstlendi.

1995 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olan Eşref Zeka, aynı yıl iş hayatına Temsa'da satış temsilcisi olarak başladı. Zeka, Temsa Motorlu Araçlar'da sırasıyla satış yöneticiliği, satış planlama yöneticiliği, otomotiv satış müdürlüğü, pazarlama müdürlüğü, satış ve pazarlama direktörlüğü, 2014 yılından bu yana da genel müdürlük görevini üstlendi.

Eşref Zeka, halen Sabancı Holding işbirliği Temsa İş Makinaları Genel Müdürü olarak görevine devam ediyor. ■