

YEDPA HABER

EYLÜL - EKİM 2021 / SAYI:21

YEDPA TİCARET MERKEZİ YAYINI



OTOMOTİV DÖNÜŞÜM VİRAJINDA



**YEDPA 2020
GENEL KURULU
GERÇEKLEŞTİ**



**OTOMOTİV
SATIŞ SONRASI,
ÜÇÜNCÜ
ÇEYREKTE VİTES
YÜKSELTİYOR!**



**KIZILDAĞ
YATIRIM
YEDPA'YA
DEĞER
KATIYOR**



3400+
AKTİF MÜŞTERİ



188.000+
AKTİF STOK



52.000m²
KAPALI DEPOLAMA ALANI



320+
MARKA



350+
ÇALIŞAN

GENEL MERKEZ / DEPO
Ataşehir - İstanbul

DEPO
Gebze - Kocaeli

DEPO
K.Kazan - Ankara



1977 **44** 2021
YILDIR
BİRLİKTEYİZ



DEVİRDAIMLI TRİGER KAYIŞI SETİ

Yüksek kalite ürün grupları ile soğutma sistemlerinde profesyonel çözüm ortağınız.

Made in Turkey

Turkey
Discover
the potential.



TherMax®

www.ther-max.com.tr

NIKEN

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN LED FAR AMPULÜ TURKEY'S BEST SELLING HEADLIGHT



	HALOGEN	HID	NIKEN LED
GÜÇ:	55W	35W	30W
LUMEN:	1200LM	3000LM	4000LM
AKIM:	4.2A	3.2A	2.7A
TEPKİME:	1 sn	5 sn	0.1 sn
ÖMÜR:	5000 saat	3000 saat	10000 saat



OTO ERBAYLAR



**9 LEDLİ KARE
ÇALIŞMA LAMBASI**

22-27 WATT
6500K



**16 LEDLİ KARE
ÇALIŞMA LAMBASI**

22-27 WATT
6500K

NIKEN



1 YIL GARANTİ

1976'DAN BUYANA TÜRKİYE'NİN OTOMOTİV YEDEK PARÇA DEPOSU

1976 yılından bu yana en iyi bildiğimiz Oto Elektrik Parçaları, her tür araç için marş ve alternatör pazarlamanın yanında iş makineleri ve forklift gruplarında da piyasaya hitap ederek, geniş ürün yelpazesi ile Türkiye'nin yedek parça deposuyuz.



GÜR PAZARLAMA OTOMOTİV
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Phone: 90216 471 1210
Fax: 90216 471 0368
Address: Mimar Sinan Mah. Yedpa Tic. Mrk.
G Cad. No: 15 Ataşehir İstanbul/TÜRKİYE
www.gurpazarlama.com

HY OTOMOTİV YEDEK PARÇA
SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
Address: Mimar Sinan Mah. Yedpa Tic. Mrk.
G Cad. No: 13 Ataşehir İstanbul/TÜRKİYE
Phone: 90216 471 1210
Fax: 90216 471 0368
www.hyotomotiv.com

BMS®

GERGİ RULMANLARI

when you need
HASSASLIĞA İHTİYACIN
OLDUĞUNDA
precision



Fiyat & Stoklara
ulaşmanın en **hızlı** en
kolay yolu



YETKİLİ SATICI - RULMAN TİCARET (ÜMRANİYE)

Gümrükçüler Sanayi Sitesi B Blok No:28/29
Ümraniye / İstanbul / Türkiye

Tel: +90 216 632 30 00
+90 216 634 24 43
+90 216 634 24 48
Fax : +90 216 634 08 63

info@rulmanticaret.com.tr
www.rulmanticaret.com.tr

YETKİLİ SATICI - RULMAN DÜNYASI (İKİTELLİ)

İkitelli O.S.B Atatürk Bulvarı No:76/B 34490
Başakşehir/İstanbul -Türkiye

Tel: +90 (212) **678 69 69**
Fax: +90 (212) **361 34 96**

info@rulman.com.tr
www.rulman.com.tr

2021'DE OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SATIŞLAR BEKLENTİLERİN ÜZERİNDE OLACAK



YEDPA TİCARET MERKEZİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI SALİH ATILGAN

YEDPA HABER dergimizin bu sayısında ÖTV düzenlemesi ve otomotiv sektöründeki gelişmeleri değerlendireceğiz. Öncelikle YEDPA 2020 genel kurulumuzu başarılı bir şekilde gerçekleştirdik. Toplantıda YEDPA 2020 gündemine ilişkin bütçe çalışmaları, güneş enerjisi yatırımı ile ilgili yatırım çalışmaları, YEDPA işyerleri ruhsat çalışmaları, COVID-19 pandemi süreci önlem çalışmaları gibi birçok gündem maddesine yer verdik. Üyelerimiz ve yönetim kurulumuz ile YEDPA'nın sorunlarının çözümüne ilişkin elimizden gelen gayreti gösteriyoruz.

ÖTV DÜZENLEMESİ SATIŞLARI ARTIRACAKTIR

Pandemiye rağmen otomotiv satışları geçtiğimiz yıla göre ilk yedi ayda % 31,4' arttı. ÖTV düzenlemesi bu satışları daha da artıracaktır. İndirimlerin ikinci ele yanması konusunda ise belirsizlik sürüyor. Sıfır otomobil satışında yılın ilk 7 ayında geçtiğimiz yıla göre yüzde 31'lik bir artış yaşandı yapılan yeni düzenleme ile bu oranın daha da artmasını beklemekteyiz. Ocak-Temmuz arasında 461 bin 760 araç satıldı. Geçtiğimiz yıl bu rakam 351 bindi. ÖTV indirimi ile beraber bu yıl 900 binin üzerinde satış bekliyoruz. Sıfır araç satışındaki artışın ikinci elde görülmektedir. İkinci el tarafında yüzde 20'lik düşüş tahmin ediliyor. Buna rağmen pandemi şartlarını yaşadığımız şu dönemde otomotiv sektörü iyi bir seyir halinde diyebiliriz.

İLK ALTI AYDA 30 MİLYAR TL

Türkiye'deki otomotiv vergileri özellikle özel tüketim vergisi (ÖTV) dünya ortalamalarının çok üstünde, rekor düzeyde seyrediyor. Bu konu özellikle satışların azalma eğilimi gösterdiği dönemlerde daha fazla konuşuluyor. Türkiye'de ÖTV rakamları kanun koyucunun amaçladığı seviye değil,

B segment bir araçla bazı lüks model araçlardan aynı oranda vergi alınmasını kimsenin arzu ettiğini düşünmüyorum. Türkiye malum enflasyonist bir ortamda yaşıyoruz. Özellikle döviz bağımlı ürünlerde ortaya çıkan fiyat artışları skala bazlı vergi uygulaması olan alanlarda vergi artışlarına da sebebiyet veriyor. Yıl sonunda harç ve vergiler belli düzenlemelere tabi tutulur. Genel bütçede ilk altı ayda motorlu taşıt vasıtalarından 40 milyar TL vergi bekleniyordu. Bu rakam 30 milyar TL'ye ulaştı. Türkiye'de ağırlıklı satılan B-C segmentindeki araçlardan yüzde 45-50 arasında ÖTV toplanacağı hesap edildiğinden bu adetlerle bu rakamlara ulaşamazdık. Fiyatlar artınca ÖTV matrahı da otomatik olarak yükseliyor. Dolayısıyla ÖTV üzerinden devletin çok büyük bir kaybı olmayacak. Araç satışları yine hızlanırsa bu satışlardan devlet ÖTV'yi toplamış olacak. Burada dengesizlik bir ay önce araç alanlarla bu düzenlemeden sonra araç alanlar arasında oluştu. Zira yeni araç alacak olanlar sadece bu gruptaki araçları %30'lar civarında daha ucuza alabilme imkanına sahip olacak.

ÇABUK AKSİYON ALANLAR ÖNE GEÇECEK

Toplumun önemli bir kısmı ÖTV düzenlemesi olmasa sıfır araç alamayacak duruma gelmişti. Araçların fiyatı 300 binin üzerine çıkmıştı. Şimdi kısmen o seviyeler araçlara göre değişmekle birlikte 200 bin TL rakamlarına kadar gerileyecek. Burada çabuk aksiyon alan distribütörler pazar payından daha fazla pay alacak.

İKİNCİ ELDE BELİRSİZLİK SÜRÜYOR

İkinci elde fiyat artışının gerekçeleri; geçmiş dönemde kurdaki artış ve ÖTV artışları sıfır araçların fiyatlarını artırdı. Yeni düzenleme sonrası yüzde %80'lik ÖTV ödeyen araçlar bundan sonra %50 ödeyecekler. Sıfır araçta yüzde 30 oranlar civarında fiyat iyileşmesi olacak. Arz talep dengesi belli noktalarda kendi karşılığını bulursa ikinci el

de belli bir oranda fiyatlar geri gelmeye başlar. İkinci el araç fiyatlarında yüzde 10 oranında geri gelme ihtimali var ama bir taraftan da insanlar belli paralar ödeyip bu araçları satın almışlar. Yüksek maliyetler dolayısıyla araçlarını bu değerin altında satmak istemeyeceklerdir. Bir diğer sıkıntı sıfır araç bulunabilirliği ile ilgili. Oradaki sıkıntılar ikinci el fiyatlarının benzer şekilde devam etmesine neden olabilir.

Elinde ÖTV oranları düşmüş araç bulunanlar bu süreçten kısmen olumsuz etkilenebilir. Sonuçları itibarıyla ülkede alınan kararlar kanunla düzenlenir, toplumda tartışılır, bizde bu işler bir gece kararlarıyla gündeme gelebiliyor. Bunun piyasaya ciddi yansımaları da olabiliyor. İşte 10 gün önce araba alan insanın psikolojisini düşünün. Burada temel problem kur eksenli artışlardan kaynaklanıyor istikrarlı bir düzlemde yürümüş olsa bu tip çarpıklıklar ortaya çıkmayacaktır.

10 YAŞ ÜSTÜ ARAÇLARDA FİYAT DEĞİŞMEZ

Geçtiğimiz yıla göre son aylarda artış olsa da ikinci el satışında yüzde 20'lik bir düşüşü yaşandı. Geçen yıl ağırlıklı satışlar on yaş üstü veya oraya yakın araçlarda gerçekleşti. Çünkü orada ciddi bir fiyat farklılıkları var o rakamlar bu yeni durumdan etkilenmez. Sadece sıfıra yakın modeller 3-5 yaş altı ikinci el gruplarında fiyat mukayesesi ortaya çıkacak.

ACELE ETMEYİN

Burada ağırlıklı konu ÖTV baremlerindeki yeni düzenlemeden etkilenen B ve C segmenti araçlarda olacak. Dolayısıyla yüzde 80 düzeyine yükselmiş bazı araçlar tekrardan yüzde 50 ÖTV ile satılabilecektir. İlgilenilen araç bu baremlere yakın sınırdaki seyretmiyorsa yani distribütörün desteği ile ÖTV baremi ile aşağıda tutulmuyorsa bu şekilde devam edecek bu geçici bir düzenleme değil zaten ÖTV oranları da aslında değişmede enflasyon nedeniyle ortaya çıkan çarpıklıklar düzeltilmiş oldu. Bu nedenle yeni araç alıcılarının acele etmemeleri ve bekleyerek kendi arzu ettikleri araçları almaları gerekir.

TERCİHİNİZDEN VAZGEÇMEYİN

Geçtiğimiz yıl ikinci el tarafında araçların çok önemli bir kısmı kurumsal nitelikten uzak ayakta satış diye adlandırabileceğimiz bir biçimde satılmış. O tip ortamlara çok güven duymamak lazım. İkinci elde kurumsal firmalara güvenerek kendi tercihlerinden vazgeçmeden satın almaları gerçekleştirmeleri daha doğru olacaktır.

SIFIR ARAÇ BOLLAŞACAK MI?

Sıfır araç sıkıntısından bahsediliyor ancak böyle bir durumda bile 460 bin 730 araç satılmış. Bu rakam geçen yıla göre yüzde 31 daha fazla. Belli gruplarda özellikle çip krizinin yaşandığı araçlarda sıkıntı var. Bir de ÖTV düzenlemesi ile belli araç gruplarına talep artınca burada sıkıntı görülebilir ancak üreticiler bunu hızlı bir şekilde çözmeye çalışacaklardır.

YEDEK PARÇA İNDİRİMİNDEN ETKİLENMEZ

ÖTV rakamlarında indirim oldu diye yedek parçada durum değişmez. Yeni araç satışlarının artması durumunda garanti ve benzeri durumlardan dolayı yetkili ağ şebekesi içinde yer alan gruplar pozitif olarak fayda görür ama oto sanayi siteleri ve benzeri yerlerde bunun yansımalarının olacağını düşünmüyorum.

2050'DE DÖNÜŞÜM TAMAMLANACAK

Bütün markalar elektrikli araç üzerine yatırım yapıyor. Türkiye'de de bu anlamda çalışmalar yapılıyor, bizim kendi yerli markamızda inşallah 2023'te devreye girmiş olur. Şu anda bütün şirketlerin ARGE bölümü araç geliştirme tarafı orada gerçekleşiyor. Avrupa emisyon değerlerinden dolayı dizel araçların devamında benzinli araçların devre dışı kalacağına yönelik tarihler açıklandı. Türkiye bu işin çok dışında kalmayacaktır ama bu bir süreç gerektirecek. Avrupa'da, sektör 2050'den sonra önemli ölçüde elektrikli veya alternatif enerji ile çalışan araçlara dönüşecek.

OKULLARIN AÇILMASI HAREKETLİLİK KAZANDIRIR

Servis araçlarının büyük bir kısmı pandemide atıl kaldı. O grupta yer alan esnaf sıkıntıyla karşılaştı. Bu nedenle çok araç yenilemesi yapılmadı. Şu anda okulların tam kapasite açılması bekleniyor orada. Bu olursa sektör orada tekrar hareketlenecektir. Geçen iki yıllık süreç içinde de eski araçlarla sıfır araç arasındaki makasın çok daha fazla açıldığını da söyleyelim. Bu iki yıllık süreçte araç fiyatları yüzde elliden fazla arttı.

HYBRİD İÇİN ÇOK YOL VAR

Hybrid veya elektrikli araç pazarı bizde çok dar. Belli markalar yeni sisteme entegre olduğu için bununla ilgili yapılan düzenlemede farklar ortaya çıkıyor burada zaten çok sınırlı sayıda aracın etkilenebileceği bir durum söz konusu. O grupların piyasanın geneline etki edecek ağırlıkları yok.

Saygılarımla
YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı
Salih Sami Atılğan



16 KIZILDAĞ YATIRIM YEDPA'YA DEĞER KATIYOR

KIZILDAĞ YATIRIM işletme sahibi Turgut Kızıldağ, sıradan bir emlakçı değil, gayrimenkul danışmanı olarak sadece yer değil, yol göstererek YEDPA'ya değer katıyoruz. Kızıldağ Yatırım olarak 1983 yılından bu yana YEDPA'dayız, dedi.



14 YEDPA 2020 GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİ

YEDPA kümelenmenin gerçekleştiği en güzel alanlardan biri. YEDPA Ticaret Merkezi, izlediği yenilikçi ve çözüm odaklı politikalarla sadece kendi sektöründe değil, farklı birçok sektöre de ilham veriyor.



20 MPA SİGORTA MÜŞTERİYE ÖZEL SİGORTALAR HAZIRLAYIP EN İYİ FİYAT AVANTAJI SUNUYOR

YEDPA Ticaret merkezinde 30 yıllık aşkın geçmişi ile hizmet veren MPA sigorta firmalara yönelik sunduğu özel sigortalar ve ödeme kolaylıklarıyla müşterilerine en iyi fiyat avantajı sunuyor.



24 TAF2023 2020 OLAĞAN GENEL KURULLU GERÇEKLEŞTİ

TAF2023 Oto Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi Genel Kurulu İBB 1453 Çırpıcı Sosyal Tesisleri'nde gerçekleşti.

EYLÜL -EKİM 2021



Ekonomi Ajans
Yayincılık adına

İmtiyaz Sahibi
Abdurrahman Çınar

Yayın Koordinatörü
Abdurrahman Çınar

Yazı İşleri Müdürü
Cengiz Tepebaş

Reklam Müdürü
Sabri Ergenecoşar

YAYIN KURULU

Salih Sami Atılcan
Refik Koç
Kadir Şağbankalem
Mustafa Öz
Suat Bayram
Suat Önal
Hulusi Türker

KATKI SAĞLAYANLAR

Erkan AKSOY
Yasin Sevinç

EKONOMİ AJANS YAYINCILIK

Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri
Adres: Küçükbakkalköy mah. Fırın sokak
No: 2 -4 Ekşioğlu İş Merkezi
Kat: 3 D.23 34750 – Ataşehir / İstanbul
Tel : +90 (0) 216 572 60 69
Faks: +90 (0) 216 576 89 96
e-posta: info@ekonomiajandasi.net
a.cinar@ekonomiajandasi.net

CTP ve BASKI



28 OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ, ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE YATIRIM İÇİN VİTES YÜKSELTİYOR!

Otomotiv satış sonrası pazarının yılın ilk çeyreğinde yakaladığı yükseliş, ikinci çeyreğe de yansıdı. Yılın ikinci çeyreğinde yurt içi satışlarda ve ihracatta yaşanan artış ile birlikte istihdamdaki pozitif seyir, üçüncü çeyreğin yatırım planlarını da hareketlendirdi.



32 OTOMOTİV DÖNÜŞÜM VİRAJINDA

Pandemi nedeniyle 2020'de büyük kayıp yaşayan otomotiv sektörü, 2021'e de çip krizi ve üretim aksamalarıyla başladı.



36 SEBEİKİNCİ EL ARAÇ PIYASASINDA DARALMA DEVAM EDİYOR

Erkoç: "İkinci el otomobil pazarında 2021'in ilk 6 aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25'e yakın bir daralma var"



40 BİNEK OTOMOBİLDE ÖTV MATRAHLARI DEĞİŞTİ

Cumhurbaşkanı kararı ile binek otomobil alım-satım işlemlerinde geçerli olacak ÖTV matrah limitleri değiştirildi. Buna göre, 1600 cm3 silindir hacmine kadar, yüzde 45 ÖTV dilimindeki matrah limiti 85 bin liradan 92 bin TL'ye çıkarıldı. Matrah limiti 85 bin lirayı aşan 130 bin lirayı geçmeyen ve yüzde 50'lik ÖTV limitinde yer alan motorlu araçların yeni matrah limiti ise 92 bin - 150 bin TL arasına yükseltildi.



42 ÜRÜN GELİŞTİRME SÜRECİNDE BENCHMARK KIYASLAMA

Bir ürünün piyasada benimsenmesi, sahiplenilmesi, müşteri tavsiye skoru NPS (Net Promoter Score) gibi temel metrikler söz konusu olduğunda, ürününüzün yüksek veya düşük performans gösterdiğini nasıl anlarsınız?



44 İLK YEDİ AYDA OTOMOTİV ÜRETİMİ YÜZDE 11, İHRACATI YÜZDE 7 ARTTI!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Ocak- Temmuz verilerini açıkladı. Yılın ilk yedi ayında otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 705 bin 79 adet, otomobil üretimi yüzde 2 artarak 449 bin 550 adet olarak gerçekleşti.



OTOMOTİV MAMÜLLERİ
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

**FORD ARAÇLARI ORJİNAL VE YAN SANAYİ
ÜRÜNLERİNİN TOPTAN SATIŞI**



BAŞLICA ÜRÜN MARKALARIMIZ



www.ayf.com.tr - E-mail: info@ayf.com.tr

faykan@superonline.com

Tel: 0216 471 07 61 - 471 08 61

Fax: 0216 471 09 61



Mimar Sinan mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi D Caddesi No:164-165 Ataşehir - İSTANBUL

50 Yıllık Tecrübe.

OTO İÇ DÖŞEME ÜRÜNLERİ İMALAT VE TOPTAN SATIŞI



www.ozis.com.tr

Mimar Sinan Mah. Yedpa Bulvarı No:1
Yedpa Ticaret Merkezi D Cad. No:147-148
34779 Ataşehir / İSTANBUL
Tel: +90 216 471 10 14 (Pbx)
Fax: +90 216 471 10 16



YEDPA 2020 GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİ

YEDPA Olağan Genel Kurul toplantısı, 29 Haziran Salı günü YEDPA H Caddesi açık sergi alanında gerçekleşti. Toplantıda YEDPA 2020 gündemine ilişkin bütçe çalışmaları, Güneş Enerjisi yatırımı ile ilgili yatırım çalışmaları, YEDPA işyerleri ruhsat çalışmaları, COVID-19 pandemi süreci önlem çalışmaları gibi konulara yer verildi gündem maddeleri konuşuldu.

1 4 maddeden oluşan gündemi divan başkanı olan Profesör Doktor Mehmet Emre Aysu yönetti. YEDPA yönetim kurulu 2021 döneminde yapılması planlanan çalışmalar ve 2020 yılı içerisinde tamamlanan çalışmaların önemli başlıkları şöyle oluştu:

TAPU DAĞITIMINDAN SONRA İŞ YERLERİMİZİN DEĞERİ ARTTI

Yönetim kurulu yıllık çalışma raporu, denetim kurulu raporu ile bilanço ve gelir gider farkı hesapları üyelere okundu, müzakereye açıldı ve oylama yapıldı. Yönetim ve denetim kurullarının ayrı ayrı ibrası gibi oy birliği ile geçen maddelerden sonra 2021 yılı tahmini bütçeyi yönetim kurulu başkanı Salih Sami Atılğan açıkladı. Atılğan: "1032/1

nolu parsel üzerinde bulunan ana binamıza ait olan 2078 işyeri için YEDPA adına kat mülkiyetleri çıkarıldı ve tescil ettirildi. Bunların 2076 adedi tapu

ortaklarımıza teslim edildi tapusu çıkarılamayan 2 ortağımıza ait işyeri kalmış olup genel kurulumuzun yetkisiyle ihraç işlemleri başlatılarak yasal süreci ta-



mamlandı. Ataşehir Belediye Başkanlığı ve İBB Başkanlığı ile toplantılar yaparak işyerlerimize çalışma ruhsatlarının alımı için görüşmelere devam ediyoruz.

COVID İLE MÜCADELE ETTİK

Ticaret merkezimizin giriş kapılarında ateş ölçümü yapılarak maskesiz girişlere izin vermedik. Maskesi olmayanlara girişlerde maske temini yaptık. Tüm ortak alanlara dezenfekte çalışmaları yaptık. Talep eden firmalara da dezenfekte çalışmaları ücretsiz olarak yapılmıştır. Ataşehir Kaymakamlığı Vefa destek ekibine hizmet vermek üzere 1 personel ve bir araç görevlendirilmiştir. Ticaret merkezimizin konferans salonunda Biontech ve Sinovac aşılı uygulanmıştır.

YEDPA TEMİZ ENERJİDE ÖNCÜ OLACAK

YEDPA olarak, Türkiye ile örnek teşkil edebilecek öncü bir projeyi daha hayata geçiriyoruz. Sosyal sorumluluk ve çevre bilinci ile yenilenebilir enerji alanında hayata geçireceğimiz güneş enerjisi santrali projemiz ile ticaret merkezimizin ortak kullanım alanlarının enerji ihtiyacının tamamını karşılamayı hedefliyoruz.

Ticaret merkezimiz ortak alanlarında kullanılan enerji ihtiyacını karşılamak amacıyla yaptığımız çalışmalar neti-



YEDPA olarak, Türkiye ile örnek teşkil edebilecek öncü bir projeyi daha hayata geçiriyoruz. Sosyal sorumluluk ve çevre bilinci ile yenilenebilir enerji alanında hayata geçireceğimiz güneş enerjisi santrali projemiz ile ticaret merkezimizin ortak kullanım alanlarının enerji ihtiyacının tamamını karşılamayı hedefliyoruz.

cesinde bir solar firması ile sözleşme yaparak binamız çatılarında Güneş Enerji sistemi kurulum çalışmaları başlatılmıştır. Şubat 2021 tarihinde Enerjisa üzerinden yaptığımız müracaatımız

aylık komisyon toplantılarında değerlendirilerek Öncelikli, ön kabul onayı ve sonrasında ise teknik değerlendirme olumlu raporları alınmıştır. Bu haziran ayı içerisinde ise teknik değerlendirme olumlu raporları alınmıştır. Şu an çatı GES kurulum projelerimiz çizilmekte olup tahminen 2 ay süre zarfında sistemin faaliyete geçmesini planlanıyor.

TRAFİK SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ İÇİN GÖRÜŞMELER YAPTIK

YEDPA Ticaret merkezimizin çevresinde bulunan İMES KEYAP, MODOKO, KADOSAN, DES ve Anadolu OSB Yönetim





kurulu başkanları ile birlikte bölgemizin önemli bir problemi olan trafik sorununun çözümüne yönelik TEM bağlantı yolu ile ilgili İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile ortak çalışmalar yapılmıştır.

YEDPA'NIN HAKLARINI SAVUNUYORUZ

1032 ada 2 nolu parselde hissesi bulunan YEDPA arsasında imar ve şu-yulandırma çalışmaları, İBB ve Ataşehir Belediye yetkilileri ile görüşülüyor. Bu görüşmelerin YEDPA'nın hak ettiği şekilde sonuçlanması, fazladan ipotek alacaklarımızın bu arsa üzerinde toplanmasını amaçlıyoruz.

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ ÖNEMLİ BİR KONU

Ticaret merkezimiz adına 'Risk analizi ve Acil Eylem Planlarını' yaptırıldı. Tüm ortak alan elektrik topraklama hatları 400 noktadan ölçüm analizi yaptırılarak raporlanmıştır. Binalarımızın üzerindeki paratonerlerin ölçümleri yaptırılarak, sitemizin



acil toplanma alanları belirlenerek yönlendirme levhaları yapılmıştır. 14 asansörümüzün fenni muayeneleri yaptırıldı. Kazan daireleri içerisinde bulunan basınçlı tankların periyodik muayeneleri yapıldı. Kaçak akım rölelerinin kontrolleri yapıldı. Yangınla mücadele için kullanılan tüplerin muayeneleri eksiksiz yapıldı. Tehlikeli görülen alanlara emniyet ağı takılarak önlem alındı. Personelimize yasa gereği alması gereken tüm eğitimler verildi. İşyeri çalışma ruhsatlarının ve itfaiye raporunun zamanla veya toplu alınması ile ilgili karar toplantıya katılım sağlayan haziruna bırakıldı. Söz alan

üyeler pandemi zamanında sıkıntılar çekildiğini hemen bu işlemlerin yapılmasının gerekli olmadığını dile getirdi. Divan başkanı Mehmet Emre Aysu: "Pandemi döneminde ekonomik sıkıntılar nedeniyle mevcut eksikliklerin sürece yayılarak giderilmesini kabul ediyor muyuz?" diye genel kurula sordu. "Genel kurul bu işlemlerin zaman içerisinde yapılması konusunda oy birliği ile karar verdi. Ataşehir Belediyesi'nde Başkan yardımcısı olan Sadık Semih Kayhan'da YEDPA genel kuruluna seslenerek belediye olarak YEDPA'nın sorunlarını çözmek için yönetim kurulu ile elbirliği yaptıklarını kaydetti.





GÜNEŞ OTOMOTİV

SANAYİ ve
TİCARET
LTD. ŞTİ.

RENAULT – DACIA – TOFAŞ – FIAT
ORJİNAL YEDEK PARÇALARI, KAPORTA,
TAMPON, DÖŞEME AKSAMI
TOPTAN ve PERAKENDE SATIŞ YERİ



RENAULT



Mimar Sinan Mah. YEDPA Tic. Mrk.
D cd. No : 68 /69 ATAŞEHİR-İSTANBUL



0216 471 06 55 – 471 11 60

0216 471 08 60



0555 599 92 48



www.gunesoto.net



info@gunesoto.net



Güneşoto Yedpa



[gunesoto-yedpa](https://www.instagram.com/gunesoto-yedpa)



KIZILDAĞ YATIRIM YEDPA'YA DEĞER KATIYOR

KIZILDAĞ YATIRIM işletme sahibi Turgut Kızıldağ, sıradan bir emlakçı değiliz, gayrimenkul danışmanı olarak sadece yer değil, yol göstererek YEDPA'ya değer katıyoruz. Kızıldağ Yatırım olarak 1983 yılından bu yana YEDPA'dayız, dedi.

Yıllardır ufak birikimlerinizi karlı yatırımlara dönüştürüyoruz.

Turgut Kızıldağ, "Kızıldağ Yatırım olarak, gayrimenkul hizmeti veriyor olmakla beraber kendi yatırımlarımız da mevcut bulunmaktadır. Şu anda YEDPA'da yer alan, buraya yatırım yapan herkes çok kısa zaman içerisinde yatırımına bire üç değer kazandıracak dersek yanlışmış olmayız. "YEDPA'ya yatırım yaptığınızda, gayrimenkulünüz tapulu krediye uygun olduğundan hemen satabileceğiniz bir altın gibi değerlidir" diye altını çizmek istiyorum. Müşterilerimize şunu da taahhüt ediyoruz: Mülkünüzü bir ay içerisinde kira veremezsek kira bedeli firmamız tarafından ödenir. Müşterilerimizin satılacak gayrimenkulleri hakkında da, eğer gayrimenkulünüzü satamazsanız değerinde biz alıyoruz. YEDPA Ticaret Merkezi'ni bu anlamda bir fırsat olarak görüyoruz" ifadelerini kullandı.

İşletmelerin burayı tercih etmelerinin en büyük sebebi YEDPA buradaki esnafra birçok imkan sağlıyor diyor Kızıldağ, "Buradaki işletmeler ürünleri rahatlıkla stoklayabiliyor ve dünyanın her yerine rahatlıkla gönderebiliyor. Bütün sektörlerin yer almasının yanında yedek parçanın kalbi de burada atıyor. Esnaf birbiri ile uyum içerisinde ve eski firmalar saygı çerçevesinde hareket ediyorlar. Yeni gelenleri de sahiplenici yapıya sahipler. Gelen işletme, sektördeki gelişmeleri rahatlıkla takip edebiliyor ve istedikleri ürünü burada bulma fırsatı var" dedi. Gerek teknik altyapımız, gerekse isabetli ekspertiz analizlerimizle sektörümüzde fark yaratmak ve koşulsuz memnuniyet sağlamak için çalışmaktayız diyor Kızıldağ, "Çalışma ilkelerimiz gereği yoğun ve sürümü yüksek bir rutin değil; doğru müşteriye "doğru emlak, doğru fiyat ve yüksek memnuniyet" üzerine

odaklanmaktayız. Tüm müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinliyor ve olası en uygun alternatifi sunmak için çabalıyoruz. Müşterilerimize olası en doğru emlak seçeneklerini sunarak, sadece satış veya kiralama aşamasında değil emlakta geçirilen her günün memnuniyet içerisinde geçmesini sağlamak gayreti içerisindeyiz" şeklinde konuştu. Turgut Kızıldağ, "Sektörümüzde fark yaratarak marka haline gelmek, tüm müşterilerimizi olumlu referanslarımız ile kazanmak amacındayız. Tüm sektörlerin dinamiğinin yaratıcılık ve yaklaşım farkı olduğu inancındayız. Sektörlerin gelişimini sağlayan öncüler diğerlerinden farklı yapan unsurun, yenilikçilik, vizyon farkı ve müşteri odaklılık olduğuna inanıyoruz. Bizlere göre her firma küçük veya büyük sektörüne bir şeyler katmalıdır. Kızıldağ Yatırım olarak sizlere kazandırmak bizleri mutlu ediyor" dedi.



KÖÇEKOĞLU

Otomotiv Tic. Ltd. Şti.

*"1980'DEN BUGÜNE
YEDEK PARÇADA GÜVENİLİR ADRES"*



PEUGEOT



RENAULT



KIA

MİMAR SİNAN MAHALLESİ YEDPA TİCARET MERKEZİ, B CADDESİ NO:14 ATAŞEHİR/İSTANBUL

TEL: 0216 471 06 18

FAKS: 0216 471 06 20

www.kocekogluoto.com

b2b.kocekogluoto.com

kocekogluoto@hotmail.com



**EMLAKÇI DEĞİL / GAYRİMENKUL
DANIŞMANI OLARAK SADECE YER DEĞİL
YOL DA GÖSTERİYORUZ**

KIZILDAĞ İNŞAAT - EMLAK - HAFRİYAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mimar Sinan Mahallesi, Üsküdar Cad. No:1, Yedpa Ticaret Merkezi, H1 Caddesi, No:84 Ataşehir - İSTANBUL

Tel: 0216 471 16 16

Fax: 0216 471 06 96

kizildagemlak58@hotmail.com

www.kizildagemlak.com



*Ufak Birikimlerinizi
Karlı Yatırıma
Dönüştürüyoruz*



Geleceğinize Açılan Kapı...





MPA SİGORTA MÜŞTERİYE ÖZEL SİGORTALAR HAZIRLAYIP EN İYİ FİYAT AVANTAJI SUNUYOR

YEDPA Ticaret Merkezi'nde 30 yıllık aşkın geçmişi ile hizmet veren MPA Sigorta firmalara yönelik sunduğu özel sigortalar ve ödeme kolaylıklarıyla müşterilerine en iyi fiyat avantajı sunuyor.

MPA Sigorta Genel Müdürü Murat Arseven; kurulduğu günden bugüne müşteri odaklı hizmet anlayışından ödün vermeden çalışmalarını sürdürdüklerini. Sigortanın iş yükünün ve yaşamdaki riskin garanti belgesi olduğunu söyleyerek sigortanın önemini belirten Arseven; kalite, fiyat ve müşteri memnuniyeti ve güvenirliliğin başlıca prensipleri olduğunu belirtti. Arseven; kurulduğu günden bugüne müşteri odaklı hizmet anlayışından ödün vermeden çalışmalarını sürdürmekte. Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketleri TÜRKİYE SİGORTA, AK SİGORTA, HDİ SİGORTA ve UNİCO SİGORTA hizmet kalitesi, deneyim ve güvenceleriyle hareket eden şirketimiz, sigortacılığın her alanında daima sek-

tördeki yenilikleri yakından takip etmeye devam etmektedir. MPA Sigorta Aracılık Hizmetleri; Olarak Yangın Sigortası, Trafik kasko, Kasko, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Genişletilmiş Kasko, Trafik Sigortası, Sağlık Sigortaları, Nakliyat Sigortası, Mühendislik Sigortası, Ferdi Kaza, Sorumluluk Sigorta hizmeti Konut sigortası ve YEDPA Ticaret merkezindeki firmalarımıza yönelik özel sigortalar hazırlayıp en iyi fiyat ve ödeme kolaylıklarıyla müşterilerimize sunmaktayız.

“SİGORTA, VATANDAŞIN BİRİKİMLERİYLE ÜLKE EKONOMİSİNİN TEMİNATİ”

Arseven; tüketicinin binlerce liralık yatırımını, eşyasını sağlığını uygun prim oranlarıyla güvence altına alarak “Bireylerin gelecek güvencesi olarak edindikleri poliçelere ödedikleri primler, ülke ekonomisine de yatırım olarak geri dönüyor. Diğer bir deyişle

sigorta, sadece kendi yatırımlarını değil ülke ekonomisine katkıda bulunarak geleceklerini de güvence altına alıyorlar. Bu nedenle, bu bilincin artırılması için başta sigorta sektörü olmak üzere herkes büyük görevler düştüğünü belirtti.

‘HASAR ANINDA MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDAYIZ’

İstikrarlı yol almalarının müşterilerine hasar anında her durumda, her zaman yanlarında olmak olduğunu belirten Arseven, verdikleri hizmet ile sektörümüzdeki fiyat rekabetini azaltarak hizmeti ön plana çıkarmanın kendileri ve sektör açısından büyük kazanım sağlamaktadır. Sektörde rekabet çok fazla istikrarlı büyümeyi yakalamak için doğru poliçeyi en iyi fiyatla satmak en büyük arzumuzdur, dedi.



Sigorta Aracılık Hizmetleri



TRAFİKASKO
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI
ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI
YANGIN SİGORTASI
KAZA SİGORTALARI
ZORUNLU HEKİM SORUMLULUK SİGORTASI
DASK
NAKLİYAT SİGORTASI
MÜHENDİSLİK SİGORTASI
ZİRAAT SİGORTASI
BEŞİ BİR YERDE KONUT SİGORTASI
YABANCI SAĞLIK SİGORTASI

Mimar Sinan Mahallesi Üsküdar Caddesi No:1
Yedpa Tic. Mer. F Cad. No: 254 As - ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: 0216 471 15 48 - 49
 Faks: 0216 471 15 50
 info@mpasigorta.com
 www.mpasigorta.com.tr

*Türkiye sigortayı
 bünyemize kattık*

KOLTUK KILIFI

JANT KAPAĞI

DİFÜZÖR

ÖN KARLIK

BODYKIT

MÜZİK SİSTEMİ

CAM FİLMİ

KROM AKSAMLARI

LED XENON

PHOTON LED

3D PASPAS

4D PASPAS

ÖN CAM

GÜNEŞLİKLERİ

KAPUT

RÜZGARLIKLARI

YAN ARKA KORUMA

KORNA ÇEŞİTLERİ

CAM RÜZGARLIĞI

PORT BAGAJ

TAVAN ÇİTALARI

BRANDA



BAŞAK OTOMOTİV AKSESUAR SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

MERKEZ; Mırmarsinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi

B cad. No: 127-128 (116-117) ATAŞEHİR/İSTANBUL

Tel : (216) 471 24 98 - Tel : (216) 471 24 99

ŞUBE; Ferhatpaşa mah. Üsküdar cad. no: 40/A

ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: (216) 471 10 46

e-mail : info@basakotoaksesuar.com

ULTRAVİYOLE IŞININA,
YAĞMURA, RÜZGARA VE DİŞ
DARBELERE KARŞI DAYANIKLI,
PORT BAGAJ MODELLERİ

TUNING **PORT**

**BAŞAK OTOMOTİV
GÜVENCESİYLE**



420 LT BAGAJ



350 LT BAGAJ



250 LT BAGAJ



BAGAJ SÖRF OLUKSUZ



BAGAJ ARA SÖRF PENCE





TAF2023 2020 OLAĞAN GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİ

TAF2023 Oto Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi Genel Kurulu İBB 1453 Çırpıcı Sosyal Tesisleri'nde gerçekleşti. YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan divan kurulu başkanlığında gerçekleşen TAF2023 Genel Kurulu toplantısında, mevcut yönetim kurulu başkanı Bekir Şahin ve yönetimi, üyelerin tekrar güven oyunu alarak görevlerine 'devam' dediler.

TAF2023 oto sanayi sitesi yapı kooperatifi, 5 kooperatiften oluşan HİTAM Ortak Girişimi iş birliği ile Arnavutköy'ün Hadımköy Mahallesi'nde bin 650 dönüm üzerinde başlatılmaya hazırlanan "HİTAM Üretim ve Ticaret Üssü" projesi kapsamında kurulan TAF2023 özellikle şehir içine sıkışmış, eskimiş çarpık yapılaşma sorunları ile mücadele eden dükkanları şehir dışında modern bir yapıya kavuşturma amacıyla kurulmuş. Ortak alanı, parkları, meydanları, millet bahçesi, camileri, okulları, otel ve sağlık merkezi ile yeşil mutabakata uygun, insanı ve doğayı önceleyen projenin insanların vakit geçireceği, 7 gün 24 saat yaşayan bir tesis olması öngörülmüyor.



TAF2023 Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Şahin, üyelerin vermiş olduğu güvenoyundan dolayı memnuniyetlerini dile getirerek sanayi üssünün Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Kuzey Marmara Otoyolu, Kanal İstanbul'a yakın olan konumunun avantajına değindi.

GAYEMİZ EN MODERN YEŞİLLE İÇ İÇE ESNAFIMIZIN RAHATLIKLA TİCARETLERİ İLE UĞRAŞACAKLARI ÖRNEK BİR SANAYİ SİTESİ

Toplantı da söz alan TAF2023 Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Şahin, üyelerin vermiş olduğu güvenoyundan dolayı memnuniyetlerini dile getirerek sanayi üssünün Yavuz Sul-

tan Selim Köprüsü, Kuzey Marmara Otoyolu, Kanal İstanbul'a yakın olan konumunun avantajına değindi. Şahin, "Proje bu özelliğiyle yerli ve milli ürünlerin dünyaya pazarlanmasında çok önemli bir lokasyonda yer alıyor" dedi. Şahin, 2021 yılının en büyük yatırımlarından biri olan projenin bu yıl içerisinde alt yapı çalışmalarına başlama gayretinde olduklarını belirtti.

Bekir Şahin, "Beş kooperatifin bir araya gelerek İller Bankası'ndan yüzde yirmisini peşin ödeyerek kooperatif olarak satın aldığımız TAF2023 ait 202 dönümlük arsanın 191 dönümüne oto sanayi sitesi inşa edeceğiz. Sanayi sitemizde küçük ve büyük ölçekte iş sahibi olmak isteyen üyelerimize göre genel kurul kararı ile aldı-

ğımız kararda herkes kendi bütçesine göre yer sahibi olabilecek. İsteyen iş hacminin büyüklüğüne göre birden fazla dükkan sahibi olabilecek, isteyen de kendi imkanları dahilinde kendi dükkanın sahibi olabilecek. Kalan 11 dönümün arsa ise beş kooperatifin hisseleri oranında sahip olduğu ticari imarlı arsalarımızdır. Bu arsalar proje alanın ortasına yakın bir yerde yapılacak metro istasyonuna yakın akaryakıt istasyonu, otel, alışveriş merkezi, oto park imarlı arsalarından oluşmaktadır. Bu arsalar üzerinde beş kooperatif hisseleri oranında tasarruf sahibi olduğundan, ileride bu arsalar üzerinden yapılacak tesislerden elde edilecek gelirler arsa pay oranında kooperatiflere dağıtılacağı öngörülmektedir. İstanbul Havalimanı'na 12 km, Kanal İstanbul projesine 3,5 km, Kuzey Marmara Otoyolu'na ise 2 km uzaklıkta yer alacak TAF2023 Üretim ve Ticaret Üssü, bu özellikleriyle işletmelerin tüketicileri ile kolayca buluşacağı, istihdamın kolay bir şekilde sağlanacağı bir merkez olacak. Zaman zaman yönetim kurulu üyele- rimizle sanayi sitelerini dolaşıyoruz fikir alışverişinde bulunuyoruz. Burada gayemiz en modern yeşille iç içe esnafımızın rahatlıkla ticaretleri ile uğraşacakları örnek bir sanayi sitesi oluşturmaktır" şeklinde konuştu.





AUTORAIN

YEDEK PARÇA OTOMOTİV

BMW -MERCEDES FİLTRE VE BALATA DİSK TOPTAN ŞATIŞI



RENAULT



YAĞ BAKIM SETİ



PEUGEOT



YAĞ BAKIM SETİ



FORD



YAĞ BAKIM SETİ



BMW



YAĞ BAKIM SETİ



MERCEDES



YAĞ BAKIM SETİ



FIAT



YAĞ BAKIM SETİ



HYUNDAI



YAĞ BAKIM SETİ



TOYOTA



YAĞ BAKIM SETİ



WOLKSWAGEN



YAĞ BAKIM SETİ



FİLTRE ÇEŞİTLERİ



BAKIM SETLERİ



MOTOR YAĞLARI



YAKIT FİLTRELERİ



SİLECEK



AKÜ ÇEŞİTLERİ

DAHA FAZLASI İÇİN



BİZE ULAŞIN

TÜM ARAÇLARIN PERİYODİK BAKIM MALZEMELERİ BULUNUR

0544 343 30 55

0555 643 36 36

0532 558 82 97

Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd. Yedpa Tic. Merk. D Cad. No:71 Ataşehir / İstanbul

MAJOR

Otomotiv

"Pick-Up Aksesuarlarında İşin Doğrusu!"



MAJOR Otomotiv Limited Şirketi

www.majorotomotiv.com

Mimar Sinan Mah. YEDPA Ticaret Merkezi G Cad. No:247 AS

Ataşehir / İstanbul

+90 532 420 93 46

info@majorotomotiv.com



OTOMOTİV SATIŞ SONRASİ SEKTÖRÜ, ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE YATIRIM İÇİN VİTES YÜKSELTİYOR!

Otomotiv satış sonrası pazarının yılın ilk çeyreğinde yakaladığı yükseliş, ikinci çeyreğe de yansıdı. Yılın ikinci çeyreğinde yurt içi satışlarda ve ihracatta yaşanan artış ile birlikte istihdamdaki pozitif seyir, üçüncü çeyreğin yatırım planlarını da hareketlendirdi. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nin (OSS) "2021 Yılı İkinci Çeyrek Sektörel Değerlendirme" anketine göre; katılımcıların yarıya yakının üçüncü çeyrekte yatırım planladığı ortaya çıktı. Söz konusu oran bir önceki ankette yüzde 38'e kadar gerilemişti. Yılın ikinci çeyreğinde sektörde yaşanan problemlerde de dikkat çekici bir yükseliş yaşandı. Bu yılın ilk çeyreğinde sektörde yaşanan sorunların başında "döviz kurlarındaki hareketlilik" gelirken, ikinci çeyrekte "tedarik problemlerinin" yükselişe geçtiği ortaya çıktı. Yılın ilk çeyreğinde tedarik problemleri yaşayanların oranı yaklaşık yüzde 73 iken, yılın ikinci çeyreğinde bu oran yüzde 82,5'e kadar yükseldi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), yılın ikinci çeyreğini, üyelerinin katılımıyla düzenlediği bir anket çalışmasıyla değerlendirdi.

OSS Derneği'nin 2021 Yılı İkinci Çeyrek Sektörel Değerlendirme anketine göre; yurt içi satışlarında ve ihracatta artışlar yaşandı, bu artışlar üçüncü çeyreğe de yatırım planı olarak yansıdı. Sektör yılın başında yatırım planlarına daha temkinli

yaklaşırken, katılımcıların yarıya yakının üçüncü çeyrekte yatırım planladığı ortaya çıktı. Ankete göre; yurt içi satışlarda ilk çeyreğe göre ortalama yüzde 8 artış yaşandı. Çalışma; geçen yılın aynı dönemine göre de satışlarda yükseliş

yaşandığını ortaya koydu. Ankete göre; yılın ikinci çeyreğinde üyelerin yurt içi satışları geçen yılın aynı dönemine göre ortalama yaklaşık yüzde 24 arttı.

ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE SATIŞLARDA ARTIŞ BEKLENTİSİ!

Ankette yılın üçüncü çeyreğine ilişkin beklentiler de soruldu. Katılımcılar ise yurt içi satışlarda yılın ikinci çeyreğine oranla ortalama yüzde 16'lık artış beklediğini açıkladı. Ankete göre sektörün; bu yılın üçüncü çeyreğinde yurt içi satışlarda, geçen yılın aynı dönemine göre ortalama yüzde 18'lik artış beklediği de ortaya çıktı.

İSTİHDAMDAN POZİTİF SEYİR HAKİMİ!

Ankette; tahsilat süreci açısından yılın ikinci çeyreği ile ilk çeyreği karşılaştırıldı. Katılımcıların yarısından fazlası, yılın ikinci çeyreğinde ilk çeyreğe oranla tahsilat süreçlerinde herhangi bir değişiklik olmadığını açıkladı. Sektörün istihdam politikalarının da mercek altına alındığı çalışmaya göre; yılın ikinci çeyreğinde üyelerin toplam istihdamının önceki dönemlere göre benzer, pozitif bir seyir izlediği ortaya çıktı. İstihdam ile ilgili soruya katılımcıların yüzde 44'ü "arttı", yaklaşık yüzde 51'i "değişiklik yok", yaklaşık yüzde 5'i de "azaldı" yanıtını verdi.

KUR ARTIŞI PROBLEMİ ÖNCELİĞİ TEDARİK SORUNUNA BIRAKTI!

Ankette sektörün yaşadığı problemler de belirlendi. Sektörün öncelikli sorunları arasında ise "döviz kurlarındaki hareketlilik" ve "kargo maliyet/ teslimat problemleri" yer aldı. Yılın ilk çeyreğinde kur artışlarının en önemli problem olduğunu söyleyen üye oranı yüzde 94'e yaklaşırken, söz konusu oran ikinci çeyreğinde yaklaşık yüzde 67 oldu. "Kargo maliyet ve teslimat problemleri" yaşadığını söyleyen üyelerin oranı yılın ilk çeyreğinde yüzde 65 iken, bu oran da ikinci çeyrekte yüzde 55'e geriledi. "İş ve ciro kaybı" yaşadığını anlatan katılımcıların oranı yaklaşık yüzde 29'u bulurken, söz konusu oran yılın ikinci çeyreğinde yüzde 30 oldu. "Nakit akışında yaşanan problemler"e dikkat çekenlerin oranı bu yılın ilk çeyreğinde



"İş ve ciro kaybı" yaşadığını anlatan katılımcıların oranı yaklaşık yüzde 29'u bulurken, söz konusu oran yılın ikinci çeyreğinde yüzde 30 oldu. "Nakit akışında yaşanan problemler"e dikkat çekenlerin oranı bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 29 olurken, ikinci çeyrekte bu oran yaklaşık yüzde 35'e yükseldi. "Pandemi sebebiyle çalışan motivasyon kaybı" yaşayanların oranı da yüzde 38'den yüzde 36'ya geriledi. Öncelikli sorunlarının "gümrükte yaşanan problemler" olduğunu belirten katılımcıların oranı da yüzde 40'dan yüzde 33'e düştü. En büyük yükseliş ise tedarik problemlerinde yaşandı. Yılın ilk çeyreğinde tedarik problemleri yaşayanların oranı yaklaşık yüzde 73 iken, yılın ikinci çeyreğinde bu oran yüzde 82,5'e yükseldi.

yüzde 29 olurken, ikinci çeyrekte bu oran yaklaşık yüzde 35'e yükseldi. "Pandemi sebebiyle çalışan motivasyon kaybı" yaşayanların oranı da yüzde 38'den yüzde 36'ya geriledi. Öncelikli sorunlarının "gümrükte yaşanan problemler" olduğunu belirten katılımcıların oranı da yüzde 40'dan yüzde 33'e düştü. En büyük yükseliş ise tedarik problemlerinde yaşandı. Yılın ilk çeyreğinde tedarik problemleri yaşayanların oranı yaklaşık yüzde 73 iken, yılın ikinci çeyreğinde bu oran yüzde 82,5'e yükseldi.

YATIRIM PLANI YAPAN ŞİRKET SAYISI ARTTI!

Katılımcılara "Önümüzdeki üç ayda yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?" sorusu da yöneltildi. Yılın üçüncü çeyreğinde yatırım yapmayı planlayan üyelerin oranının yüzde 46 ile yükseliş eğiliminde olduğu belirlendi. Söz konusu oran bir önceki ankette yüzde 38'e kadar gerilemişti. Ayrıca katılımcıların tümünün önümüzdeki üç ayda sektörde olumsuzluk beklemediği, üyelerin yarısından fazlasının da sektörün gidişatıyla ilgili olumlu görüş belirttiği aktarıldı.

İHRACATTA YÜZDE 19'LUK YÜKSELİŞ!

Sektörde yaşanan hareketlilik üretici üyelerin kapasite kullanım oranlarına da yansdı. Üretici üyelerin yılın ikinci çeyreğinde kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 85'e yükseldi. Geçen yılki kapasite kullanım ortalaması yüzde 80, bu yılın ilk çeyreğindeki kapasite kullanım oranı ortalaması ise yüzde 83'tü. Yılın ikinci çeyreğinde, üyelerin üretimleri bir önceki çeyreğe göre ortalama yaklaşık yüzde 10, geçen yılın ikinci çeyreğine göre de ortalama yüzde 21,5 oranında yükselişe geçti. Yılın ikinci çeyreğinde üyelerin ihracatları, dolar bazında bir önceki çeyreğe göre ortalama yüzde 8 oranında artış gösterirken, yılın ikinci çeyreğinde üyelerin ihracatları, dolar bazında geçen yılın ikinci çeyreğine göre ortalama yaklaşık yüzde 19'luk bir artış gösterdi.



OTO BAKIM ÜRÜNLERİ



www.e-jolly.com

Daha fazla ürün için web sayfamızı ziyaret edin



OTOMOTİV DÖNÜŞÜM VİRAJINDA

Pandemi nedeniyle 2020’de büyük kayıp yaşayan otomotiv sektörü, 2021’e de çip krizi ve üretim aksamalarıyla başladı. Sektörde hızlı dijitalleşmenin etkisiyle oyun yeniden kurulurken, değişime uygun planlar hâlâ yetersiz. Sürdürülebilirlik sektörün en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi, siber güvenliğin önemi de hiç olmadığı kadar arttı

KPMG Türkiye’nin hazırladığı Sektörel Bakış serisinin Otomotiv raporu yayımlandı. Rapor, otomotiv sektöründeki paradigma değişimine yönelik değerlendirmenin yanı sıra sektörün sürdürülebilir büyümesini

ve ekonomiye daha fazla katkı sunmasını sağlamak için ihtiyaç duyulan politika önerilerini sunuyor. Umutla başladığı 2020’yi salgın nedeniyle büyük kayıpla kapatan sektörü çip krizi ve halen devam eden üretimdeki aksamalar zorluyor. Dijitalleşmenin hızı da yakın

gelecekte çok daha farklı bir otomotiv sektörü göreceğimizi söylüyor. Raporu değerlendiren KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Hakan Öekli, sektörün yeni döneme adapte olmaya çalıştığını belirterek, “2020 yılının başında Çin’de görülen ilk Covid-19



vakasıyla birlikte geri dönüşü olmayan bir değişimin içerisine girdik. Bir süredir ortaya konulan 'otomotivde oyun yeniden kuruluyor, paradigmlar değişiyor' yaklaşımları giderek daha çok taraftar buluyor ama bir yandan da bu değişime uygun planlara sahip olunmadığı açığa çıkıyor" dedi. Ölekli, şöyle devam etti: "Küresel otomotiv sektörü; çip yokuşu, ham madde fiyatlarındaki hızlı yükselişler, küresel üretimde yüzde 16'lık daralma, emisyon kriterlerinin sıkıştırılmasıyla dizel araçların yok oluşu gibi tehdit ve değişim ortamında var olmaya ve geleceğe uzanmaya çalışıyor. Bunların ötesinde, iklim krizi ve çevresel sorunlar sektör üzerindeki baskıyı ve

sorumluluğu artırıyor. Dünya genelinde ki bu değişimler sektörün, elektrikli ve hibrit motorlu araçlar çağına tam gazla girmesini sağladı. Bu gelişmeler, mevcut araç merkezli sistemimizi radikal bir şekilde daha verimli, veri-odaklı, sürücüsüz ve müşteri odaklı bir ekosisteme dönüştürecek. Sektörde siber güvenliğinin önemi hiç olmadığı kadar arttı."

ÖTV DÜZENLEMESİ SATIŞLARI ARTIRACAK

Hakan Ölekli şu konulara dikkat çekti: Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı kararı ile binek otomobil alım-satım işlemlerinde geçerli olacak ÖTV matrah limitleri değiştirildi. Buna göre, 1600 cm3 silindir hacmine kadar, yüzde 45 ÖTV dilimindeki matrah limiti 85 bin liradan 92 bin TL'ye çıkarıldı. Matrah limiti 85 bin lirayı aşır 130 bin lirayı geçmeyen ve yüzde 50'lik ÖTV limitinde yer alan motorlu araçların yeni matrah limiti ise 92 bin – 150 bin TL arasına yükseltildi. Motor silindir hacmi 1600 cm3'ü geçen, 2000 cm3'ü geçmeyen binek otomobillerde ise vergi matrahı 85 bin – 135 bin TL aralığından 114 bin – 170 bin TL aralığına yükseltildi. Söz konusu araçlarda uygulanan yüzde 45, yüzde 50 ve yüzde 80'lik ÖTV dilimleri korundu. Kur artışı ve faizler nedeni ile otomobil satışlarının etkilendiği bu dönemde yapılan düzenleme satışlara oldukça olumlu yansıyacak. Hibrit araçlarda ise 85 bin – 135 bin TL arasında olan ÖTV matrahı, 114 bin – 170 bin TL'ye yükseltildi. Bu düzenlemenin de satışlara olumlu yansıyacağını düşünüyoruz. Benzer düzenlemenin elektrikli araçlar için de yapılmasının yerel anlamda sektöre büyük bir katkı sağlayacağını da söylememiz gerekiyor. Tüketicinin elektrikli mobiliteye teşvik edilmesi içinde bulunduğumuz süreçte büyük önem teşkil ediyor. İklim değişikliği konusundaki endişeler, hızlı nüfus artışı ve kentleşme nedeniyle, geleceğin nüfus merkezlerini ve ekonomik faaliyetlerini desteklemek için yeni mobilita biçimleri kritik önem taşıyor. Mobilita ekosistemi geliştikçe, küresel değerinin 2030 yılına kadar 1 trilyon doların üzerine çıkacağı tahmin ediliyor.

Teknoloji kaynakları ve veriler ile değer yaratma olgusu her geçen gün artıyor. Birçok organizasyon iş süreçlerini yürütürken paydaşları ile yoğun bir veri transferi gerçekleştiriyor. Bu sebeple de paylaşılan verinin güvenliği ve üçüncü taraf risklerinin önemi daha kritik hale geliyor.

Rapordan öne çıkan bazı başlıklar şöyle: 2020'yi 78 milyonluk araç satışı ile kapatan sektör, 2019'a göre yüzde 14 düşüş yaşadı. Bu düşüş, Avrupa'da daha derin hissedildi. Avrupa Birliği (AB) otomotiv pazarı 2020'yi yüzde 20'nin üzerinde küçülmeye kapattı.

Türk otomotiv sektörü, 2020'yi 1 milyon 336 bin adet toplam üretim, 796 bin adetlik iç satışlar ve toplam ederi 26 milyar USD'yi aşan 916 bin adet ihracat ile tamamladı. 2020'de satışlar yüzde 62 artarken, üretim yüzde 11 ve ihracat yüzde 27 azaldı.

2021'in ilk çeyreğinde Avrupa otomotiv pazarı yüzde 23 gibi tarihinde az rastlanırdaralmalardan birini yaşadı. Avrupa'da yılın ilk üç aylık döneminde 1,7 milyon adede yakın otomobil satıldı.

Üretimde dünyanın 15, Avrupa'nın dördüncü ülkesi Türkiye için 2021'in ilk çeyreğinde görünüm olumlu. Halen 2 milyon adedin biraz üzerinde olan üretim kapasitesi, Ford Otosan'ın mart ayı içinde açıkladığı 2023 yılında devreye girecek ek 200 bin adetlik kapasiteyle önemli oranda artacak.

2021'in ilk 7 ayında otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 705 bin 79 adet, otomobil üretimi yüzde 2 artarak 449 bin 550 adet olarak gerçekleşti.

YEREL PAZAR YÜKSELİŞTE

2020 yılı toplam otomotiv ihracatı 930 bin. Ana ve yan sanayi olarak 2020'de 26 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti. 2021'in ilk çeyreğinde 265 bin araç ihraç edildi ve karşılığında 7,8 milyar USD gelir elde edildi. Sektörün 2021 sonu için ihracat tahmini 30 milyar USD seviyesinde.

Yerel otomobil pazarı yükselişini sürdürüyor. Yılın ilk çeyreğinde yüzde 58 büyüyen iç pazar, 206 bin adedin üzerine çıktı. Bu seviye, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 60,6'lık bir bü-

yümeğe işaret ediyor. Yıl sonu beklentisi 750-800 bin aralığında.

Mart 2021 itibariyle otomotivden elde edilen gelirler tarihteki en yüksek seviyesine çıktı. Mart ayında otomotiv pazarı aylık bazda yüzde 93 büyümüşü. Aynı dönemde ÖTV tahsilatı yüzde 242 artış göstererek, 8 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2021 yılı ilk üç ayında elde edilen ÖTV yüzde 97 arttı ve 15,1 milyar TL'ye ulaştı.

İSTİHDAM ARTMAYA DEVAM EDİYOR

Türk otomotiv sektöründe doğrudan ve dolaylı istihdam hacmi 50 bin seviyesinde. İmalat dışında bayilikler ve çevre üniteler de devreye girdiğinde, bu sayı 500 bini aşıyor. Yerli otomobil inisiyatifi olan TOGG, 375 personelle yola devam ediyor. Halihazırda inşaatı süren fabrikanın faaliyete geçmesinin ardından toplam istihdamın 6 bin 500 kişiye ulaşması bekleniyor.

Ford Otosan, yeni elektrikli araç fabrikası ile 6 bin 500 kişilik ek istihdam alanı yarattı. Salgın nedeniyle de bin 700 yeni çalışanı istihdam eden kurum, bu alanda büyümeye devam ediyor. Bunun dışında, Toyota'nın Adapazarı fabrikası için İŞKUR'dan 2 bin 500 kişilik ek istihdam istediği biliniyor.

ÇİP KRİZİ 2023'E GENİŞLİYOR

Sektörün kısa vadedeki en önemli sorunu, yarı iletken üretim yani çip krizi... Çip krizinin ana nedenleri pandemi ve buna bağlı olarak evden çalışma ve uzaktan eğitime talebin artışı... Diğer taraftan daralması beklenen otomotiv sektörünün hızlı bir şekilde toparlanması da talepte karşılama zor bir artışa sebep oldu.

Bir diğer önemli nokta ise çip üretiminin gerektirdiği su tüketimi. Dünyadaki en büyük üretici Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) tüm endüstrilerdeki talebi karşılamak için tam kapasiteyi yeniden kazandığını açıkladı. Ancak ada ülkesi Tayvan'da yaşanan kuraklık, talebi karşılamayı zorlaştırıyor. TSMC, günlük 156 bin ton suya ihtiyaç duyduğunu paylaştı. Bu durumda çip krizinin 2022'de normale döneceği görüşü, giderek 2023'e genişliyor. Küresel ısınma karşısında su stoklama sorunu çözülemezse, sorunun



HAKAN ÖLEKLİ

ileriki yıllarda tekrarlanacağı beklentisini öne çıkarıyor.

YENİ NESİL ARAÇLAR YÜKSELİYOR

Covid-19 kısıtlamaları nedeniyle, Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) tahminlerine göre küresel otomobil satışları önceki yıla göre yüzde 15'lik azalma ile büyük düşüş yaşadı. Buna rağmen elektrikli otomobil satışları trendi yakaladı ve pazar beklentilerini aştı. 2021 yılının ilk çeyreğinde küresel elektrikli araç satışları, Çin'de yaklaşık 500 bin adet seviyesine, Avrupa'da ise 450 bin adet seviyesine ulaştı. Bu trend, binek araçlar dışında otobüs ve kamyon gibi ticari alanlarda da izlendi. Mevcut politika desteği ve ek teşvikler sayesinde IEA, elektrikli otomobil satışlarının küresel olarak 3 milyon aracı aşarak yüzde 4'ün üzerinde bir pazar payına ulaştığını tahmin ediyor. Bu, 2019 yılında küresel olarak satılan 2,1 milyon elektrikli otomobile göre yüzde 40'ın üzerinde bir büyümeye denk geliyor. Küresel elektrikli otomobil parkı 7,2

milyondan 10 milyonun üzerine çıkarken, tescil edilen araç sayısı yüzde 41 arttı. IEA'nın tahminlerine göre, küresel elektrikli binek araç parkı 2030'da 125 milyona ulaşacak. Bu hacim artışı, satışlarda yüzde 17,5; stokta ise yüzde 7,5'lik bir paya işaret ediyor.

TOGG KÖKLÜ DEĞİŞİM GETİRECEK

Türkiye'deki mobilite ekosistemi de köklü bir şekilde değişecek. TOGG tarafından geliştirilen elektrikli, bağlantılı yeni nesil otomobiller etrafında oluşturulacak ekosistem; şarj altyapısından konum bazlı uygulamalara, diğer akıllı cihazlarla bağlantıdan akıllı park uygulamalarına, üyelik bazlı ulaşım hizmetlerinden otomobilin yazılımını kablosuz güncellemeye kadar yeni birçok hizmeti içerecek.

Aspilsan tarafından geçen yıl temelleri atılan lityum iyon batarya üretim fabrikası da Türkiye'de elektrikli araç üretimini destekleyecek bir diğer adım. Yapılan bu yatırım elektrikli araç pazarında, yerel ve küresel anlamda büyük bir öneme sahip.



OTOERKAN YEDEK PARÇA
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

MOTOR GURUBU



SANZIMAN GURUBU



FREN AKSAMI



FORD OTO YEDEK PARÇA

GENİŞ ÜRÜN GRUBU

lennox

VOX

Throne

VASU

MAXTEL

ACHR

FANTECH

YEDEK PARÇA SEKTÖRÜNDE 45 YILDIR HİZMET VEREN OTO ERKAN

Sizin için yıllardır en kaliteli güvenilir hizmeti sunmaktayız.

Firmamız 1971 yılında binek ve hafif ticari araçların yedek parça ticaretini yapmak üzere kurulmuş olup.

Ana faaliyet konusunu olarak **Ford grubu** yedek parçaları oluşturmakta ve buna paralel olarak imalat sanayi ve ithalat alanında gelişmelerini sürdürmektedir.

OTOERKAN, VOX ve LENOX adı altındaki kendi ürünlerinin yanı sıra sektörde kendini kabul ettirmiş çeşitli markaların da satışını gerçekleştirmektedir. Müşterilerimize kaliteli ürün ve uygun fiyat sağlayarak sektördeki yerini koruyarak, yenilikçi hedeflere güvenli ve emin adımlarla yürümeştir.

Adres: Mimar Sinan Mah. Yedpa Ticaret Merkezi A Cad. No:9 Ataşehir/İSTANBUL

Telefon: +90 (216) 471 1292

Eposta: info@otoerkan.com.tr

www.otoerkan.com.tr

B2B.otoerkan.com.tr



İKİNCİ EL ARAÇ PİYASASINDA DARALMA DEVAM EDİYOR

Erkoç: "İkinci el otomobil pazarında 2021'in ilk 6 aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25'e yakın bir daralma var"

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MAS-FED) Genel Başkanı Aydın Erkoç, ikinci el otomobil sektöründe 2021 yılının ilk yarısını değerlendirdi. Pandeminin olumsuz etkilerinin ikinci el otomotiv sektöründe de ciddi bir şekilde hissedildiğini ifade eden Erkoç, ikinci el otomobil pazarının yılın ilk 6 ayının 5'ini düşüşle geçirdiğini bildirdi. 2020 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgınına rağmen pazarın bir önceki seneye kıyasla yüzde 18,9 oranında artış yaşadığını hatırlatarak, 2021 yılının ilk ayından itibaren sektörün durağan bir sürece girdiğini belirten Erkoç, şunları kaydetti: "2020 yılında salgın sebebiyle sıfır araç temininde yaşanan problemler ikinci el araç satışlarının ve fiyatların artmasına sebep olmuştu. Ancak 2021 itibarıyla hem satışlarda hem fiyatlarda bir gerileme söz konusu. 2020'nin Haziran

ayında 773 bin 260 adet olan pazar yüzde 25,60 kayıpla bu yılın Haziran ayında 575 bin 335 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk yarısında 3 milyon 128 bin 945 adet olarak gerçekleşen pazar, bu yılın aynı dönemini 2 milyon 347 bin 440 adetle kapattı. Yılın ilk 6 ayında geçen yılın ilk 6 ayına kıyasla yüzde 24,98 oranında bir gerileme var." Yıl boyunca sektörün pandemi sürecinde yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve sokağa çıkma kısıtlamaları sebebiyle olumsuz etkilendiğini, Mayıs ayında başlayan normalleşme sürecine rağmen pazarda beklenen artışın yaşanmadığını bildiren Erkoç "Yaşanan belirsizlikler sebebiyle vatandaşlar ihtiyaç ve taleplerini ertelemek durumunda kalmıştı. Normalleşmenin başlaması, havaların ısınması, artan seyahat isteği ve bayram hareketliliğiyle piyasanın canlanması bekleniyordu. Ancak piyasadaki durgunluk devam ediyor" diye konuştu. Dünya genelindeki vaka artışları sebe-

biyle sıfır araç üretiminde ve tadarikinde yaşanabilecek olası sıkıntıların ikinci el araç fiyatlarının da yükselmesine neden olabileceğini ifade eden Erkoç, "Şu an fiyatlar normal seyrine gelmişken vatandaşlarımız bu fırsatı değerlendirebilir" diye konuştu.

Piyasanın canlanması için banka kredi faiz oranlarının düşmesinin büyük bir önem arz ettiğinin altını çizen Erkoç "Pandemi sebebiyle yaşanan ekonomik sıkıntılardan ötürü vatandaşlarımızın alım gücü düştü. Ne yazık ki araç maliyetleri de yükselmeye devam ediyor. Kredi faiz oranları düşerse piyasanın hareketleneceğini düşünüyorum" dedi. Taşıt satışlarındaki taksit vadelerine de değinen Erkoç, taşıt satışlarında fatura değerine göre 24 ile 60 ay taksit yapıldığını hatırlatarak "Vadelerin düşürülmesi de otomobil ticaretini olumsuz etkiliyor. Faiz oranları yükselirken vadelerin düşürülmesi ticareti aksatıyor" diye konuştu.



ALMILA

OTOMOTIV

**ONLARCA FARKLI OTOMOBİL
MARKASI İÇİN 190 BİNDEN FAZLA
GARANTİLİ OTO YEDEK PARÇA
ÇEŞİDİNİ EN İYİ FİYAT VE EN İYİ HİZMET
AVANTAJI İLE KAPINIZA GETİRİYORUZ.**

TEKERLEK VE SÜSPANSİYON SİSTEMİ PARÇALARI

FİLTRE SİSTEMİ PARÇALARI

TRİGER VE GERGİ SİSTEMİ PARÇALARI

ŞARJ SİSTEMİ PARÇALARI

DİREKSİYON SİSTEMİ PARÇALARI

ELEKTRONİK VE AYDINLATMA SİSTEMİ PARÇALARI

MARŞ SİSTEMİ PARÇALARI

DEBRİYAJ VE AKTARMA SİSTEMLERİ PARÇALARI

MOTOR VE MEKANİK SİSTEMİ PARÇALARI

EGZOS SİSTEMİ PARÇALARI

ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMİ PARÇALARI

ATEŞLEME SİSTEMİ PARÇALARI



www.almilaotomotiv.com

ALMILA OTOMOTİV
YEDPA TİCARET MERKEZİ E-CADDESİ NO:93
ATAŞEHİR / İSTANBUL

İLETİŞİM : 0216 660 07 60
bilgi@almilaotomotiv.com

Online Satış Mağazaları



trendyol



n11.com

sahibinden

gittigidiyor



Türkiye'nin ENBÜYÜKENYENİ Ford Plaza'sı



**ATILGAN
OTOMOTİV A.Ş.**

Osmangazi Mh. Sakarya Cad. No: 6
Samandıra / Kartal - İSTANBUL
Tel: 0216 498 98 00 Fax: 0216 498 97 97

www.atilganotomotiv.com.tr

ATY OTOMOTİV A.Ş.

YEDPA Ticaret Merkezi
D Cad. No: 155
Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 661 41 53
Fax: 0216 661 41 05

www.atyotomotiv.com

AUTO
sorumluluğumuzu biliyoruz
SPARE PARTS

**Tasarım
Üretim Kalite**



atil-san

**ATIL-SAN OTOMOTİV
İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**
Tuzla Mermerciler Org. San.
Bölgesi TEM Yanyol No: 6
Tuzla / İSTANBUL
Tel: 0216 593 07 53
Fax: 0216 593 01 77

www.atil-sanotomotiv.com





Satış



Servis



Kiralama



Filo Satış



2. El



Sigorta



Yedek Parça



www.atilganotomotiv.com.tr

İstanbul Atılgan
Samandıra, Veysel Karani Mahallesi
Aşık Reyhan Caddesi No:14
Sancaktepe 34885, İstanbul

Rize Atılgan
Taşlıdere Mahallesi, Cumhuriyet
Çay Fabrikası Karşısı No:64
Gündoğdu 53800, Rize

Artvin Atılgan
Çayağzı Mahallesi,
Hasan Çıtak Sokak No:24
Yeniköprübaşı 08000, Artvin

☎ 444 7 553

f /AtılganOtomotiv t @AtılganOtomotiv f /Atılgan Otomotiv f /Ford Atılgan Otomotiv

www.atilganotomotiv.com.tr



BİNEK OTOMOBİLDE ÖTV MATRAHLARI DEĞİŞTİ

Cumhurbaşkanı kararı ile binek otomobil alım-satım işlemlerinde geçerli olacak ÖTV matrah limitleri değiştirildi. Buna göre, 1600 cm³ silindir hacmine kadar, yüzde 45 ÖTV dilimindeki matrah limiti 85 bin liradan 92 bin TL'ye çıkarıldı. Matrah limiti 85 bin lirayı aşıp 130 bin lirayı geçmeyen ve yüzde 50'lik ÖTV limitinde yer alan motorlu araçların yeni matrah limiti ise 92 bin – 150 bin TL arasına yükseltildi.

ÖTV matrah düzenlemesi ile fiyatı 318 bin TL'yi geçmeyen sıfır araçlarda yüzde 16'ya varan indirim anlamına geliyor. İkinci elde de yüzde 10 fiyat düşüşleri bekleniyor. Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçen, 2000 cm³'ü geçmeyen binek otomobillerde ise vergi matrahı 85 bin – 135 bin TL aralığından 114 bin – 170 bin TL aralığına yükseltildi. Söz konusu araçlarda uygulanan yüzde 45, yüzde 50 ve yüzde 80'lik ÖTV dilimleri korundu.

ODD: SATIŞLARA OLUMLU YANSIYACAK
Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Genel Koordinatörü Hayri Erce, kurdaki artış ve yüksek faizler nedeniyle otomobile erişimin giderek zorlaştığını, yapılan düzenlemenin satışlara olumlu yansıyacağını söyledi.

Erce, yapılan düzenlemenin daha çok yüzde 80'lik ÖTV dilime giren araçları olumlu etkileyeceğini belirterek, "Yeni düzenlemenin esas etkileyeceği yer yüzde 50- yüzde 80 ÖTV dilimi geçişi. Daha önce yüzde 80'lik dilime giren birçok model yeni düzenleme ile yüzde 50 dilimine gireceği için burada fiyatlar yüzde 16 gerileyecek. Yüzde 50 ÖTV diliminden yüzde 45'e düşenlerde ise fiyat yüzde 3.3 gerili-

yor" bilgisini verdi.

Hibrit araçlara da destek gelmesini memnuniyetle karşıladıklarını belirten Erce, "Hibrit araçlara geçen yıl Ağustos ayında ÖTV matrah düzenlemesi yapılmamıştı. Orada da oran 135'ten 170'e çıktı. Yani teknolojileri destekliyor olmamız lazım. Bu da iyi oldu" ifadelerine yer verdi. Hibrit araçlara yapılan desteğin Türkiye'de üretilen yerli modellerin satışlarını da artırması bekleniyor.

DÜZENLEME ELEKTRİKLİ ARAÇLARI DESTEKLEMİYOR

Yeni düzenlemede elektrikli araçlara yönelik bir indirim söz konusu değil.



Hayri Erce, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de elektrikli araçların teşvik edilmesi gerektiğini kaydederek, “Elektrikli araçlarda ÖTV oranı daha önce yüzde 60’a çıkmıştı. Orada bir değişiklik olmaması üzücü. Şu anki yapı elektrikli araçları desteklemiyor. Küresel ısınmadan dolayı dünyada elektrikli ve diğer alternatif yakıtlı araçlara büyük destekler var. Kamu, özel sektör ve STK’lar bir araya getirilerek vergi sisteminin yeniden yapılandırılmasına ihtiyaç var” dedi.

PAZAR 800’ÜN ÜZERİNE ÇIKABİLİR

Hayri Erce, ÖTV matrah düzenlemesinin satışlara olumlu yansımacağını belirterek, şöyle devam etti: “ÖTV matrah düzenlemesi uzun zamandır gündeme getirdiğimiz bir konuydu. En son Ağustos 2020’de düzenleme olmuştu. Ancak bizim işimiz dövizle.

Euro kurunda yüzde 15-16 yükselme vardı. Ayrıca faizler de yükselmışti. Dolayısıyla otomobile erişim zorlaştı. Son aylarda özellikle temmuz satışlarında bunu gördük. Biz hep mukayeselerimizi 1 milyon adetlik pazara göre yapıyoruz. Çünkü 2015- 2016, 2017 yıllarında tempomuz 1 milyon adetlerdeydi.

Bu yıla iyi başladık ve 1 milyonluk temponun yüzde 10 üzerinde girdik aslında mart sonuna kadar. Ancak nisan başından itibaren tempomuzda düşüş başlamıştı. Kurdaki sıçrama ve faizlerin yüksek kalması ile 1 milyon adetlik temponun yüzde 10 üzerinde giderken bir anda yüzde 16 altında gitmeye başladık. Düşen satışlar nedeniyle yılsonu öngörümüzü 700 bin adetlere kadar düşürmüştük. Ancak yeni matrah düzenlemesi ile bu rakamın 800 bin adedin üzerine çıkabilir. Ancak bu noktada tedarik

belirleyici olacak. Çip krizi ve diğer etkenlerle tedarikte sıkıntı yaşanabilir ve arz talebin gerisinde kalabilir.”

OYDER: OTOMOTİV SEKTÖRÜ HAREKETLENECEK

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Mersin, düzenleme ile birlikte son dönemde oldukça yükselmiş olan yeni araç alım fiyatlarında önemli bir düşüş yaşanacağını söyledi. Mersin, uzun zamandır böyle bir düzenlemenin yapılması için Hükümet Yetkilileri ile yaptıkları temasların olumlu sonuçlanmasından dolayı Gelir İdaresi Başkanlığı ile Hükümet Yetkililerine teşekkür ederek, “Ülkemizin lokomotif sektörü olan otomotivdeki hareketliliğin genel ekonomiye olan olumlu katkısı düşünüldüğünde, yıl sonuna kadar canlı bir pazara sahip olmamız hem ekonomimize katkı sağlayacak hem de yatırım açısından ülkemizi yeniden cazibe merkezi haline getirecektir” dedi.

“KUR VE ENFLASYON BELİRLEYİCİ OLACAK”

EBS Danışmanlık Genel Müdürü Erol Şahin, matrah düzenlemesine yönelik şu açıklamayı yaptı: “Matrahı yüzde 8,24- yüzde 34,12 arası güncellenen, ama kendisi değişmeyen ÖTV’nin araç alım maliyetine yansımaları yüzde 3,33 ila yüzde 16,67 arasında olacak. Enflasyon ve kur karşısında erimesi ise güneşli havadaki kartopu misali bakalım ne kadar sürecek? Hükümetin 2021 yılı motorlu taşıtlardan alınacak Özel Tüketim Vergisi tahsilat hedefinin 39,8 milyar olduğu ve bu hedefin temmuz sonu itibarıyla yaklaşık yüzde 90 oranında tuttuğu, yıl sonu hedefinin 50 artışla 60 milyara ulaşmasının beklendiği de unutulmamalı” diye konuştu.

İKİNCİ ELDE FİYAT YÜZDE 10 DÜŞER

İkinci el veri analiz şirketi Cardata’nın Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın da yapılan ÖTV matrah düzenlemesinin ikinci el araçlarda fiyatları geri çekeceğini ifade ederek, “İkinci elde fiyatların yüzde 10 geri gelmesini bekliyoruz” dedi.

ÜRÜN GELİŞTİRME SÜRECİNDE BENCHMARK KIYASLAMA

Bir ürünün piyasada benimsenmesi, sahiplenilmesi, müşteri tavsiye skoru NPS (Net Promoter Score)

gibi temel metrikler söz konusu olduğunda, ürününüzün yüksek veya düşük performans gösterdiğini nasıl anlarsınız? Seçeneklerden biri, mevcut performansınızı geçmiş performansınızla karşılaştırmaktır. Bir diğeri, metriklerinizi benzer pazar büyüklüğü ve sektördeki emsal ürünlerle karşılaştırmaktır. Bunların her ikisi de ürün kıyaslama benchmark biçimleridir. Ürün geliştirme sürecinde benchmark çalışmasına bir göz gezdirelim. (1)

Ürün performans kıyaslamaları nedir?

Ürün performans benchmark (ürün kıyaslamaları olarak da anılır), ürününüzü başkalarıyla karşılaştırmak için kullanılan referans noktalarıdır. Diğer karşılaştırma alanlarında olduğu gibi, yüzdelikler genellikle ürününüzün benzer boyut ve sektördeki ürünlere göre belirli Temel Performans Göstergelerinde (KPI) ne kadar iyi (veya ne kadar kötü) performans gösterdiğini açıklamak için kullanılır. Temel Performans Göstergeleri (KPI'ler), amaçlanan bir sonuca doğru ilerlemenin kritik göstergeleridir. KPI'lar, stratejik ve operasyonel iyileştirme için bir odak sağlar, karar verme için analitik bir temel oluşturur ve dikkatin en önemli olana odaklanmasına yardımcı olur.

Ürün benchmarkı neden önemlidir?

Ürün kıyaslamasının faydalı olması için sayıların arkasında anlam olması gerekir. Bir şirket, performansı endüstri standartlarıyla karşılaştırarak, rekabet avantajına sahip oldukları alanlar ve iyileştirmeye



Salih BOZKURT
Uçak Yüksek Mühendisi



açık alanlar da dahil olmak üzere göreceli performansı daha iyi anlayabilir. Örneğin, üründe yapılacak olan geliştirmelere esas teşkil edebilmesi için emsallerine karşı nasıl bir performans sergilediği, rakiplerin problemleri nasıl bir yaklaşım ile çözdüğü, imalat yöntemlerindeki metodlar tespit edilir. Bu tespitler yeni tasarımın ve geliştirmelerin temelini oluşturur. Sonuç olarak, şirketlerin ürünlerini daha iyi hale getirmenin yollarını belirleyebilmeleri için ürün performans kıyaslamaları mevcuttur. Kıyaslama, ölçmeyi, sonuçları rekabetle karşılaştırmayı ve iyileştirme fırsatlarını belirlemeyi içeren sürekli iyileştirme döngüsünün önemli bir parçasıdır. Bir şirketin ürün kıyaslamalarının avantajlarından yararlan-

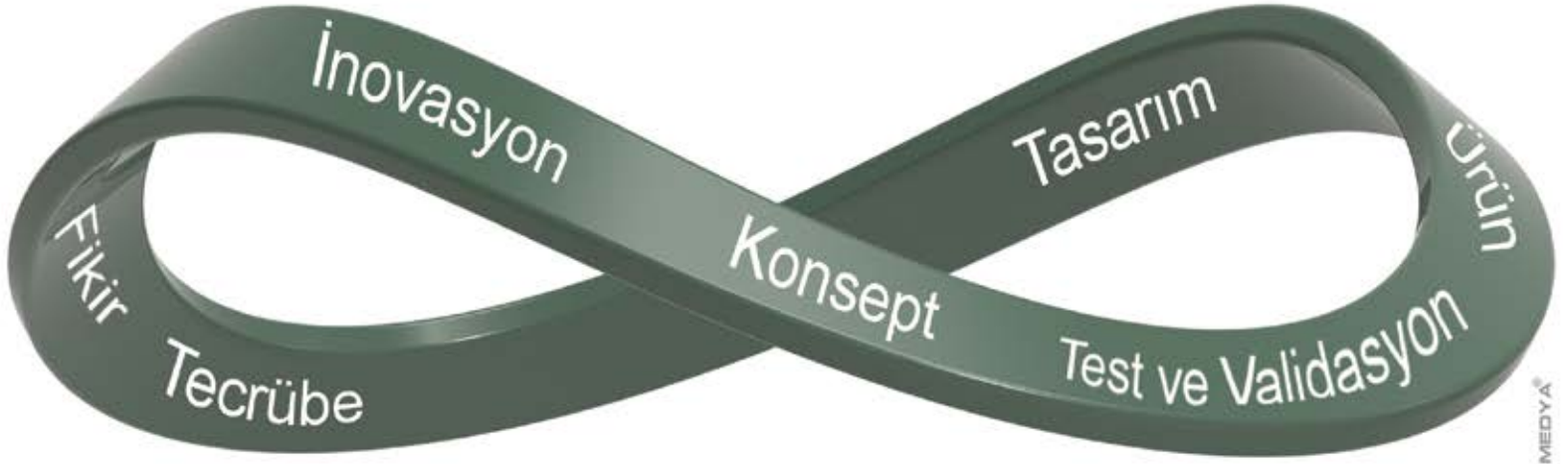
madan önce, ürün organizasyonunun ürün verilerini etkin bir şekilde yakaladığından ve doğru şeyleri ölçtüğünden emin olması gerekir.

Ürün performansı karşılaştırmaları için hangi metrikler önemlidir?

Ürünün kullanım alanı, çevre şartlarına, ömrüne, hedeflenen sektör ve kitleye göre kıyaslama metrikleri farklılık göstermektedir. Genel olarak hesaba katılması gereken parametreler; Fiziksel ve geometric özellikler, Fonksiyonellik – mekanizma çalışma prensibi, Kullanılan Malzeme ve işlemleri, Üretim ve Montaj yöntemleri ile prosesleri, Dayanım ve ömür tespiti Ve Ergonomisidir.

Defne Mühendislik

DEFNE MÜHENDİSLİK TASARIM, ÜRÜN GELİŞTİRME VE İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



ÜRÜN TASARIMI | ÜRÜN GELİŞTİRME | DEĞER MÜHENDİSLİĞİ | GERİYE DÖNÜK MÜHENDİSLİK
3 BOYUTLU ÖLÇÜMLENDİRME | KALİTE KONTROL | STRATEJİK ÜRÜN VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIĞI



DEFNE MÜHENDİSLİK TASARIM, ÜRÜN GELİŞTİRME VE İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mimar Sinan Mah. YEDPA Ticaret Merkezi E Caddesi, No 24 – 25 Ataşehir / İSTANBUL

Tel: +90 216 471 07 51 • Faks: +90 216 471 07 52 • i@defnee.com • www.defnee.com

İLK YEDİ AYDA OTOMOTİV ÜRETİMİ YÜZDE 11, İHRACATI YÜZDE 7 ARTTI!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Ocak-Temmuz verilerini açıkladı. Yılın ilk yedi ayında otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 705 bin 79 adet, otomobil üretimi yüzde 2 artarak 449 bin 550 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 738 bin 329 adede ulaştı. Aynı dönemde, otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 7 artarak 512 bin 320 adet olurken, otomobil ihracatı ise yüzde 3 azalarak 332 bin 874 adet oldu. Ocak-Temmuz döneminde toplam pazar geçen yıla göre yüzde 31 artarak 461 bin 730 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı yüzde 27 oranında arttı ve 346 bin 636 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında Ocak-Temmuz döneminde toplam pazar yüzde 6,4 ve otomobil pazarı yüzde 10 arttı. Ağır ticari araç pazarı yaklaşık yüzde 4 azalırken, hafif ticari araç pazarı ise on yıllık ortalamanın paralelinde gerçekleşti ve yüzde 2 oranında azaldı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Ocak-Temmuz döneminde toplam ihracattan yüzde 13,5 pay alan otomotiv sanayisi yılın ilk yedi ayını lider tamamladı. Türkiye otomotiv sanayiine yön veren 14 büyük üyesiyle sektörün çatı kuruluşu olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Ocak-Temmuz dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın yedi ayında toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 705 bin 79 adet, otomobil üretimi de yüzde 2 artarak 449 bin 550 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 738 bin 329 adet oldu. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 62 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif ticari araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 61, ağır ticari



araçlarda yüzde 58, traktörde yüzde 76 seviyesinde gerçekleşti. Ocak-Temmuz döneminde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 56 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 28 arttı. Yılın ilk yedi ayında, toplam ticari araç üretimi 255 bin 529 adet olarak gerçekleşti. Pazarı bakıldığında ise, Ocak-Temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ticari araç pazarı yüzde 95, hafif ticari araç pazarı yüzde 40 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 112 arttı. Özellikle ağır ticari araç grubunda bir önceki yıla göre artış gerçekleşmesine rağmen baz etkisi dikkate alındığında 2015 yılına göre kamyon pazarı yüzde 31, otobüs ve midibüs pazarı yüzde 31 oranında daraldı.

PAZAR 10 YILLIK ORTALAMALARIN YÜZDE 6,4 ÜZERİNDE

Yılın ilk yedi ayını kapsayan dönemde toplam pazar geçen yıla göre yüzde 31 artarak 461 bin 730 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 27 oranında arttı ve 346 bin 636 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında 2021 Ocak-Temmuz döneminde toplam pazar yüzde 6,4,

otomobil pazarı yüzde 10 oranında arttı. Ağır ticari araç pazarı yüzde 4 oranında azalırken, hafif ticari araç pazarı ise son on yıllık ortalamanın paralelinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 40 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 53 olarak gerçekleşti. Ocak-Temmuz döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 27 artarak 512 bin 320 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 3 oranında azalarak 322 bin 874 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak-Temmuz döneminde toplam ihracattan aldığı yüzde 13,5 pay ile ilk sıradaki yerini korudu. Ocak-Temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı Dolar bazında yüzde 27, Euro bazında ise yüzde 17 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 16,7 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 7 artarak 5,4 milyar Dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 1 azalarak 4,5 milyar Euro oldu. Yılın ilk yedi ayında dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 18 oranında artarken, tedarik sanayi ihracatı yüzde 42 oranında arttı.



DAMLACI
EXPORT & IMPORT



MARINE - JENERATÖR & İŞ MAKİNALARI



MARINE - JENERATÖR & İŞ MAKİNALARI



JCB

Bobcat

VOLVO
Construction Equipment

CAT

CASE KOMATSU

HITACHI

HYUNDAI
CONSTRUCTION EQUIPMENT

Kubota

YANMAR

MITSUBISHI

DEUTZ

Perkins

Cummins

ISUZU

HATZ
DIESEL

YEDPA Ticaret Merkezi E Cad. No: 54 Ataşehir / İSTANBUL Tel: (0216) 661 60 20 Fax: (0216) 661 60 21

e-mail: damlaci@superonline.com www.damlaci.net info@damlaci.net

Mobil: 0551 602 06 48 Whatsapp Mobil: 0532 361 08 89



CARDATA'DAN ÖTV MATRAH LİMİTLERİ DEĞİŞİKLİĞİ AÇIKLAMASI!

Sıfır Kilometre Araçlarda Yüzde 16'yı Aşan İndirimler Olacak, İkinci Elde ise Fiyatlar Hemen Düşmeyecek!

Otomotiv sektörünün en büyük veri ve analiz şirketi Cardata'nın Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, Resmi

Gazete'de yayımlanan ÖTV matrah limitlerinin değiştirilmesi ile ilgili açıklamalarda bulundu. Düzenleme ile birlikte yüzde 50'lik ÖTV dilimine giren araç sayısının artacağına

dikkat çeken Yalçın, araç fiyatlarında ise yüzde 16'yı aşan düşüş yaşanacağını söyledi. Düzenlemenin ikinci el araç fiyatlarına etkisine de değinen Yalçın, "İkinci el araç fiyat-



larına bu ÖTV matrah güncellemesinin hemen kısa vadede bir etkisi olmaz. Zaten ikinci el fiyatlarındaki düşüş de C ve B segmenti ikinci el araçlarda olur. Ama fiyatların düşmesi hemen olmaz, iki ayı bulur, o da yüzde 2-3'ü geçmez" dedi. Otomotiv sektörünün en büyük veri ve ikinci el fiyatlandırma şirketi Cardata'nın Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, binek otomobil alım-satım işlemlerinde geçerli olacak ÖTV matrah limitlerinin değiştirilmesi ile ilgili değerlendirmelerde



bulundu. "Bu yapılan matrah güncellemesidir" ifadelerini kullanan Yalçın, "Yüzde 80'lik ÖTV diliminde yer alıp fiyatı 320 bin TL olan bir araç bu güncellemeyle yüzde 50'lik ÖTV dilimine girip fiyatı 265 bin TL'ye inecek. Bu güncelleme bu düzenlemeden önce fiyatı 276 bin TL ile 320 bin TL arası olan araçları etkiliyor. Fiyatı 320 bin TL'nin üstündeyse indirim yok" dedi.

"0 KM MODELLERİNDE YÜZDE 16 CİVARINDA İNDİRİM OLACAK"

Yapılan düzenleme ile birlikte yüzde 50'lik ÖTV dilimine giren araç sayısı artacağına dikkat çeken Yalçın, "Yüzde 50'lik ÖTV dilimine giren araç sayısının artmasıyla birlikte fiyatlar bir miktar geri gelecek. Bazı 0 km araç modellerinde ÖTV diliminin değişmesiyle birlikte yüzde 16 civarında indirim olacak. Bu indirimle 300 bin TL'lik bir aracın fiyatının yaklaşık 50 bin TL düşmesi anlamına geliyor. Örneğin; bugün 301 bin 900 TL olan Renault Megane Sedan Joy 1.3 TCE EDC versiyonu yeni matrah ile yüzde

80'den 50 dilimine düşecek. Böylece aracın fiyatı da yaklaşık 250 bin TL'ye inecek" diye konuştu.

HİBRİT ARAÇLARDA 50-60 BİN TL CİVARINDA DÜŞÜŞ YAŞANACAK!

"Daha önce sınırda olan birçok modelde kayda değer düşüşler olacak. Fiyatlarını güçlükle alt dilimde tutan markalar da bu güncelleme ile rahatladı" açıklamasını yapan Yalçın, hibrit araçlarda ise 50-60 bin TL'ye varan bir düşüş yaşanacağını vurguladı. "Yüzde 45 ve 50 ÖTV diliminde neredeyse hiç araç kalmamıştı" ifadelerini kullanan Yalçın, "Yerli üretim araçların çoğu yüzde 80'lik ÖTV dilimine giriyordu. Güncellemeden önce B segmentinden araç satın alabilme gücü olanlar artık bir üst segmentteki C segmentindeki bazı modelleri satın alabilecek. Güncellemeyle birlikte bazı B segmenti satışları C segmentine kayacak. C segmentindeki tıkanıklık biraz olsun bazı modellerle aşılabacak" dedi.

"İKİNCİ ELDE FİYATLARIN DÜŞMESİ İKİ AYI BULUR"

"Kurlar artmaya devam ettikçe ve bu yüzden araç maliyetleri yükseldikçe, matrahlar 3-4 ay sonra yine düşük kalacak" açıklamasını yapan Yalçın, söz konusu düzenlemenin ikinci el araçlara yönelik etkisine de değindi. Yalçın, "İkinci el araç fiyatlarına bu ÖTV matrah güncellemesinin hemen kısa vadede bir etkisi olmaz. Yani ikinci el araç fiyatları hemen düşmez. Zaten ikinci el fiyatlarındaki düşüş de -ki o da bazı modellerde C ve B segmenti ikinci el araçlarda olur. O da bazı modellerinde. Ama fiyatların düşmesi hemen olmaz, iki ayı bulur, o da yüzde 2-3'ü geçmez. Ayrıca yüksek maliyetli ikinci el araç satın alana bayi ve galeriler, fiyatların düşmesiyle ellerindeki ikinci el araçlar sıfır fiyatlarından yüksek kalacak. Buna dayanamayacak olan bayi galeri ve esnaf fiyatları aşağı çeker ikinci elde. Gücü olan çekmez. 3-4 ay daha bekler ki tekrardan sıfır araç fiyatları yeniden yükselsin" diye konuştu

GLOBAL DÜNYADA REKABET EDEBİLMENİN 3 YOLU..

Kalite yönetimi hedeflere ulaşmak için önemli bir araç...

İş dünyasında şirketler ürün veya hizmetlerini müşteri beklentilerine uygun sunmak, hedeflerine ulaşmak ve rekabet edebilmek amacıyla 'Kalite Yönetimi' aracını kullanıyor. Uzmanlar, firmaların yerel ve uluslararası düzeyde rekabet edebilmeleri için hızlı olmaları, kaliteli ürün veya hizmet sunmaları ve uygun fiyat politikası belirlemeleri gerektiğini vurguluyor.

Üsküdar Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Dr. Öğretim Üyesi Hasan Çiçek, firmaların sundukları ürün veya hizmetlerin kalite yönetimi hakkında değerlendirmelerde bulundu.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İÇİN SÜREÇLER DOĞRU YÖNETİLMELİ

Kalite denince ilk akla gelenin kullanıma uygunluk veya müşteri memnuniyeti olduğunu belirten Dr. Öğretim Üyesi Hasan Çiçek, "Şirketler açısından tabii ki en önemli konu ise ürünü veya hizmeti istenilen kalitede sunabilmektir. Müşteri beklentisinin de bu yönde olduğunu söyleyebiliriz. İş dünyasında şirketler bu hedeflerini gerçekleştirmek için 'Kalite Yönetimi' aracını kullanıyorlar. Kalite yönetimini firma içinde yer alan tüm süreçlerin birbirleri ile olan ilişkilerinin doğru ve etkin bir şekilde yönetilmesi olarak tanımlayabiliriz. Eğer firmalar ve kuruluşlar süreçleri doğru yönetemezlerse müşteri memnuniyetini sağlamaları mümkün olamayacaktır." dedi.

İŞTE REKABET EDEBİLMENİN ÜÇ YOLU...

Global dünyada rekabet etmenin önemine değinen Dr. Öğretim Üyesi Hasan Çiçek, "Firmalar hem yerel hem de uluslararası düzeyde rekabetle karşılaşıyorlar. Rekabet edebilmenin üç yolu vardır; hızlı olmak, kaliteli ürün veya hizmet sunabilmek ve uygun fiyat sunmak. Bu üç unsuru realize etmek için hiç hata yapmamak gerekiyor. Yani her iş ilk defasında doğru yapılmalı. Kalite yönetimi, firmalara bu üç unsuru nasıl yapabileceklerini gösteriyor. Kalite yönetim sistemini etkin kullanan firmalar, çok daha başarılı işler yapıyorlar. İstatistiksel süreç kontrolü, temel sorunların tespiti ve düzeltilmesi yaklaşımları,



uygulamalarda sıkça kullanılan metotlar olarak öne çıkıyor." diye konuştu.

KALİTE YÖNETİMİ SÜREÇLERİ TÜM KADEMELERDE BENİMSENMELİ

Kalite yönetiminde tüm süreç ve alt aktivitelerin yazılı olmasının istendiğini ifade eden Çiçek, "Sistem denetlendiği için bu oluşturulan prosedür, görev tanımları ve iş talimatları gibi dokümanlar referans teşkil ediyor. Tabii sistem, yalnız 'yazdığını yap' veya 'yaptığını yaz' yaklaşımı ile etkin olmuyor. Bu sistemin üst yönetimden alt kademe kadar benimsenmesi ve ciddi bir şekilde

uygulanması durumunda ancak başarılı sonuçlar alınabiliyor." dedi.

ENDÜSTRİ MÜHENDİSLERİ ÖNEMLİ ROLLER ÜSTLENİYOR

Endüstri mühendisliğinin ana hedefinin şirketlerin verimli ve etkin çalışmasına katkı sunmak olduğunu vurgulayan Dr. Öğretim Üyesi Hasan Çiçek, "Dolayısıyla tüm süreçlerin iyileştirilmesi, birbirleri ile olan ilişkilerinin doğru yönetilmesinde endüstri mühendisleri görev alıyorlar ve firmaların belirlediği hedeflerin gerçekleşmesinde önemli rol üstleniyorlar." ifadelerini kullandı.



CERÇELİK Ayna ile Gözünüz Arkada Kalmasın
Coşkun Yıldız Otomotiv Üretim Güvencesiyle



COŞKUN YILDIZ OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ
MİMAR SİNAN MAH. YEDPA TİCARET MERKEZİ B CD. NO: 67
ATAŞEHİR- İSTANBUL



e-posta : coskunotomotiv1@gmail.com

GSM: 0532 671 23 54

TEL : 0216 471 04 07



WIPELOT GERÇEK ZAMANLI İZLEME TEKNOLOJİLERİYLE OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜ DİJİTALLEŞTİRİYOR

OTOMOTİV ÜRETİM TESİSLERİNDE ÜST DÜZEY GÜVENLİK VE VERİMLİLİK SAĞLAYAN TEKNOLOJİ

Çalışan güvenliği başta olmak üzere, üretim hattındaki operasyonları gerçek zamanlı olarak takip etmek, her sektörde olduğu gibi otomotiv sektöründe de büyük öneme sahip. Dijital dönüşümün temelini oluşturan gerçek zamanlı kişi, ekipman ve ortam izleme alanlarında yazılım, donanım ve danışmanlık hizmeti veren Wipelot, üretim ve diğer faaliyetler sırasında yüksek riskli görev ve ortamların sıklıkla yer aldığı otomotiv sektöründe endüstriyel IoT çözümleriyle fark yaratıyor. Otomotiv üretim tesislerinde güvenliğin ve verimliliğin üst düzeyde olmasına katkı sağlayan Wipelot, sektörün ihtiyaçlarına nokta

atışı çözümlerle cevap veriyor. Sanayinin en önemli iş kollarının başında gelen ve ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan otomotiv sektörü, Wipelot'un gerçek zamanlı izleme teknolojileriyle dijital dönüşüme entegre oluyor. Otomotiv sektörünün ihtiyaçlarına nokta atışı çözümlerle cevap veren ve modern motorlu taşıt üretim tesisleri için dijital dönüşüm çözüm ortaklığı yapan Wipelot; yalnız ve riskli bölgede çalışan iş güvenliği sistemi Wipelot Lone Worker, kazaları önlemeye yönelik yaklaşma-çarpışma uyarı sistemi Wipelot Safezone, sosyal mesafe izleme ve uyarı sistemi Wipelot SDS ve anlık olarak ortamdaki sıcaklık, nem, gaz, ışık vb. bilgileri ölçen Wipelot OTX sistemiyle çalışan güvenliğinin yanı

sıra verimliliğin artırılmasına katkıda bulunuyor.

OLASI RİSKLER KARŞISINDA HIZLI AKSİYON ALMAYI SAĞLIYOR

Teknolojik gelişmeleri esas alan otomotiv sektörü; üretimden lojistiğe, iş güvenliğinden verimliliğe kadar her süreçte gerçek zamanlı izleme teknolojileriyle çok daha sürdürülebilir ve güvenli bir yapı kazanıyor. Bu noktadan hareketle geliştirilen yalnız ve riskli bölgede çalışan iş güvenliği sistemi Wipelot Lone Worker, otomotiv tesislerinde ve otoparklarda işçilerin güvenliğinin sağlanması için Aktif RFID cihazlarıyla çalışanların konumunu takip etmeye imkân tanıyor. Bu takip cihazları; tercihe göre işçinin kemerinde, bileğinde, bare-

tinde veya boynunda taşınabiliyor. Olası bir tehlike veya kaza anında hareketsizlik, darbe veya düşmeyi hızlı bir şekilde algılayan sistem, alarmı devreye sokarak işçinin yerinin belirlenmesini ve acil duruma müdahale edilebilmesini sağlıyor. Tüm bunlara ek olarak işçi, ihtiyaç dahilinde taşıdığı cihazın üzerindeki SOS düğmesine basarak yardım talebinde de bulunabiliyor.

ÜRETİM TESİSLERİNDE GÖRÜNMEYENİ GÖRÜNÜR HALE GETİRİYOR

Üretim için gelen yarı mamullerin kabul alanından başlayarak doğru noktaya teslim edilme aşamasına kadar devam eden her sürecinin takip edilebilmesi ve görünür olması otomotiv sektörü için büyük bir ihtiyaç. Wipelot, Aktif ve Pasif RFID etiketleri hibrid bir şekilde kullanarak sektörde rakiplerden ayrılırken, üretilen parçaların montaj alanına sevkiyatı ve takibi gibi tüm operasyon süreçlerini görünür kılıyor. Sistem ayrıca bu alanlardaki tüm envanterlerin konumları, raf düzeni, sevkiyat sırası, kasa istiflemelerinin doğru yapılması, nakliyelerinin takibi ve optimizasyonu için de kullanılabilir. Buna ek olarak Wipelot, OTX sistemiyle üretim tesisleri ve kimyasal tesislerde anlık olarak ortamdaki sıcaklık, nem, gaz, ışık gibi bilgileri de izleyebiliyor.

PANDEMİYE KARŞI GÜVENLİ VE İZOLE ÇALIŞMA ORTAMINA İMKÂN TANIYOR

Küresel salgının etkisiyle iş hayatının en önemli gündem konularının başında, kapalı alanlarda asgari sosyal mesafeyi korumak geliyor. Bu kapsamda geliştirilen sosyal mesafe izleme ve uyarı sistemi Wipelot SDS, COVID-19 pandemisine karşı sosyal mesafe kurallarına uygun güvenli ve izole bir çalışma ortamı oluşturmaya katkı sağlıyor. Raporlama yeteneğiyle de benzerlerinden ayrılan bu sistem; varsa yasaklı bölge ihlali, bu ihlali kimin yaptığı, ne kadar süre devam ettiği, belirli sayıdaki kişilerin belirli sürenin üzerinde birlikte zaman geçirip geçirmediği gibi kritik durumları takip ederken, olası güvenli mesafe



ihlallerinde personelleri titreşim ile uyararak güvenli çalışma ortamları oluşturulmasına katkı sağlıyor.

OTOMOTİV SANAYİSİNDE GÜVENLİĞİ ŞANSA BIRAKMIYOR

İş makineleri, araçlar, işçiler veya ekipmanlar arasında meydana gelebilecek kazaları önlemeye yönelik yaklaşma-çarpışma uyarı sistemi olan Wipelot SafeZone; iş makinesi ile işçi birbirine fazla yaklaştığında sesli, titreşimli ve görsel uyarı vererek sürücü ve yayaları çarpışmalara karşı uyarıyor. Aynı zamanda üretim tesislerinde, otoparklarda araçların bulundukları yerin hızlıca tespit edilmesini sağlayan gerçek zamanlı takip teknolojisiyle otomotiv sektöründe zaman kayıplarını önüyor.

ULTRA HASSAS KONUM BELİRLEME TEKNOLOJİSİ

Metal yoğunluğunun yüksek olduğu otomotiv sektöründe konum belirleme çoğu zaman hayati bir rol üstleniyor. Birçok takip ve izleme teknolojisi hassas konum belirleme

noktasında yetersiz kalırken Wipelot, UWB (Ultra Wide Band-Ultra Geniş Bant) teknolojisiyle gerekli bölgelerde hassas konum tespiti yapabiliyor. Wipelot teknolojisinin iş güvenliği alanında sunduğu en büyük farklardan biri ise birçok üretim tesisinin bir arada olduğu otomotiv sektöründe, birden fazla alarm merkezi sistemini tesis içinde eş zamanlı olarak izleyerek, olası acil durumlar hassas konum bilgileri sayesinde görünür kılmak. Anlık konum verileri sağlayan sistem, birden fazla merkezi sunucu tarafından kullanılabilir. On-Prem (lokal) sunucu ya da bulut sunucu sistemi tercihiyle gerçek zamanlı konum verilerine dünyanın herhangi bir yerinden ulaşmaya veya tesisin bilgilerini anlık olarak izlemeye imkân veren sistem, olası sunucu arızalarında da yedek sunucular sayesinde veri kayıplarını en aza indiriyor. Üretimdeki tüm operasyonları ve iş güvenliğini görünür kılan, geliştirilebilir IoT çözümleri ile Wipelot, otomotiv sektöründeki firmalara dijital dönüşüm süreçlerinde önemli avantajlar sağlıyor.



MARKA YÖNETİMİ NASIL YAPILMALI?

İhtiyaç anında akla gelmeyen marka satın alınmıyor...

İlk kez 1931 yılında kullanılan marka yönetimi kavramı anlayışı, 1950'den sonra örgütlendi ve odak nokta pazarlama açısından işletmeden müşteriye doğru kaydı. İnsanların o markayı neden, nerede, hangi durumlarda, ne zaman, kiminle beraber, neyin yanında ve nasıl kullandıklarının önemli olduğunu belirten uzmanlar, ihtiyaç anlarında akla gelmeyen markaların satın alınmadığını vurguluyor. Uzmanlar, sosyal medya kullanımının kurumlar için artık bir seçenek veya alternatif iletişim kanalı olmaktan çıkarak bir zorunluluk haline dönüştüğünü ve sosyal medyanın markalara geniş kitlelere ulaşabilmeleri için çekici yollar sunduğunu ifade ediyor.

Üsküdar Üniversitesi İletişim Fakültesi Reklamcılık Bölüm Başkanı Doç. Dr. Özgül Dağlı, marka yönetimi süreçlerinden, faydalarından ve sosyal medyanın marka yönetiminde sağladığı avantajlardan bahsetti.

Önemli olan tüketicilerin markaya ihtiyaç duyması

Marka ile ilgili literatürdeki tanımlama çerçevelerinin hukuksal korumadan, kimlikten, isimden, logodan ve renklerden bahsetse de markanın tüm bunların ötesinde yer aldığını belirten Doç. Dr. Özgül Dağlı, "Aslında marka somut bir ürünün soyut anlamlarıdır. Bir bütünlük içerisinde ele alınır ve tüketicilerin zihinlerinde şekillenir. Dolayısıyla bilinirlik de bu anlayışa uygun olarak tanımlanmalı

ve bu anlayışa göre yönetilmelidir. Esas önemli olan insanların o markayı neden, nerede, hangi durumlarda, ne zaman, kiminle beraber, neyin yanında ve nasıl kullandıklarıdır. Yani markaya ihtiyaç duydukları anlardır." dedi.

Bütünleşik pazarlama çatı kavram özelliği taşıyor

Genel olarak bilinen ama ihtiyaç anlarında akla gelmeyen markaların satın alınmadığını vurgulayan Dağlı, "İçerisinde onlarca ana disiplini barındırması nedeniyle çatı kavram olma özelliği taşıyan bütünleşik pazarlama, büyük oranda uygulandığında marka yapılandırma ve yönetim süreçleri şekillenir. Diğer bir ifadeyle reklam, pazarlama, iletişim, medya,

dijital markalaşma, sosyal medya, itibar yönetimi, halkla ilişkiler ve kurumsal iletişim başta olmak üzere tüm disiplinler belli bir stratejiye sadık kalınarak yönetildiğinde bir şirket, kişi, kurum, kuruluş ürün, hizmet, fikir, olgu, nesne, içerik ve girişim markalaşır.” diye konuştu.

Marka yönetim anlayışı 1950 sonrası örgütlendi

“Marka yönetimi” kavramının rasyonel anlamda ilk kez 1931 yılında Procter&Gamble işletmesinde Richard Deupre’nin başkanlık yaptığı dönemde kullanıldığını ifade eden Doç. Dr. Özgül Dağlı sözlerine şöyle devam etti:

“Fakat realitede ikinci dünya savaşından sonraki dönemde marka yönetim sisteminde geçişin hızlandığı görülmektedir. 1950’den sonra marka yönetim anlayışı örgütlendi ve odak nokta pazarlama açısından işletmeden müşteriye doğru kaydı. 1967’de Amerika Birleşik Devletleri’nde tüketim malları üreticilerinin yüzde 84’nün marka yöneticilerine sahip olduğu görüldü. 2000’den sonra ise, değişim hızı yeni düzenlemeleri gerekli kıldı. Dolayısıyla marka yönetimi, pazarda rekabet üstünlüğünü yakalamak ve sürdürmek için müşteri odaklı iş stratejileri şeklinde nitelendirildi.”

Marka yönetimi strateji kararlarında etkili oluyor

Marka yönetimi bütünleşik pazarlama planlamasının, uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren bir markanın başarısı için alınan tüm stratejik kararları içerdiğini belirten Doç. Dr. Dağlı, “Marka yönetimi; adaptasyon ve uluslararası pazarlama strateji kararlarında etkindir. Marka imajı yapılandırma süreçleri, pre-test ve post-test aşamalarında yapılan marka araştırmaları, test pazar uygulamaları, reklam, halkla ilişkiler, kişisel satış ve doğrudan pazarlama gibi tüm tanıtım faaliyetlerinin koordinasyonu, mağaza tasarımları, müşteri deneyim tasarımı ve benzeri daha çok konuyu kapsıyor.” dedi.



**Üsküdar Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Reklamcılık Bölüm Başkanı
Doç. Dr. Özgül Dağlı**

Sosyal medya kullanımı zorunluluk haline geldi

Sosyal medya kullanımının kurumlar için artık bir seçenek veya alternatif iletişim kanalı olmaktan çıkarak bir zorunluluk haline dönüştüğünü vurgulayan Doç. Dr. Özgül Dağlı, “Sosyal medya kullanımı, rekabet üstünlüğü isteyen ve uzun vadede varlığını devam ettirmek isteyen kurumlar için bir zorunluluk durumuna geldi. Ancak kurumların da sosyal medyayı etkin bir şekilde kullanabilmeleri için bu konuda bilgi ve beceri sahibi olmaları gerekiyor. Çok geniş bir alana yayılabilmesi, erişiminin kolay ve ucuz olması gibi nedenler ile herkes tarafından kullanılabilen sosyal medya, hızla büyüyor ve büyümeye devam edeceği öngörülmüyor.” dedi.

Sosyal medya markalara çekici yollar sunuyor

Bilinen birçok sosyal medya sitesinin sahip olduğu popülerliğin markalara daha geniş kitlelere ulaşmaları için çekici yollar sunduğunu ifade eden Dağlı, “Sosyal medya; çevrimiçi tartışmalar, kendilerinin ve rakiplerinin ne düşündüklerini ve bakış açılarını daha iyi öğrenmeleri için şirketlere önemli bilgiler sağlayabilir. Bu bilgiler, yeni fırsatlar ortaya çıkararak ve markanın ilgi duyabilecek farklı

topluluklara ulaşılmasına yardımcı olabilir. Ayrıca, sosyal medyanın sağladığı olanaklar, marka iletişimi çalışmalarını gerçekleştirenlerin hedefledikleri dar veya geniş kesimlere daha kolay ve daha düşük maliyetle ulaşmalarını, etkileşimli özellikleri ile de hedef kitlelerini daha iyi tanıyarak onların gereksinimlerini hemen fark etmelerini sağlayabilir.” diye konuştu.

Müşterilerle uzun soluklu ilişki kurulmasını sağlıyor

Sosyal medyanın hedef kitle tepkilerinin de hemen fark edilmesini sağlayarak bu tepkilerin hızla karşı tarafa iletilmesini gerçekleştirebildiğini belirten Dağlı, “Sosyal medyanın işletmelere pek çok fayda sunduğunu biliyor. Bu faydaların bazıları hedef pazara daha geniş erişim sağlamak, marka farkındalığı oluşturmak, müşterilerle daha uzun soluklu ilişkiler kurmak, müşteri memnuniyetini sağlamaya yönelik iş süreçlerini geliştirmek ve internete arama motoru sıralamasında üst sırada yer almak olarak sıralanabilir. Instagram gibi sosyal paylaşım ortamlarının da popülerliğinin artması ile birlikte marka yöneticileri bu mecraları tüketicilerine birebir ulaşabilme ve etkileşim sağlayabilme açısından birer fırsat olarak yönlendirmeye ve sosyal medyanın olumlu etkilerini markalarına yansıtmaya başladılar.” dedi.



otosoket
waterproof connector

BÜYÜK ÇÖZÜMLER ÜRETEN KÜÇÜK YEDEK PARÇA



M.SİNAN MH.YEDPA TİC.MRKZ. E CAD.NO:49 - ATAŞEHİR/İSTANBUL

BİNEK



AĞIR HİZMET



HAFİF TİCARİ



İŞ MAKİNELERİ



TİCARİ



otosoket
waterproof connector

+90 (216) 364 65 34

+90 (541) 364 65 34

+90 (541) 364 65 34

+90 (542) 786 28 00 (WECHAT)

info@otosoket.com
import@otosoket.com
siparis@otosoket.com
www.otosoket.com

Soğutma ve ısıtma sistemlerinde ileri çözümler

