



# YEDPA HABER

3 ayda bir yayınlanır / Ekim-Kasım 2016 / Sayı: 7

YEDPA Ticaret Merkezi Yayını



## YEDPA Hafif Ticari Araçlar Fuarı büyük ilgi gördü



Türkiye geleceğini  
8 sektörde arayacak



Aile şirketlerini  
bekleyen büyük sorun ne?



Tedarik sanayi hız kesmiyor

## Oto İç Döşeme Ürünleri İmalat ve Toptan Satışı

**ÖZİS**®  
Oto Yan Sanayii

40 Yıllık Tecrübe.



Mimar Sinan Mh. 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

Fabrika  
Adres : Hürriyet Cad. No 17 Yenimahalle / DÜZCE  
Telefon : +90 0380 514 74 59 - 514 14 49  
Fax : +90 0380 512 18 20



# Ayff

OTOMOTİV MAMÜLLERİ  
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

FORD ARAÇLARI ORJİNAL VE YAN SANAYİ  
ÜRÜNLERİNİN TOPTAN SATIŞI



Tel : 0216 471 07 61 - 471 08 61  
Fax: 0216 471 09 61

Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi  
D Caddesi No:11/12 Ataşehir / İSTANBUL

## BAŞLICA ÜRÜN MARKALARIMIZ

**Ayff**  
Automotive  
Spare Parts

OTOMOTİV YEDEK PARÇA  
YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ

Ayford Otomotiv Markasıdır.



## Ofis.Zone İş Destek Merkezi'nde Sadece İşinize Konsantre Olun!

- Ofis kurma maliyetine katlanmayın
- Angarya işlerle uğraşmayın
- Zamandan ve **paradan tasarruf** edin
- Ofisiniz varsa **SEKRETERYA** ve **POSTA HİZMETİMİZDEN** yararlanın
- Toplantılarınız için prestijli **TOPLANTI ODAMIZI** kullanın
- Nefes almak , dinlenmek için çayınız kahveniz eşliğinde panoromik İstanbul manzaralı 300 metrekarelik **TERASIMIZIN** keyfini yaşayın.

www.ofis.zone  
Tel : 0850 811 25 01  
Yedpa Ticaret Merkezi,  
H2 , Pasaj 1, No:1  
Ataşehir / İstanbul

 /Ofis.zone

 /Ofiszone

 /Ofis.zone

# YEDPA TİCARET MERKEZİ'NDE BİR İLK

## Hazır Ofis Hizmeti

# Ofis.zone

### İş Destek Merkezi

*Sadece 200 Liraya Şirketinizin Yasal Adresi Olsun*

**OFİSİNİZ HAZIR !**  
**OTEL ODASI KİRALAR GİBİ OFİS KİRALAYIN**



Size uygun seçeneklerle,  
ister saatlik ister yıllık son teknoloji ile donanımlı  
**HAZIR OFİS** hizmetimizle tanışın.

[www.ofis.zone](http://www.ofis.zone)

Tel : 0850 811 25 01

Yedpa Ticaret Merkezi, H2 , Pasaj 1, No: 1 Ataşehir / İstanbul



# GÖZÜ AYDIN EV YEMEKLERİ



GÖZÜN AYDIN

PAKET SERVİSİ

0 (553) 685 75 12

## IZGARA ÇEŞİTLERİ

ADANA



KAVIAT



CIĞER



URFA



TAVUK ŞİŞ



ET ŞİŞ



## SERPME KAHVALTI



## EV YEMEKLERİ



## ÇORBA ÇEŞİTLERİ



## TAVUK PİLAV



## MİDYE



DOĞUM GÜNÜ,  
KINA & NİŞAN,  
DAVET VE TOPLANTI  
ORGANİZASYONLARINIZ  
YAPILIR.





YEDPA Ticaret Merkezi Yönetim  
Kurulu Başkanı  
Salih Atılgan

## *Hafif ticaride en çok satan markaları YEDPA'da buluşturduk*

2250 işyeri 10 bini aşan çalışanıyla İstanbul'un en büyük yaşam ve ticaret merkezi YEDPA, otomotiv sektöründe satış sonrası yedek parça ticaretinde Türkiye'nin en önemli merkezidir. YEDPA Ticaret Merkezi'nin düzenlediği 13-16 Ekim 2016 "HAFİF TİCARİ ARAÇLAR KAMPANYA GÜNLERİ" "YEDPA Ticaret Merkezi Fuar ve Sergi alanında gerçekleşti.

**Y**EDPA bünyesinde yer alan YEDPA fuar ve sergi alanında ağırlıklı otomotiv sektörü olmakla birlikte bazen farklı sektörlerdeki etkinlikler düzenlemekteyiz. Bugün Türkiye'nin hafif ticari araçlarda en çok satan markaları değişik model ve segmentte aracını burada sergilemektedirler. Ayrıca destek sağlayan yan sanayi firmalarımızda burada yer almaktadır. Otomotiv sektörü bilindiği üzere ülkemizin lokomotif sektörlerinden biridir. En fazla ihracatın yapıldığı yüksek istihdam imkânları, sağlamaktadır. Finans,

bankacılık, hizmet sektörü, makina sektörü, lojistik vb. birçok sektörü doğrudan etkilemektedir. Teknolojinin gelişmesi ile sürdürülebilmesi için çok önem arz eden yüksek katma değer sağlayan bir sektörümüzdür.

2015 yılı bir seçim yılı olmasına rağmen sektör 1 milyon satış bandını aşabilmiştir. Satış ihracat ve üretim rekorlarının kırıldığı bir yıl olmuştur. 2016 yılı siyasi olayların ön planda olduğu ülkemiz açısından hepimizi şaşkınlık ve öfkeye sevk eden milletimizin feraseti sayesinde ki, Allah onlara ve

vatan safında ülkemizin birlik bütünlüğü milletimizin huzuru için canlarını feda eden tüm şehitlerimize rahmet etsin, ruhları şad olsun. Ailelerinin ve milletimizin başı sağ olsun. Onların sayesinde hamdolsun bugün böyle bir faaliyet için tekrardan toplanabiliyoruz. 15 Temmuz darbe girişimi, devreye alınan OHAL uygulamaları doğal olarak siyasal, sosyal ve ekonomik hayatımızı olumsuz etkiledi. Fakat ülkemizin dinamizmi daha fazla gayret ve çaba ile bu olumsuzlukların üstesinden gelmek durumundayız.

Sektörümüz 2016 yılı Ocak-





Eylül döneminde iç pazar olarak %4 bir düşüş yaşanmaktadır. Otomotiv sektöründe son çeyrek her zaman çok önemlidir. Yıllık satışların %40'lık bir kısmı bu dönemde gerçekleşmektedir. Bu dönemi en iyi şekilde değerlendirmek durumundayız.

Bu nedenle büyüme rakamlarının hedeflenen seviyede devam edebilmesi için ihracatın yanında iç pazarı da canlı tutabilmek için bazı tedbirler ortaya konmaktadır. Fuarda da ortaya konmaya çalışılan ana temalardan olan hafif ticaret araçlarda taksit, servis taşımacılığı ve lojistik taşımacılık yapan işletmenlerin

eski araçlarını yenilenmesine yönelik ÖTV indirimi yapılmıştır. Bu kapsamdaki ticaret araçlar için %4-15 taksitler ve binek araçlar için %45 nispetinde ÖTV kaldırılmıştır. Bu düzenleme 7 Eylül tarihli resmi gazetede sayı 29824 sayfa 15 yayınlanmıştır. Kanunla bu hak verilmiş olmasına rağmen bakanlık kanunun uygulanmasına yönelik prosedürleri hazırlamada gecikmiştir. Hem araç satan bayiler hem de bu haktan yararlanacak işletme ve şahıslar mağdur edilmiştir. Sevindirici olan 13 Ekim tarihi itibarıyla maliye bakanlığı gelir idaresi başkanlığı tarafında ilgili vergi

dairelerine yazı gönderilmiş uygulama başlamıştır.

YEDPA Hafif Ticaret Araçlar Fuar etkinliğimiz otomotiv sektöründe son çeyrekte sağlanan kampanyalar ve desteklerdeki fiyat indirimleri, kredi avantajları, satış sonrasında yönelik garanti uzatımı vb. desteklerdir. Ek olarak bu dönemde ÖTV indirimleriyle 2016 yılında satışlar 2015 seviyelerini yakalayacaktır. Sektörümüz önceki dönemde yaşadığımız talihsiz olaylar nedeniyle kayıplarını fazlasıyla telefi edecektir. Sektörümüze düşen de bu süreçte daha fazla gayret çaba göstermektir.

Yedpa S.S.İstanbul Oto Yedek Parçacıları  
Toplu İşyeri Yapı Koop. adına

**İmtiyaz Sahibi**

Salih Sami Atılğan

**Yayın Koordinatörü**

Abdurrahman Çınar

**Yazı İşleri Müdürü**

Cengiz Tepebaş

**YAYIN KURULU**

Refik Koç

Kadir Şağbankalem

Mustafa Öz

Suat Bayram

Suat Önal

Hulusi Türker

**KATKI SAĞLAYANLAR**

Sinan AKAR

Erkan AKSOY

Yasin Sevinç

**Yapım: Ekonomi Ajans Yayıncılık**

Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri

Adres: Fevzi Paşa Cad. No 2

Sarı Ap. Büro girişi D:6 34750

Küçükbakkalköy – 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

**Yönetim yeri**

Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd. No:1 Yedpa

Ticaret Merkezi. H Cd. No: 86/87

Ataşehir / İstanbul

Telefon: 0216 471 00 20 (5 hat)

Faks: 0216 471 13 13

E-Posta: info@yedpa.com.tr

# İÇİNDEKİLER

18

Atılğan'a fuarda  
yoğun ilgi



20

Türkerler  
Hafif Ticari  
Araçlar Fuarı'na  
katıldı



24

YEDPA'dan global  
piyasalara giriş  
projesi



25

Yedpa Merkezli Geliştirilen  
Türkiye'nin Ürün Arama Motoru  
globalpiyasa.com

28

Yeni yılın ücret zammı oranı % 8

30

Türkiye geleceğini  
8 sektörde arayacak



32

Geleceğin teknolojisi LED

34

YEDPA'nın sesi YEDPATV size geleceğin  
kapısını aralıyor



12 YEDPA Hafif Ticari Araçlar Fuarı büyük ilgi gördü

36 YEDPA ticaret merkezi iftar programına geniş katılım sağlandı



38 Aile şirketlerini bekleyen büyük sorun ne?

40 Üretimin ve ihracatın lideri Tofaş oldu



41 Otomotiv'de ek vergide sektöre danışılacak

42 Otomobil Pazarı %2, Hafif Ticari Araç Pazarı %9 Azaldı



44 Otomobil alacaklara müjde!

46 Tedarik sanayi hız kesmiyor



48 TİM İhracat Zirvesi'nde istihdamı artırmak için formüller paylaşıldı

# YEDPA HAFİF TİCARİ ARAÇLAR FUARI BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

YEDPA Ticaret Merkezi'nin düzenlediği 13-16.Ekim 2016 "HAFİF TİCARİ ARAÇLAR KAMPANYA GÜNLERİ "YEDPA Ticaret Merkezi Fuar ve Sergi alanında gerçekleşti.

**E**tkinliğin açılışı Ataşehir kaymakamı Zafer Karaahmetoğlu, Ataşehir Belediye Başkanı Battal İlgezdi, YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan, Yardımcıları İlhami Yılmaz, Ataşehir Belediyesi Meclis Başkanı Sadi Özata, İMES Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akar, MODOKO Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Çelik, YEDPA'lı iş adamları ve büyük bir ziyaretçi katılımı ile yapıldı.

Açılıшта konuşan YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan: YEDPA Ticaret Merkezi'nin büyük bir yaşam ve ticaret merkezi olduğunu, önümüzdeki dönemlerde bu tür organizasyonların sektörel olarak devam ettirmeyi temenni etiklerini belirtti.

2250 işyeri 10.000'i aşan çalışanıyla İstanbul'un en büyük yaşam ve ticaret merkezi YEDPA, otomotiv sektöründe satış sonrası yedek parça ticaretinde Türkiye'nin en önemli merkezidir.

YEDPA bünyesinde yer alan YEDPA fuar ve sergi alanında ağırlıklı otomotiv sektörü olmakla birlikte bazen farklı sektörlerdeki etkinlikler düzenlemekteyiz. Bugün Türkiye'nin hafif ticari araçlarda en çok satan markaları değişik model ve sekmende aracını burada sergilemektedirler. Ayrıca destek sağlayan yan sanayi firmalarımızda burada yer almaktadır.

Otomotiv sektörü bilindiği üzere ülkemizde ana lokomotif bir sektördür. En fazla ihracatın yapıldığı yüksek istihdam imkânları, sağlamaktadır. Finans,



bankacılık, hizmet sektörü, makina sektörü, lojistik vb. birçok sektörü doğrudan etkilemektedir. Teknolojinin gelişmesi ile sürdürülebilmesi için çok önem arz eden yüksek katma değer sağlayan bir sektörümüzdür.

2015 yılı bir seçim yılı olmasına rağmen sektör 1 milyon satış bandını aşabilmiştir. Satış ihracat ve üretim rekorlarının kırıldığı bir yıl olmuştur. 2016 yılı siyasi olayların on planda olduğu ülkemiz açısından hepimizi şaşkınlık ve öfkeye sevk eden





milletimizin feraseti sayesinde bazı kayıplarımın ki Allah onlara ve vatan safında ülkemizin birlik bütünlüğü milletimizin huzuru için canlarını feda eden tüm şehitlerimize rahmet etsin ruhları şad olsun.

Ailelerinin ve milletimizin başı sağ olsun. Onların sayesinde hamdolsun bugün böyle bir faaliyet için tekrardan toplanabiliyoruz. 15 Temmuz darbe girişimi, devreye alınan OHAL uygulamalar doğal olarak siyasal, sosyal ve ekonomik hayatimizi olumsuz etkiledi. Fakat ülkemizin dinamizmi daha fazla gayret ve caba ile bu olumsuzlukların üstesinden gelmek durumundayız.

Sektörümüz 2016 yılı Ocak Eylül döneminde iç pazar olarak %4 bir düşüş yaşamaktadır. Otomotiv sektöründe son çeyrek



her zaman çok önemlidir. Yıllık satışların %40'lik bir kısmı bu dönemde gerçekleşmektedir. Bu dönemi en iyi şekilde değerlendirmek durumundayız.

Bu nedenle büyüme

rakamlarının hedeflenen seviyede devam edebilmesi için ihracatın yanında iç pazarda canlı tutabilmek için bazı tedbirler ortaya konmaktadır. Fuarda da ortaya konmaya



## “İSTANBUL’UN VE TÜRKİYE’NİN ÖNEMLİ İSTİHDAM MERKEZİ”

**A**taşehir Kaymakamı Zafer Karamemetoğlu  
Aise yaptığı konuşmada, “Burası, 13 bin kişinin  
istihdam ettiği, İstanbul’un ve Türkiye’nin önemli bir  
istihdam merkezi. Buradaki faaliyetler ekonomimize  
elbette çok önemli katkılar sağlayacaktır. Ben  
YEDPA yönetim kurulu başkanı ve üyelerini  
gönülden tebrik ediyorum. Bu güzel çalışmaların  
devamını bekliyoruz. YEDPA’nın sorunlarını ben  
de 3 yıldır dinliyorum. Bu meseleye biraz gönül  
vermek gerekiyor. YEDPA, İBB ile en üst makamdaki  
yetkililer ile omuz omuza verecek; Mimar Sinan  
muhtarı da Yeni Çamlıca, belediye ve YEDPA da  
rahatlasın. Biz bunu görmek istiyoruz” şeklinde  
ifade etti.

## “YEDPA’NIN SORUNLARINI HEP BERABER ÇÖZECEĞİZ”

Sorunları çözülmüş YEDPA’da olmayı istediğini  
belirterek konuşmasına başlayan **Ataşehir belediye  
başkanı Battal İlgezdi**, YEDPA’nın sorunlarının  
çözülmediğini işaret ederek. YEDPA’nın çok önemli  
bir merkez olduğunu dile getirerek, Geriye bakıp  
kimseyi suçlamadan önümüze bakacağız. “Temenni  
ederim ki İBB Belediye Başkanı Kadir Topbaş, bu  
konuda çalışma yapacak. Yeni Çamlıca Mahallesi’nde  
plan yapılması gerekiyor. Yapılmadığı takdirde bizim  
yapabileceğimiz bir şey yok. O zaman YEDPA’nın  
sorunu çözülecek. Bu noktada elimizden ne gelirse  
yapacağız. Hayırlı uğurlu olsun diyorum” diye  
konuştu.





çalışılan ana temalardan olan hafif Ticaret araçlarda Taksi, servis taşımacılığı ve lojistik taşımacılık yapan işletmenlerin eski araçlarını yenilenmesine yönelik ÖTV indirimi yapılmıştır. Bu kapsamdaki Ticaret araçlar

için %4-15 Taksiler ve binek araçlar için %45 nispetinde ÖTV kaldırılmıştır. Bu düzenleme 7 Eylül tarihli resmi gazetede sayı 29824 sayfa 15 yayınlanmıştır. Konuyla bu hak verilmiş olmasına rağmen bakanlık

kanunun uygulanmasına yönelik prosedürleri hazırlamada gecikmiştir. Hem Araç satan bayiler hem de bu haktan yararlanacak işletme ve şahıslar mağdur edilmiştir. Sevindirici olan bugün 13 Ekim tarihi itibarıyla





maliye bakanlığı gelir idaresi başkanlığı tarafında ilgili vergi dairelerine yazı gönderilmiş uygulama başlamıştır.

YEDPA hafif Ticaret araçlar fuar etkinliğimiz otomotiv sektöründe son çeyrekte sağlanan kampanyalar ve desteklerdeki bunlar fiyat indirimleri, kredi avantajları, satış sonrasında yönelik garanti uzatımı vb. desteklerdir. Ek olarak bu dönemde ÖTV indirimleriyle 2016 yılında satışlar 2015 seviyelerini yakalayacaktır. Sektörümüz önceki dönemde yaşadığımız talihsiz olaylar nedeniyle kayıplarını fazlasıyla telefi edecektir. Sektörümüze düşende bu süreçte daha fazla gayret çaba göstermektir.





## ATILGAN'A FUARDA YOĞUN İLĞİ

Hafif Ticari Araçlar Fuarı'na, en güvenilir markaları arasında gösterilen Atılğan otomotiv fuarda büyük ilgi gördü.

**1** 969 yılında yedek parça satışı ile ticarete başlayan Atılğan Grup'un 1996 yılında Ford Yetkili Bayiliğini alan Atılğan Otomotiv; araç satışı, servis, yedek parça ve ikinci el satışı ile 10 bin metrekarelik 4S Plazasında hizmetlerine devam

ediyor.

Atılğan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan, 2002 yılında Artvin'de, 2007 yılında ise İstanbul'da Ford Yetkili Bayiliğini aldıklarını söyledi. Atılğan, "İstanbul'da faaliyet gösterdiğimiz plazamız toplam

16 bin metrekare alanı olup, Ford bayileri arasında Türkiye'deki en büyük Plazalar arasındadır" şeklinde konuştu.

Toptan yedek parça pazarında tüm Türkiye genelinde 1.000'in üzerinde bayii ve müşterisi olan Atılğan Grup, uzun yıllar Ford

orijinal yedek parçada liderliğini sürdürdüğünü belirten Salih Sami Atılğan, “2012 yılında Rize’de 2014 yılında ise İstanbul’da Renault ve Dacia yetkili bayiliğini almış olup, yeni plazalarımızda bu marka araçların satış servisi ve yedek parça hizmetleri devam etmektedir. Müşterilerimizin filo kiralama ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için, sektördeki yılların tecrübesi ile Filo Kiralama Hizmetine taşınmış, filo kiralama geniş imkanlara sahip bir organizasyon oluşturmuştur. Yedek parça sektöründe yurtdışında da ülkemizi temsil eden Atılğan Grup, İngiltere-Londra, Romanya-Bükreş, Ukrayna-Odessa ve Çin-Shanghai’de şubeleri bulunmakta ve 25 ülkeye ihracat yapmaktadır. Ayrıca, Atılğan Grup bünyesinde İstanbul Tuzla Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyette olan Atıl-San Otomotiv’de ana sanayi ve yan sanayi için yedek parça imalatı yapılmaktadır” ifadelerini kullandı.

Atılğan, “500’e yakın çalışanıyla müşterilerine hizmet veren Atılğan Grup şirketleri, insan kaynakları ve Atılğan misyonundan yararlanarak müşteri sadakatini mümkün kılacak marka değerini yaratmayı ilke edinmiş ve global işbirlikleri ile bölgesel olarak büyümeyi kendine hedef belirlemiştir. Müşteri memnuniyeti ve güven üzerine kurulu hizmet anlayışı ile dünya çapında saygın markaların temsilciliğini gerçekleştiren Atılğan Grup, dünyadaki ve ülkemizdeki gelişmelere uyum sağlayarak Türkiye’de değişimin öncüsü olmaya devam etmektedir” dedi.



# TÜRKERLER HAFİF TİCARİ ARAÇLAR FUARI'NA KATILDI

Hafif Ticari Araçlar Fuarı'na 38 yıldır otomotiv aksesuar ve yedek parça konusunda piyasanın ihtiyacına cevap veren Türkerler Otomotiv firması da katıldı.

**T**ürkerler otomotiv faaliyetleri hakkında bilgi veren firma sahibi Hulusi Türker, "1978 yılında kurulan Türkerler Otomotiv, 38 yıldır otomotiv aksesuar ve yedek parça konusunda piyasanın ihtiyacına cevap vermeye kendine görev edinmiştir. Çeşitli ürün yelpazesi, makul fiyatları, kaliteli malzemeleri, her şeyin üzerinde bayi ve müşterilerimizle olan ilişkilerimizin, dürüstlüğe dayalı müspet tavrımız her geçen gün daha fazla, geniş kitlelere ulaşmamızı kolaylaştırmaktadır" dedi.

Hulusi Türker, "Dünya ekonomileri 20-30 yılda bir geçen ekonomik krizlerde sarsılmaktadır. Jeo-stratejik açıdan bir geçiş özelliği taşıyan ülkemizde maalesef bu sıkıntılar 2-3 yılda bir tekrar edilmekte, iş adamlarımız, esnaflarımız büyük bedeller ödeyerek bu



sıkıntıları yaşamak zorunda kalmaktadır. Belirttiğimiz problemlere yıllardır yaşanan krizlere rağmen en az etkilenecek piyasadaki hizmetlerimizi devam ettirmekteyiz. Bize güvenen müşteri ve bayilerimizin karşılıklı destek ve anlayışlarının bizleri bugünlere taşıdığını bilinci içerisindeyiz. Bugün varlıklarını devam ettirebilen firmaların var oluş sebebi de değişen şartları sadece kendi lehine kullanmayarak müşterisini aldatıp, istismar etmeden, ortak akıl ve ticari ahlaklı olabilmelerinin sonucudur.

Bundan sonraki çalışmalarınızda da birlikte olmayı arzu etmekteyiz" ifadelerini kullandı.

Ülkemizin ticaret satış ve ihracat merkezi İstanbul'un bugünkü konumuna ulaşmasında otomotiv sektörünün payının büyük olduğunu ifade eden Türker, "Sektörün son 10 yılında bu yana ihracat ve ithalat şampiyonu olması da otomotiv endüstrisinin dinamizmini ve sahip olduğu gücü gözler önüne sermektedir. Otomotiv bakım ürünleri, oto aksesuarları ve yedek parça sektöründe 1978 yılında faaliyete başlayan

firmamızın bugüne kadar başardıkları yeni hedeflerimizi belirleme noktasında bizlere ilham vermektedir. Türkerler otomotiv olarak; JOLLY, E-JOLLY, JOLL PARTS, TYSON, WİWİ40, markalarımız adı altında yenilikçi, kalite ve garantili ürünlerimizle yolumuzda emin adımlarla ilerliyoruz. Ülkemiz ekonomisine katkı sağlayan yatırımlarımızla ilerlemekten mutluluk duymaktayız. Bu noktada hedefimiz ürünlerimizi tüm Türkiye ve artık dış pazarda öne çıkan markalarımızla kalite, uygun fiyat ve güvenilirlik



politikasıyla daha da ileriye götürmektir.

Bu duygu ve düşüncenin içerisinde ticari ahlak ve dürüstlüğümden

ödün vermeden, ileriye dönük çalışmalarımızda müşterilerimizle beraber bu yolda yürümekten onur ve gurur duyacağız, dedi.

## YÜZBAŞIOĞLU OTOMOTİV, NISSAN İLE KATILDI...

**Y**EDPA Ticaret Merkezi Fuar ve Sergi Alanı'nda gerçekleşen fuara, sektörün önde gelen markaları katıldı. Fuarın büyük ilgi görmesinin nedenlerinden biri de düzenlenen kampanyalardı.

Hafif Ticari Araçlar Fuarı'na, 30 yılı aşkın süredir Nissan Bayiliği yapan Yüzbaşıoğlu Otomotiv firması da katıldı. Dünyanın en güvenilir markaları arasında gösterilen Nissan'ın Navara modeli ile fuarda büyük ilgi gören Yüzbaşıoğlu Otomotiv'in Satış Müdür Yardımcısı Musa Ok, "Bu tür etkinlikler kullanıcılara doğrudan ulaşmamızı sağlıyor ve her iki taraf için de büyük kolaylık sağlıyor" mesajı verdi.

Fuarın kapanışı sonrasında katılımcılar ve ziyaretçiler



arasında yapılan mini anket sonucunda, fuarın gelecek yıl tekrarlanması istendi.



# TÜRKERLER OTOMOTİV



**TÜRKERLER  
OTOMOTİV**

TÜRKERLER OTOM. İNŞ. ve SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cd.  
YEDPA Tic. Merkezi  
D Cad. No:138 Ataşehir - İSTANBUL  
Tel :0216 471 03 92 Fax: 0216 471 03 93  
e-posta : [info@turkerlerotomotiv.com](mailto:info@turkerlerotomotiv.com)

# OTO BAKIM ÜRÜNLERİ



Daha fazla ürün için web sayfamızı ziyaret edin



[www.e-jolly.com](http://www.e-jolly.com)

# YEDPA'DAN GLOBAL PİYASALARA GİRİŞ PROJESİ

Global piyasa kurucusu Sungur Ilgaz, yalnız dünyada değil Türkiye'de de dijital ekonomi olanca hızıyla geliyor. Buna sanal değil de dijital demek daha doğru. Çünkü yalnız ekonomi değil "dış gerçeklik de" dijitalleşiyor.

**D**iğer bir deyişle ekonomi sayısallaşıyor, daha çok ölçülebilir hale geliyor ve ekonominin ifade edilmesi ve haritalandırılması kolaylaşıyor.

YEDPA'nın da işbirliği içinde olduğu globalpiyasa.com'da ekonominin en önemli unsuru ürün ve firma faaliyetlerinin erişilir olmasını sağlıyor. Kolay değil milyonlarca ürün ve yüzbinlerce firmadan söz ediyoruz. Satış yapma olanaklarından ve ürünü vitrine çıkarmaktan söz ediyoruz. mVitrinin camı artık bir başka vitrinin, ürünlerin "defile" yaptığı bilgisayar ekranının camı...

Burada ürün yalnızca sergilenmiyor, aynı zamanda adresleniyor. Gerek sinime göre seçilip müşterinin önüne getiriliyor.

Globalpiyasa.com satış yapmanın etkin bir yolu, gelişkin bir iş ağı. Platform, ekonomi bakanlığınca denetleniyor ve üyelik paket bedellerinin %70'i bakanlıkça firmalara geri ödeniyor.

2015 yılında tam iki milyon ziyaretçi globalpiyasa.com'u endüstriyel alanda zirveye taşıyor. Bu ziyaretçiler on milyon görüntülemeyle endüstriyel ziyarette bir rekor kırıyorlar.

2016'da ise günlük on bin ziyaretçinin kırk bin görüntülemesi sağlanıyor. Bu, yıllık dört milyona yakın ziyaret ve kırk milyona yakın görüntüleme demek.

Ancak bütün iş alınan ticari mesaj ve telefonlarda gizli. Bu da firmaların ürünlerini açıklayıcı isim ve kısa bilgilerle sisteme girmeleri, anahtar sözcükleri ürünün pazardaki talep biçimleri ile ilgili olarak seçmeleriyle bağlantılı.

Yani başarının sırrı iletişimde. Bu da belki

dijital tezgahçılık olarak adlandırılabilir. YEDPA artık globalpiyasa.com işbirliği ile daha güçlü. Üye firmalarımızı "internete" bekliyoruz. Birlikte globalleşelim.





# YEDPA MERKEZLİ GELİŞTİRİLEN TÜRKİYENİN ÜRÜN ARAMA MOTORU

## globalpiyasa.com

### “İŞLETMELER AĞI VE ÜRÜN ARAMA MOTORU”

**G**lobalpiyasa.com internet tabanlı bir ticaret, kariyer, sosyal medya, tanıtım, fuar ve diğer elektronik yayıncılık bileşenlerini içeren bir platformdur. Otomatik çeviri özellikleriyle Türkçe, İngilizce, Rusça ve Almanca dillerinde içerik sağlamakta, bu içeriği Google, Yandex ve diğer arama motorlarının indekslemesini sağlamaktadır.

Globalpiyasa.com ticari düzeyde uluslararası ağı işletmeler ağı olarak ürünlerin yanı sıra firmaları da kapsamaktadır. Ürün arama, firma arama, satın alma talebi ya da kişi arama gibi temel özellikleriyle birlikte, bireysel üyeler ve firma temsilcisi kişiler arasındaki iletilerin yönetilmesini sağlayan özellikleriyle de gelişkin bir global ticaret platformu ve arama motorudur.

Globalpiyasa.com platformu sürekli zenginleşen içeriğiyle, Endüstriyel, Ticari, Akademik ve

Kariyer bileşenleriyle Üniversite – Sanayi işbirliğine katkı sağlamaktadır. Globalpiyasa.com aynı zamanda Ticaret ve Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Teknoparklar ve Teknoloji Transfer Ofisleri için ortak bir bütünlük veri tabanıdır.

Globalpiyasa.com aşağıda listelenen temel işlevleriyle, ticari ve sosyal olmak üzere iki ayrı düzeyde çalışmaktadır. Ticari ve sosyal düzeyler, platformun temel işlevleri ve bu işlevlerin içinde yer aldığı süreçlerde iç içe geçmiş durumda ve sürekli etkileşim içindedir. Globalpiyasa.com tüm bu

süreçlerde ürün, firma, satın alma talebi, iş adayı, hizmet, proje ve makalelere erişimi sağlarken bir arama motoru görünümündedir. Ancak bu arama motoru ticari ve sosyal bir iletişim ağı içinde işlemektedir. Bu anlamda uluslararası iletişim ağı tabanlı bir arama motorundan söz ediyoruz... bu iletişim ağının ülke yöneticileri, temsilcileri, danışmanları ve çözüm ortaklarıyla tüm dünyayı kapsamı ve dünya genelindeki kurumsal ve bireysel üyeleri için hizmet üretmesi globalpiyasa.com'un temel hedefidir...

Bu temel hedef çerçevesinde



Ürün  
yayınla

Bir dil  
seç

Metinleri  
oluştur

Dünya 4  
ayrı dilde  
görsün

Türkiye’de üretim ve ihracat yapan firmaların hem iç pazardaki fırsatlara hem dünya pazarlarına ulaşmaları önemli bir özel hedeftir.

Globalpiyasa.com veri tabanı Ticari, Sosyal ve Akademik düzeylerinin yanı sıra gelişkin bir Kariyer Platformudur. Globalpiyasa.com kapsamında firmalar web sitelerini oluşturur ve ürünlerini yayınlarken kendilerine özel İnsan Kaynakları

Yönetim Paneliyle iş ilanları da yayınlamakta ve yönetmektedirler.

Globalpiyasa.com Türkiye’nin en gelişkin Ürün Arama Motorunu, İşletmeler Ağı Projesini, Kariyer ve Sosyal Ağ projelerini ülkemizin kullanımına sunarken küresel bir vizyonla yurt dışı temsilcilikler oluşturmakta, anlaşmalar imzalamakta, global hedefleri olan bir büyüme stratejisi izlemektedir.

Globalpiyasa.com katılımcı on binlerce firma, Çözüm Ortağı

Üniversiteler, Ticaret ve Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri ve diğer kurumların katkısıyla Türkiye’nin en büyük İnternet Tabanlı Ortak Veri Tabanı Projesini yürütmektedir.

Kurumunuzun, firmanızın katılımı ya da bireysel katılımınız sizin için olduğu kadar globalpiyasa.com projesi için de önem taşımakta ve birlikte ortak veri tabanı oluşturma vizyonuna katkı sağlamaktadır.



**GÜNEY ALMANYA’NIN BAVYERA EYALETİ’NDE ve CİVARINDA TİCARİ,  
SANAYİ, HUKUKİ VE DİĞER YATIRIM PROJELERİNİZDE;  
FUARLARA KATILIM VE ZİYARET PROGRAMLARINIZDA  
GÜVENLİ DANIŞMANLIK,  
TERCÜMANLIK ve REHBERLİK HİZMETLERİ SUNUYORUZ.**

susEVO GbR - C. Alican ve B. Armutcu  
Boschetsriederstr. 43 / 81379 München / Germany  
info@susevo.de / Tel: 0049 – (0)176 – 26818251

Türkiye İrtibat:  
YEDPA Ticaret Merkezi Ataşehir - İstanbul  
Gsm : 0532-353 53 05 (İsmail Cem Alican)



# Sigorta Aracılık Hizmetleri

- **Yangın Sigortaları**
- **Kaza Sigortaları**
- **Zorunlu Hekim Sorumluluk Sigortası**
- **DASK**
- **Nakliyat Sigortaları**
  
- **Mühendislik Sigortaları**
- **Ziraat Sigortaları**
- **Sağlık sigortaları**
- **Beşi Bir Yerde Konut Sigortası**
- **Trafikasko**

Mimar Sinan Mah.YEDPA Tic. Merkezi F Cad No: 37/1  
Ataşehir/İSTANBUL



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

**AKSigorta**

# YENİ YILIN ÜCRET ZAMMI ORANI % 8

**D**anışmanlık, brokerlik ve iş çözümleri şirketi Willis Towers Watson Türkiye'nin Ücret Araştırmaları Yöneticisi Kerem Tuzlacı, yeni yılda şirketlerin çalışan ücretlerine yüzde 8 zam yapacağını öngördüklerini söyledi. Tuzlacı'nın verdiği bilgilere göre, en yüksek zammı yapacak sektörlerde ilk sırada yüzde 9 artış oranı ile sigorta ve otomotiv bulunuyor.

Willis Towers Watson Türkiye Ücret Araştırmaları Yöneticisi Kerem Tuzlacı, 2017'de şirketlerin çalışan ücretlerine yüzde 8 oranında zam yapacağını öngördüklerini söyledi. Willis Towers Watson Türkiye Ücret Araştırmaları Raporu doğrultusunda, artış oranının 2016 ile paralel olmasını beklediklerini ifade eden Tuzlacı, "Ücret artışının farklı sektörlerde yüzde 6,8 ile yüzde 10 bandında değişmesini bekliyoruz" dedi.

En yüksek zam sigorta ve otomotivde

Sektörlere göre ücret artış oranlarında, yüzde 9 ile en yüksek zammın beklediği iki sektörün sigorta ve otomotiv olduğunu söyleyen Kerem Tuzlacı, "Bu iki sektörü yüzde 8,3 ücret zammı beklentisiyle bankacılık sektörü takip ediyor. En düşük ücret artış beklentisi ise yüzde 7,9 oranıyla lojistikte. Üretim ağırlıklı sektörlerin yanı sıra perakende, teknoloji, hızlı tüketim, ilaç ve sağlık ile enerji gibi sektörlerde artışların Türkiye geneline paralel biçimde

2017'de hangi sektör ücretlere ne kadar zam yapacak			
Sektör	Alt Çeyrek	Orta Nokta	Üst Çeyrek
Perakende	8,0%	8,1%	8,7%
Otomotiv	8,0%	9,0%	9,4%
Teknoloji	7,5%	8,0%	8,5%
FMCG	8,0%	8,0%	8,0%
Sigorta	8,5%	9,0%	9,1%
İlaç ve Sağlık	7,9%	8,0%	9,0%
Enerji	7,6%	8,0%	9,0%
Üretim	8,0%	8,0%	9,0%
Lojistik	5,0%	7,9%	9,5%
Banka	7,6%	8,3%	9,3%
<b>Bütün Sektörler</b>			
<b>Toplam</b>	<b>7,9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>9,0%</b>

gerçekleşmesini bekliyoruz" diye konuştu.

Sektöre ve diğer şirketlere bakılıyor

Willis Towers Watson tarafından gerçekleştirilen araştırmalara göre, şirketler, genel ücret artış bütçelerini belirlerken sektör ve ülke genelindeki diğer şirketlerin ücret artış beklentilerini baz alıyorlar. Çalışanların bireysel ücret artış oranları belirlenirken ise, önce bireysel performans, ardından çalışanların hem şirket içinde, hem de sektördeki benzer rollere göre ücret karşılaştırmaları dikkate alınıyor. Çalışanların şirket kıdemi ve bulunduğu pozisyondaki görev kıdemi ise şirketlerin büyük bir bölümü tarafından bireysel ücret artış oranlarının belirlenmesinde dikkate alınmıyor.

Enflasyonun öngörülebilirliği zamları yılda bire düşürdü

Geçtiğimiz 5 yıllık süreçte enflasyon oranlarında belirli dalgalanmalar gözlemlenmesine karşın, şirketlerin ortalama ücret

artış bütçelerinin son yıllarda benzer seviyelerde seyrettiğine dikkat çeken Tuzlacı, "Bu bağlamda, enflasyon oranındaki yüzde 6,2 -10,5 aralığındaki değişimlere rağmen, ücret artışları yüzde 8-8,5 aralığında yer alıyor. Dolayısıyla enflasyon ile ücret artışları arasındaki ilişkinin belirli bir oranda zayıfladığını ileri sürmek mümkün. Yüksek enflasyona sahne olan 90'lı yıllarda şirketler yılda iki kez ücret artışı yaparken, 2000'li yılların başında ise çeyrek dönemlerde ücret artışına gidiliyordu. Enflasyonun öngörülebilir rakamlarda gerçekleşmeye başlamasıyla beraber, şirketler ücret artışlarını tek seferde yapmaya başladı. Bu durum, 90'lı yıllardaki ücret artış bütçelerindeki yaşam maliyeti esaslı planlama ve ek olarak belirlenen liyakat artış bütçesi yerine, performans ve yaşam maliyetlerindeki artışın birlikte dikkate alındığı tek bir ücret artış politikasını da beraberinde getirdi" dedi.

# Parts to Keep Your Business Always POWER-ON

Maker and exporter of automotive electrical parts

Exp   
Quality System Registered To ISO 9001 2008

## Switches:

- Oil pressure switches
- Thermo fan switches
- Brake light switches
- Reversing light switches



## Solenoids:

- Throttle solenoid valves
- Diesel pump stop valves
- Automotive relays



## Sensors:

- Water temp sending units
- Coolant temp sensors
- Oil pressure sensors
- Air temp (MAT) sensors
- Manifold absolute pressure (MAP) sensors



**Agents worldwide wanted!**



## İthalatçı ve Tek Distribütör

Mimar Sinan Mah. YEDPA Tic MRK. A cad.  
No:42 P.K.34779 ATAŞEHİR-İSTANBUL TÜRKİYE  
sinasi@sinasi.com.tr  
Tel: 0216 471 00 41  
Fax: 0216 471 13 40

# TÜRKİYE GELECEĞİNİ 8 SEKTÖRDE ARAYACAK



**E**nerji, sağlık, havacılık, uzay, otomotiv, raylı sistemler, bilişim ve savunma sektörleri desteklenecek

Türkiye'nin bilim, teknoloji ve yenilik alanında gelecek dönemde izleyeceği politikalar ve alınacak tedbirler belirlendi. Buna göre, enerji, sağlık, havacılık, uzay, otomotiv, raylı sistemler, bilişim ve savunma sektörlerinde işletmelerin prototip geliştirme süreçleri ve teknolojik ürün yaratılması desteklenecek.

2017 Yılı Programı'nda, bilim, teknoloji ve yenilik alanında gelecek yıl izlenecek politikalar ve alınacak tedbirlere yer verildi.

İzlenecek Ar-Ge ve yenilik politikasının temel amacını, teknoloji ve yenilik faaliyetlerinin özel sektör odaklı artırılarak faydaya dönüştürülmesi, yeniliğe dayalı bir ekosistem oluşturularak araştırma sonuçlarının ticarileştirilmesi ve markalaşmış teknoloji yoğun ürünlerle ülkenin küresel ölçekte rekabet gücüne erişmesine katkıda bulunmak oluşturacak. Bu amaçla, araştırma altyapılarının geliştirilmesine ilişkin yol haritası hazırlanacak. Bunun için kamu kurumları ile üniversitelerde kurulan ve kurulacak araştırma altyapılarının, Avrupa Birliği çalışmalarıyla da uyumlu olacak şekilde, öncelikli alanlarda ve belli yerlerde oluşturulmasını

sağlayacak Türkiye Araştırma Altyapıları Yol Haritası oluşturulacak.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından yürütülen özel sektöre yönelik olanlar başta olmak üzere Ar-Ge destek programlarının hedeflerine ulaşma ve fayda yaratma açısından etki analizleri gerçekleştirilecek. Bu analizlerin sonuçları da dikkate alınarak desteklerin etkililiğinin artırılmasına yönelik çalışmalar yürütülecek. Fikri mülkiyet alanında verilen destekler de analiz edilerek iyileştirilecek.

Üniversitelerdeki araştırma sonuçlarının ticarileştirilmesinde önemli rol oynayan teknoloji transfer ofislerinin faaliyetleri analiz edilerek, başarılı uygulama modelleri tespit edilecek ve bu uygulamaların yaygınlaşması sağlanacak. Teknoloji transfer ofislerinin aralarındaki iletişim artırılacak ve yurt dışındaki başarılı ofislerle iş birlikleri geliştirilecek.

Katma değeri yüksek teknolojik ürünlerin geliştirilmesi ve markaların yaratılması amacıyla başta öncelikli sektörlerde olmak üzere ticarileştirme faaliyetleri

desteklenecek. Öncelikle enerji, sağlık, havacılık, uzay, otomotiv, raylı sistemler, bilişim ve savunma sektörlerinde olmak üzere işletmelerin prototip geliştirme süreçlerine ve teknolojik ürün yaratılmasına destek verilecek.

Türkiye'ye özgü kamu alım garantisi

Özel sektör-üniversite işbirliğini geliştirmeye yönelik araştırmacı insan gücü programları desteklenecek, mevcut araştırmacı insan gücü kapasitesinin nitelik ve nicelik yönünden artırılabilmesi amacıyla yeni programlar geliştirilecek ve bursiyerlerin sayısı ve niteliği artırılacak.

TÜBİTAK tarafından yürütülen Konuk veya Akademik İzinli Bilim İnsanı Destekleme Programı, Yurda Dönüş Araştırma Programı, Uluslararası Deneyimli Araştırmacı Dolaşımı Destek Programı gibi programlar analiz edilecek ve kapasiteleri artırılacak

Başta orta-yüksek ve yüksek teknolojili ürünlerde olmak üzere Türkiye'ye özgü kamu alım garantili tedarik modeli geliştirilecek. Model kapsamında sektörel analizler yapılarak kamu alım garantisinin uygulanabileceği ürün grupları ve uygulama koşulları tespit edilecek. Geliştirilen modelin farklı sektörlerde yaygınlaştırılması için çalışmalar yapılacak.



# ÇİZİM

## MATBAA REKLAM

Reklamla "işiniz çoksa" bir profesyonelle çalışın.  
Reklamla "işiniz yoksa" bir profesyonele danışın.

Dergi Tasarım



Baskes Etiket



Kartvizit Tasarım



Katalog Tasarım



Broşür Tasarım



Tabela



Kurumsal Web Tasarım



Dijital Baskı



## KURUMSAL REKLAM & TANITIM HİZMETLERİ

Matbaa Ürünleri | Promosyon Ürünleri | Dijital Baskı Hizmetleri | Grafik Tasarım  
Led Tabela | Kutu Harf Tabela | Pleksi Harf | Yazı Kesim | Branda | Kayan Yazı | Kartvizit  
Katalog Tasarım | Broşür Tasarım | Plaj Bayrağı | Davetiye | Matbuu Evrakları

Turgut Özal Bulv. (Mega Kent İş Merkezi) C Kapısı No:90/36 Taşdelen - Çekmeköy / İstanbul  
0216 429 01 55 | info@cizimmatbaa.com | www.cizimmatbaa.com

# GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ LED

Yağmur Otomotiv Yönetim kurulu Başkanı Fatih Oruç, markalaşma konusuna büyük önem verdiklerini belirten Oruç, kendi markaları altında ithal edip müşterilerine sundukları tüm ürünler için belirledikleri ilk şartın kaliteli ve rekabetçi fiyat olduğunu belirtti.

Yağmur Otomotiv, ticari hayatına 1978 yılında, Taksim’de otomotiv sektöründe kablo ucu, ampul duyları, akü maşaları, bakır ve alüminyum pullarının imalatı ile başladı. 1983 Yılından itibaren, faaliyetlerine Yağmur Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. adı altında bir aile şirketi olarak devam eden firma, şimdi YEDPA Ticaret Merkezindeki yerinde faaliyetlerini sürdürüyor.

Yağmur Otomotiv Yönetim kurulu Başkanı Fatih Oruç, YEDPA ve çevresindeki toptan ve toptan üstü firmalar başta olmak üzere Türkiye’nin neredeyse tüm büyük şehirlerine kendi ithal ettikleri ve bayiliğini yaptıkları ürünlerin satışını yaptıklarını belirtti.

Markalaşma konusuna büyük önem verdiklerini belirten Oruç, kendi markaları altında ithal edip müşterilerine sundukları tüm ürünler için belirledikleri ilk şartın kaliteli ve rekabetçi fiyat olduğunu belirtti. Bu noktada müşterileri ile bire bir diyaloga girerek piyasanın ihtiyaç duyduğu ürünler üzerinde yoğunlaştıklarını ve bu bağlamda Otomotiv aydınlatma konusunda LED

teknolojisinin hızla geliştiğini ve yakında tüm aydınlatma sistemlerinin LED olacağını düşündüğünü belirterek, işlerini bu konuda daha fazla yoğunlaştırdıklarını söyledi.

Yüzde 100 müşteri memnuniyeti, ödemede kolaylık, süreklilik, kaliteli ürün, uygun fiyat, karşılıklı güven ve dürüstlük prensipleriyle hareket ettiklerini kaydeden Oruç, kendileri için müşteri memnuniyetinin her şeyden önce geldiğini vurguladı.

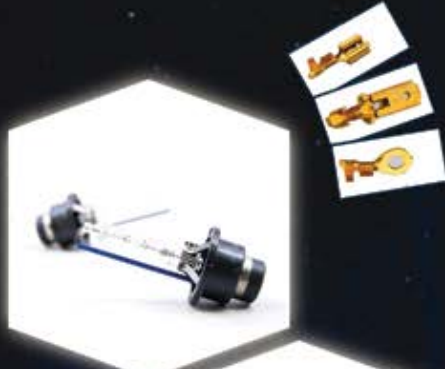
Gümrüklerde gözetim uygulaması nedeniyle bazı ürünlere astronomik oranda

vergiler ödendiğini belirten Oruç, gözetime konu ürünlerin piyasa tam olarak araştırılmadan, ezbere veya sadece yerli üreticinin tavsiye ettiği değerler üzerinden yapılması, yerli ürünü teşvikten çok, piyasadaki fiyat ve kalite rekabetini bozucu bir etki yarattığı ve son tüketicinin zararına olduğunu vurguladı.

Piyasada tahsilat ve ödemeler konusunda ciddi sıkıntılar yaşandığını ifade eden Oruç, Hükümetin ticaret kolaylaştıracak ve sağlaştıracak ödeme sistemleri üzerinde çalışması gerektiğini belirtti. Yeni çek yasası ile hükümetin yanlıştan döndüğünü ve karşılıksız çeke hapis cezası olmasının piyasadaki güveni tesis edeceğine inandığını vurgulayan Oruç, piyasada büyük oranda senet’li alışverişin de olduğunu ilave ederek, senetlerin güvenilirliğinin olmaması nedeniyle piyasada azımsanmayacak büyüklükte bir risk olduğunu ve ödenmeyen senetler konusunda da aynı çek yasasında olduğu gibi bir takım yaptırımlar getirilmesi gerektiğini belirtti.







**TÜM OTO ELEKTRİK AKSAMI  
İMALAT - İTHALAT - İHRACAT  
VE PAZARLAMASI**



**OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.**  
Mimar Sinan Mh. YEDPA Ticaret Merkezi  
H-1 Cd. No:35/36/37 Ataşehir / İstanbul  
Tel: (0216) 471 08 41 – 42  
Fax: (0216) 471 04 74  
e-mail: [yagmur@yagmurotomotiv.com](mailto:yagmur@yagmurotomotiv.com)  
[www.yagmurotomotiv.com](http://www.yagmurotomotiv.com)



# YEDPA'NIN SESİ YEDPATV SİZE GELECEĞİN KAPISINI ARALİYOR



**Y**EDPA TV 'nin ilk amacı, otomotiv / yedek parça sektörü ve kollarını dijital platformda sesli ve görsel olarak, kaliteli prodüksiyon ekibi ile Türkiye ve Dünya 'ya tanıtmaktır.

Ayrıca YEDPA TV olarak sektörün ve bölgenin genel sorunlarını, yeniliklerini ve geleceğini ele alan röportajlar, haberler, sunumlar üretiyoruz.

Hedefimiz; YEDPA'nın yedek parça sektöründe bölgesel ve uluslararası bilinirliğini arttırmak için hep birlikte bu projeye destek çıkıyoruz.

• Şirket reklamlarınıza binlerce lira verdiniz ve hedefine ulaşmadı mı? YEDPA TV sektöre ait ve gerçek müşterileri size ulaştıran

tek platformdur. Google 'da firma yada ürün ismi yazıldığında sizin videonuz da YEDPA TV üzerinden alıcılara gösterilir. Bu sayede minimum reklam maliyeti ile maksimum fayda sağlarsınız.

• YEDPA TV, yeni ürünlerinizin veya icat ettiğiniz patentli ürünlerinizin Türkiye ve Dünya 'ya tanıtımını yapar. İnternet çağında ürünlerinizin bulunabilir olması ve ön sıralarda görülmesi çok önemlidir.

• Eskimek, atılmak ve unutulmak olmadan tek platformun gücünü yanınızda hissedin! Birlikten güç doğar felsefesi ile tüm otomotiv sektörünü bir çatı altında toplayan YEDPA TV size geleceğin kapısını aralıyor.

• Profesyonel prodüksiyon ekibimiz, firma ve ürün tanıtımlarını yerinizde kaydediyor, özel olarak seslendiriyor ve yüksek kalitede montajını yaparak ömür boyu kullanım için size sunuyor.

• Arama motorunda yapılan (YEDPA, yedek parça, otomotiv, ford, volkswagen, kia, vb.) aramalarda YEDPA TV 'nin ve içinde bulunan firmaların ön planda çıkması sağlanarak, ticari bir katma değer oluşturulmaktadır.

• Müşterileri sizinle buluşturduğumuz gibi, üretici firmaları da satıcı firmalarla buluşturarak, YEDPA içinde ve dışında bir sinerji oluşturuyoruz.



**1500'ü**  
AŞKIN ÜRÜN ÇEŞİDİYLE

*Promosyonda Lider...*



İSTOÇ Toptancılar Çarşısı 25. Ada No: 169 / 171 Mahmutbey - Bağcılar 34219 / İSTANBUL  
T : 0212 659 78 91 - 659 17 87 - 88 / F : 0212 528 02 95

*Yeni ürünlerimiz için tıklayınız*

[www.ilpen.com.tr](http://www.ilpen.com.tr)





# YEDPA TİCARET MERKEZİ İFTAR PROGRAMINA GENİŞ KATILIM SAĞLANDI

**V**erilen iftar yemeğine, AK parti İstanbul İl başkanına Dr.Selim Temurci, Ataşehir Müftüsü Muharrem Bilgiç, İlçe Milli Eğitim Müdürü Ertuğrul Bilican, Ataşehir Belediyesi Meclis Başkan Vekili Sadi

Özata ile siyasi partilerin ilçe temsilcileri, STK temsilcileri ve vatandaşlar katıldı.

İftar sonrası konuşma yapan YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan, Ramazan ayının kardeşliği ve dayanışmayı

temsil ettiğini belirterek, "Rahmet ve bereket ayı olan Ramazan ayının İslam âlemine hayırlar getirmesini temenni ediyorum. Son dönemlerde ülkemiz oldukça hareketli günlerden geçiyor. Farklılıklara

tahammülsüzlüğün, ayrışmanın arttığı bir zaman sürecinde yer alıyoruz. Ramazan ruhunun ortaya koyacağı birlik, beraberlik, kardeşlik duygularımız güçlenmeli. Ülkemizin huzurunu bozmaya çalışanlara fırsat vermemeliyiz” diye konuştu.

Salih Sami Atılğan'ın ardından iftar yemeğine katılan siyasi parti ve STK temsilcileri de kısa birer konuşma yaptılar.

İftar programına daha sonra katılan AK parti İstanbul İl başkanına Dr.Selim Temurci YEDPA'lı iş adamları ve Mahalle

muhtarları ile bir araya geldi. Burada YEDPA yönetim kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan ve YEDPA kurucuları tarafında YEDPA ve çevre mahaleler yaşanan tapu sorunu ile ilgili yaşadıkları sorunun çözülmesi talebinde bulunuldu.



# AİLE ŞİRKETLERİNİ BEKLEYEN BÜYÜK SORUN NE?

Aile Şirketlerinin Geleceğini Olumsuz Etkileyebilecek Olan “Gelecek Kuşaklar” Hakkında Konuştu:

“Bazı aile şirketleri ekonomik krizin getirdiği fırtınalara direnebilir, ancak aile üyeleri arasındaki ilk kavgada çöker.”



üyeyi Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil tarafından yürütülen çalışmalar aile şirketleri için önemli bir rehber niteliği taşıyor. TAİDER tarafından düzenlenen “Aile Buluşmaları”na şirketin 4. Kuşak üyeleri K. Taha Büyükhelvacıgil, Sıdika Büyükhelvacıgil Öztürk ve Hale Feyza Büyükhelvacıgil ile katılarak, konuşma yapan Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil “gelecek kuşaklar” sorununa dikkat çekerek, atılması gereken adımlar konusunda açıklamalar yaptı:

“Yetişkin birer birey haline gelen çocukların aile şirketine katılması ile çatışmalar baş göstermeye başlıyor. Aile şirketlerinin her bir nesili küreselleşmenin de etkisiyle, hayata yeni değerler, farklı alışkanlıklar ve davranış tarzlarıyla atılıyor. Her bir yaş kuşağının sosyo ekonomik

Ülke ekonomisinin can damarı olan aile işletmelerinin sürdürülebilir büyümesini desteklemek amacıyla kurulan Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) tarafından düzenlenen “Aile Şirketlerinde Farklı Nesiller” konulu buluşma toplantısı, aile şirketlerinin yoğun katılımları ile İstanbul’da gerçekleşti. Toplantıda konuşan Helvacızade Grubu CEO’su ve Aile Şirketleri ve Aile Anayasası ile ilgili 3 kitabın yazarı Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil aile şirketlerini bekleyen büyük bir tehlikenin varlığına dikkat çekti. Yetişkin birer birey haline gelen çocukların aile şirketlerine katılması ile büyük çatışmaların yaşandığını vurgulayan Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil, farklı yetişen ve farklı değerlere sahip kuşakların bir arada olduğu iş gücünü yönetmenin başlı başına bir sanat olduğunu belirtti.

Dünyada ve Türkiye’de

şirketlerin %90-95’ini aile şirketleri oluşturuyor. Rakam bu kadar büyük olunca aile şirketlerindeki yönetim, gelecek nesillere devir ayrı bir önem kazanıyor. Dünyada aile şirketleri genelde 1-2 nesil sonra dağılma tehlikesi ile karşı karşıya geliyor, şirketleri sadece %3’ünün 4. nesile ulaşabiliyor. Aile şirketlerinde parçalanmaya neden olan faktörlerin başında şirketlerdeki kuşak çatışmaları yer alıyor. Büyük ekonomik krizlere direnebilen aile şirketleri aile fertleri arasındaki uyumsuzluk ve kavgalar nedeniyle kolayca dağılabiliyor.

130 yıllık köklü geçmişiyle, Türkiye’nin önde gelen kurumları arasında yer alan Helvacızade Grubu “aile şirketlerinde kurumsallaşma, aile anayasası ve gelecek nesillere devir konusunda önemli çalışmalar yapıyor. Helvacızade Grubu’nun CEO’su ve şirketin 3. Kuşak

deneyimleri, çalışmalarını liderlik tarzlarını etkiliyor. Dünyada birbirinden farklı özelliklere sahip olan kuşaklar belirli tanımlar ve harflerle simgeleştirilmiş durumda ve hepsinin hayattan beklentileri, istekleri ve davranış şekilleri çok farklı. Bu nesillerin bir araya gelmesi de aile şirketlerinde tartışmaları beraberinde getiriyor:

Gelenekçiler (71 yaş üzeri olan kişiler): "Gelenekçiler/Sessiz Kuşak" olarak adlandırılıyor. İkinci Dünya Savaşı'nda doğan, pek çok ekonomik ve politik belirsizlik ortamında büyüyen bu kişiler kuralcı ve risk toleransına sahip olmayan kişiler.

Baby Boomer'lar (52 yaş ve üzeri olan kişiler): Aile şirketlerinde genelde kurucu kuşakları oluşturuyorlar. Temel düşünceleri "çalışmak için yaşa".

X Kuşağı (36 yaş ve üzeri olan kişiler): "Çalışmak için yaşa" diyen önceki kuşağın aksine "yaşamak için çalış" düşüncesine sahipler.

Y Kuşağı (16 yaş ve üzeri olan kişiler): Bilgisayarla büyüyen ilk nesil oluşturuyorlar. Eğitimli, her konuyu sorgulayan, kendi seçimlerini yapan, yaratıcı ve işverenden daha fazlasını isteyen grubu oluşturuyorlar.

Z Kuşağı (2000 ve sonrası doğan kişiler): Henüz çocukluk ve gençlik çağını yaşayan grup. Derin duygusallıkları ile kristal nesil olarak adlandırılıyorlar. Dünya ile ilgileri olmayan grup ileri teknoloji kullanımları ile ayrışıyor.

Aile şirketlerinin yeni kuşaklar için davranışı yeni



jenarasyonları kucaklayarak, yeni kuşakların özelliklerini anlamalı ve gözlemeli. Bir yandan iyi eğitim almış, iyi büyütülmüş aile bireylerinin kuruma bağlılıkları da sürecektir. Yeni kuşakları reddetmeden inovatif bakış açılarını değerlendirmek şirketlerin

geleceğine büyük katkı sağlanacaktır. Tecrübeli üst kuşaklar ile yeni kuşaklar arasında bağ sağlanırsa, iş koşulları kuşakların durumlarına göre özel olarak düzenlenirse aile şirketlerinin geleceğinde büyük fark yaratılacak ve başarı ortaya konulacaktır.

Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil aktardığı tüm bilgileri Helvacıade Grubu'nda bizzat deneyimlediklerini de sözlerine ekledi. Helvacıade Grubu'nda gelecek kuşakların küçüklük yaşlardan itibaren iş alanlarına ısındırıldığını söyleyen Dr. Büyükhelvacıgil, 4. Kuşak temsilcilerinden K. Taha Büyükhelvacıgil'in ABD'de pazarlama ve sosyoloji alanında eğitim aldığını; Sıdika Büyükhelvacıgil Öztürk'ün Koç Üniversitesi'nden Kimya & Biyoloji Mühendisi mezunu olduğunu ve Hale Feyza Büyükhelvacıgil'in Yeditepe Üniversitesi'nde eczacılık okuduğunu aktardı.



# ÜRETİMİN VE İHRACATIN LİDERİ TOFAŞ OLDU



Tofaş, eylül ayı sonunda hem üretim hem de ihracatta son yılların en yüksek seviyesine ulaşarak 265 bin adetlik üretim gerçekleştirdi

**T**ürkiye’de otomotiv üretimi Ocak-Eylül 2016 döneminde geçen seneye oranla yüzde 6 artıp 1 milyon adedi geçerken, Tofaş 2016 yılının ilk 9 ayı sonunda toplam üretimini geçen yıla göre yüzde yüzde 35 arttırarak 265 bin adetlik toplam üretimle Türk otomotiv sektöründe birinciliğe yükseldi.

Fiat Egea model ailesinin yarattığı pozitif etkiyle 2016 Ocak – Eylül döneminde geçen yıl aynı döneme göre yüzde 55’lik bir artışla 195 bin adetlik ihracat gerçekleştiren Tofaş, aynı zamanda bugün sektör ihracatında zirveye ulaşan kuruluş olarak ayrıca ön plana çıkıyor. Toplam 1 milyar doları aşan yatırımla hayata geçen Fiat Egea model ailesinin global etki alanını her geçen gün arttıran ve sektörün gücünü katlayan Tofaş, 2016 yılını üretim ve ihracat lideri olarak kapatmayı hedefliyor.

Fiat Doblo ve Minicargo (Fiat Fiorino) modelleri ile global arenada kendine yer açan Tofaş, kısa sürede çok büyük ivme kazanan Fiat Egea model ailesinin üretim ve ihracat performansı ile Türk otomotiv sanayisinde liderliğe ulaştı. Türkiye’de toplam otomotiv üretimi Ocak Eylül döneminde 2015’e oranla yüzde 6 artarken, Tofaş’ın üretimi bu yılın aynı döneminde yüzde 35 oranında artış gösterdi. Tofaş üretimindeki bu performansı ile üçüncü sıradan ilk

sıraya yükselme başarısı gösterdi. Global pazarlardaki en önemli kozlarından Fiat Egea model ailesinin rüzgârı ile yılın 3’üncü çeyreğini de ihracatta rekorla tamamlayan Tofaş, böylelikle geçen yılın aynı döneminde 4’üncü sırada yer alırken bugün sektör liderliğine yükselmiş oldu. Sektör ihracatı ilk 9 ayda geçen yıla göre yüzde 13 yükselirken Tofaş, yüzde 55’lik bir artışla 195 bin 552 adetlik ihracat gerçekleştirdi.

Tofaş CEO’su Cengiz Eroldu, Tofaş’ın küresel ürün geliştirme yönünde attığı önemli ve heyecanlı adımlardan biri olan Egea model ailesinin de başarısı ile sektörün itici gücü haline geldiklerine dikkat çekerek “Tofaş olarak 2016 yılına zaten çok iyi başladık. Yeni yatırımlarımızla birlikte sektör ortalaması üzerinde performans sergiliyoruz.. Bugün itibarıyla hem üretimde hem de ihracatta lider pozisyondayız. Türkiye otomobil sanayinin büyümesinde önemli boyutlarda etki ediyoruz. Türk otomotiv sektörünün Tofaş’ın liderliğinde büyümesinden gurur duyuyoruz” diye konuştu.





# OTOMOTİV'DE EK VERGİDE SEKTÖRE DANIŞILACAK

**M**aliye Bakanı Naci Ağbal, sıfır araçlarla ilgili ÖTV düzenlemesinin adil bir sistem için oluşturulduğunu ve sektör temsilcileriyle istişare edildikten sonra hayata geçirileceğini söyledi.

Maliye Bakanı Naci Ağbal, sıfır araçlarla ilgili ÖTV düzenlemesinin adil bir sistem için oluşturulduğunu ve sektör temsilcileriyle istişare edildikten sonra hayata geçirileceğini söyledi.

ÖTV oranlarının gerçeği yansıtmadığını belirten Bakan Ağbal, yeni vergi sistemini oluştururken piyasada oluşmuş olan fiyat kümelerini dikkate alacaklarını, belli bir oranın altında kalacak olan araçlara daha düşük bir vergi oranı belirleyeceklerini ifade etti. Maliye Bakanı Naci Ağbal, otomobillerden alınacak olan yeni ÖTV ile ilgili ipuçları da içeren bilgiler verirken şöyle konuştu:

“Sistemi sektörle istişare ettikten sonra uygulamaya koyacağız. Yeni düzende de motor silindir hacmi kriteri devam edecek. Ancak aynı motor ve silindir hacmine sahip araçların farklı amaçlarla kullanıldığını biliyoruz. Bu durumda 1.4 litre motor hacmine sahip, düşük emisyonlu kompakt bir binek otomobil ile aynı motor hacmine sahip spor otomobil ya da SUV’un vergisi farklı olacak, hatta binek olan versiyonun vergisi düşebilecek.”

## ‘HEDEFLERİ GÖZETECEĞİZ’

Türkiye’de otomotiv sektörünü büyütmek istediklerini vurgulayan Maliye Bakanı Ağbal, düzenlemeyi sektörün orta ve uzun vadeli planlarını gözeterik ve mutlaka bu endüstriyi büyütmek üzere yapacaklarının altını çizdi.



# OTOMOBİL PAZARI %2, HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %9 AZALDI

**T**ürkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2016 yılı ilk dokuz ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %4,0 azalarak 636.499 adet olarak gerçekleşti. 2015 yılı dokuz aylık dönemde 662.988 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2016 yılı ilk dokuz ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,3 azalarak 489.365 adete geriledi. 2015 yılı aynı dönemde 500.905 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2016 yılı ilk dokuz ayında geçen yıla göre %9,22 oranında azalarak 147.134 adete geriledi. Geçen yıl aynı dönemde 162.083 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil Pazarı %9 Arttı, Hafif Ticari Araç Pazarı %4 Azaldı.

2016 yılı Eylül ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 67.593 adet oldu. 64.025 adet olan 2015 yılı Eylül ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %5,57 oranında büyüdü.

2016 yılı Eylül ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %9,03 arttı ve 51.340 adet oldu. Geçen sene 47.088 adet satış gerçekleşmişti.

2016 yılı Eylül ayında hafif ticari araç pazarı 2015 yılının Eylül ayına göre %4,04 daraldı ve

16.253 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 16.937 adet satışa ulaşılmıştı.

2016 yılı Eylül sonu itibari ile 1600cc altındaki otomobil satışlarında %1,89, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %6,71 ve 2000cc üstü otomobillerde %30,66 azalış görüldü. 2016 yılı ilk dokuz ayında 38 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2016 yılı Eylül sonunda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %46,12 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 225.691 adet ile sahip oldu.

2016 yılı Eylül sonunda dizel otomobil satışlarının payı %62,02'ye ve otomatik şanzımanlı otomobillerin payı %57,18'e yükseldi.

2016 yılı Eylül sonu otomobil pazarı segmentinin %81,44'üne vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %49,11 pay alan C (240.308 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%48,31 pay, 236.424 adet) oldu.

2016 yılı Eylül sonu Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %70,68 pay ile Van (103.990 adet), ardından %11,79 pay ile Kamyonet (17.350 adet), %9,22 pay ile Minibüs (13.573 adet) ve %8,31 pay ile Pick-up (12.221 adet) yer aldı.

Türkiye Otomotiv pazarında, 2016 yılı ilk dokuz ayında Otomobil ve Hafif ticari araç toplam pazarı 636.499 adet olarak gerçekleşti. 662.988 adet olan 2015 yılı aynı dönemi otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %4,0 oranında daraldı.

2016 yılı Eylül ayı Otomobil ve Hafif Ticari Araç toplam pazarı 67.593 adet oldu. 64.025 adet olan 2015 yılı Eylül ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %5,57 oranında arttı. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %10,75 artış gösterdi.

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı Aylık ve Çeyrekler Gelişimi

Türkiye Otomotiv pazarında, 2016 yılı ilk dokuz ayında Otomobil satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,3 azalarak 489.365 adet oldu. Geçen sene aynı

dönemde 500.905 adet satış gerçekleşmişti.

2016 yılı Eylül ayı Otomobil Satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %9,03 artarak 51.340 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene Eylül ayında 47.088 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil pazarı, 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %23,57 artış gösterdi.

Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2016 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %9,22 oranında azalarak 147.134 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 162.083 adet satışa ulaşılmıştı.

2016 yılı Eylül ayı Hafif Ticari Araç Pazarı geçen yılın aynı ayına göre %4,04 oranında azalarak 16.253 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene Eylül ayında 16.937 adet satış gerçekleşmişti. Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %16,59 azaldı.

2016 yılı Eylül sonu otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %96,29 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 471.187 adet ile sahip oldu. Ardından %3,10 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,60 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2015 yılı aynı döneme göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %1,89, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %6,71 ve 2000cc üstü otomobillerde %30,66 azalış görüldü. 2016 yılı ilk dokuz ayında 85kW altı 18 adet ve 121kW üstü 20 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2016 yılı Eylül sonu otomobil



pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %46,12 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (225.691 adet) ve ardından yine %24,87 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (121.699 adet) sahip oldu.

2016 yılı Eylül sonu dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %1,46 oranında azaldı. 2016 yılı Eylül sonu otomobil satış adetleri, 2015 yılı aynı dönemi ile kıyaslandığında, dizel payı %61,49'dan %62,02'ye (303.496 adet) yükseldi.

2016 yılı Eylül sonu otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2015 yılı aynı döneme göre %10,22 arttı. 2016 yılı Eylül sonu otomobil satış adetleri geçen yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %50,68'den %57,18'e (279.805 adet) yükseldi.

2016 yılı Eylül sonu otomobil pazarı segmentinin %81,44'ünü

yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %49,11 pay alan C (240.308 adet) segmenti ve ardından %32,01 pay ile B (156.644 adet) segmenti ulaştı.

2016 yılı Eylül sonu otomobil pazarı kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde, en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%48,31 pay, 236.424 adet) oldu. Sedan otomobilleri, %30,87 pay ve 151.077 adet satış ile H/B ve %15,60 pay ve 76.337 adet satış ile SUV otomobiller takip etti.

2016 yılı Eylül sonu Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %70,68 pay ile Van (103.990 adet), ardından %11,79 pay ile Kamyonet (17.350 adet), %9,22 pay ile Minibüs (13.573 adet) ve %8,31 pay ile Pick-up (12.221 adet) yer aldı.

# OTOMOBİL ALACAKLARA MÜJDE!

Yılsonuna kadar fiyatlarda büyük bir artış beklenmiyor



Otomotiv sektöründe her yılın son aylarında yaşanan indirim ve kampanya dönemi bu yıl soru işaretleri ile geldi. Döviz piyasalarında yaşanan sert yükselişlerin fiyatları nasıl etkileyeceği merak edilirken ASF Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Fidan, otomotivde yılsonuna kadar bir artış yaşanmasını beklemediğini, kurların düşmemesi durumunda muhtemel bir artışın 2017'ye sarkabileceğini ifade etti.

Dolar fiyatlarında üst üste görülen tarihi seviyeler birçok sektörde olduğu gibi otomotiv sektöründeki oyuncuları da endişelendirmeye başladı. Kurlardaki yükseliş nedeniyle fiyatlarda bir artış beklenirken, bu artışın ne zaman fiyatlara yansıtacağı ise merak konusu.

Özellikle otomobil almak için yılsonunda yapılan indirimlerin ve kampanyaların beklendiği bir döneme gelen kur artışları endişelerin bir miktar daha artmasına yol açıyor. Son iki yıldır Fortune 500 listesinde yer alan, otomotiv sektörünün güçlü oyuncularından ASF Otomotiv'in Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Fidan, kurların düşmemesi durumunda otomobil fiyatlarında bir artış yaşanması beklediğini söylerken, yılsonuna kadar otomobil almak isteyenleri sevindirecek öngörülerde bulundu.

## **OTOMOBİL FİYATLARINDA YILSONUNA KADAR ARTIŞ OLMAYACAĞINI ÖNGÖRÜYORUM**

İthal ürünlerde kur artışının fiyatlara hemen yansımadığını hatırlatan Fidan, "Yapılan anlaşmalar ve mevcut stoklar sebebiyle bu etkiyi otomotiv sektörünün "bereketli 3 aylar" diye adlandırdığı yılın son 3 aylık döneminde görmeyeceğimizi tahmin ediyorum, fakat yılın

hemen başında kurların düşmemesi durumunda bu artışların etkilerini hissetmeye başlarız" ifadelerini kullandı.

Bazı otomobillerin Türkiye'de üretiliyor olmasına karşın üretimde kullanılan girdiler ithal olduğu için otomotiv fiyatlarında bir artış olacağını öngören Fidan, sıfır otomobillerde fiyatların yükseldiği dönemde talep yoğunluğunun ikinci ele kaydığına da değinerek, yeni yılla birlikte ikinci el piyasasında da bir artış yaşanabileceğini sözlerine ekledi.

### **BÜYÜK İNDİRİMLER OLMASA DA REKABETTEN DOLAYI BİR DÜŞÜŞ OLABİLİR**

Gerek sıfır, gerekse de 2. el otomobillerde genel olarak yılın son çeyreğinde satışların çok iyi olduğunun altını çizen ASF Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Fidan, geçtiğimiz yıllara göre bu yıl kurlar nedeniyle çok fazla indirim olmayacağını belirtti. Bununla birlikte fiyatların sadece artan kurlara bağlı olmadığını vurgulayan Fidan, talebe bağlı oluşabilecek bir rekabet nedeniyle distribütörlerin fiyatları bir miktar da olsa düşürebileceği görüşünü paylaştı.

### **EN ÇOK SATIŞ KASIM – MART DÖNEMİNDE YAPILIYOR**

1990 yılından bu yana Türk

otomotiv sektöründe yetkili satıcı olarak faaliyetlerini sürdüren ASF Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Fidan, ikinci elde en yüksek satış rakamlarının Kasım ile Mart ayları arasında yapıldığına dikkat çekti. Fidan şöyle devam etti;

"Bu aylarda yetkili bayi ve distribütörler ellerindeki stokları eritmek istedikleri için yılsonu yaklaştıkça fiyatlarda indirim gidiyor. Sıfır otomobilde gerileyen fiyatlar bu fırsatı değerlendirmek isteyen vatandaşlar nedeniyle doğal olarak ikinci elde oluşan talebi de azaltıyor. Böylece yılın son çeyreğinde hem sıfır hem de 2. el otomobil fiyatları düşüyor"

### **TAŞIT KREDİLERİNDE FAİZ İNDİRİM ÇAĞRISI**

Ağustos ayında gayrimenkul sektörü için düzenlenen konut kredilerindeki indirimler ve artan vadeler nedeniyle konut sektörünün hareketlendiğini

hatırlatan Fidan, sektörde en fazla satışın gerçekleştiği ve içinde bulunduğumuz son çeyrekte, faiz indiriminin son derece önemli olduğunu vurguladı.

Geçtiğimiz yıllardaki satış adetlerinin altında adetler gerçekleşmemesi için araç satın alacak kişilere daha cazip fırsatlar sunmak gerektiğini savunan Fidan, "Bunun da en başında daha uzun vadeler ve daha düşük faiz oranlarıyla kredi imkanı sunabilmek gelmekte. Daha önceden hükümetin getirmiş olduğu kısıtlamalarla müşterilerin, araç bedelinin belli bir tutarına kadar kredi kullanma sınırlaması sektörü zaten etkilemişken en yapıcı ve kazançlı çözüm kredi vade sürelerini uzatmak ve faiz oranlarını düşürmek olacaktır" dedi.

### **İKİNCİ EL İŞİNİ KAYITSIZ YAPANLARIN TAMAMI PROFESYONELLEŞMELİ**

Ağustos ayının son günlerinde gündeme yansıyan ikinci el otomobil satışına getirilen düzenlemelerle ilgili de görüşlerini bildiren Fidan, konuyla ilgili şunları söyledi;

"Aslında bu taslak 2. el ticaretin nasıl yapılması gerektiğini tüm esnaflara öğretecek ve bu ticaret için bundan sonra belirli standartlar getirecektir. İkinci el ticaretini belge

sahibi olmayan kişiler artık yapamayacak. Burada üzerinde durulması gereken en önemli konu vergi kaybının önlenmesi. 2015 yılında noter kayıtlarına göre Türkiye'de 5 milyona yakın ikinci el ticareti yapıldı, fakat bu araçlardan sadece 2 milyona yakınına fatura kesildi. 3 milyon aracın dörtte biri şahıslardan şahıslara satıldı desek de 2 milyonun üzerinde aracın faturası kesilmedi ve devlet bu ticaretlerden vergi kazancını elde edemedi. Bundan sonra sadece yetki belgesi olan işletmeler ikinci el ticaretini yapabilecekleri için vergi kaybı büyük ölçüde engellenecek."

Yeni taslağın yürürlüğe girmesiyle ikinci el işini kayıt dışı yapan tüm galeri veya esnafların yara alacağı kesin diyen Fidan, bu kişilerin profesyonelleşmekten başka çaresi olmadığını, aksi takdirde farklı bir alana girmek zorunda kalacaklarını söyledi.



# TEDARİK SANAYİ HIZ KESMİYOR

TAYSAD Başkanı Alper Kanca: Ülkemizin geleceği parlak

**T**aşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği Başkanı Alper Kanca, "15 Temmuz'da yaşanan darbe girişiminin ardından ciddi bir ekonomik bir durgunluk beklense de gelişmeler beklenenin tersi yönde oldu. Bu alçak girişimin önünde milletimiz dik bir duruş sergiledi. Tedarik Sanayisi temsilcisi olarak bizler de 2016 yılı için uygulamaya koyduğumuz hareket planında hiçbir erteleme ya da gerilemeye mahal vermedik. Dolayısıyla sektörümüze yönelik önemli bir risk asla söz konusu değil. Tam tersine yatırımlarımız meyve vermeye başladı. Aksine artık vites büyütüyoruz. Yabancı yatırımcılar ve yurt dışındaki tüm paydaşlarımız bilmelidir ki; Türkiye ekonomisinin geleceği artık çok daha parlak" dedi.

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, TAYSAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve TAYSAD eski dönem başkanları Avantgarde Hotel'de düzenlenen basın toplantısında gazetecilerle bir araya geldi. Burada bir konuşma yapan Başkan Alper Kanca, 15 Temmuz sonrasında sektörün mevcut durumunu değerlendirirken, "2016 yılı için uygulamaya koyduğumuz hareket planında hiç bir erteleme, gerileme ya

da aksamaya mahal vermedik. Dolayısıyla sektörümüze yönelik önemli bir risk asla söz konusu olmadı ve olmayacak. Sektörümüzde herhangi bir olumsuzluk yaşanmadığı gibi, tüm iş süreçlerimiz normal seyrini koruyor" dedi.

Türk Tedarik Sanayini temsil eden bir sivil toplum kuruluşu olarak TAYSAD'ın bundan sonraki süreçte, sanayimizi ve ekonomimizi güçlendirmek için tüm gücüyle çalışmaya devam edeceğini ifade eden Başkan Alper Kanca, "Ülkemiz bugüne kadar yaşadığı birçok zorluğun üstesinden gelmeyi başarmıştır. Milletimizin ve hükümetimizin sağduyusu ve özverisi ile bugünleri de kısa sürede geride bırakacağımıza inanıyoruz. Önümüzdeki süreçte birlik ve beraberlik anlayışının ülke ekonomisi ve geleceği için ne kadar değerli olduğunun duyguları derinden paylaşıyoruz. Bugün, burada TAYSAD'ın geçmiş ve mevcut yönetimleri olarak bir arada bulunmamızın nedeni de ülkenin beraberliğine ve parlak geleceğine olan inancımızın ve bu duygularımızın ortak olduğunun göstergesidir" diye konuştu.

"Türk ekonomisinin geleceği oldukça parlak"

Tedarik Sanayisinin önemli bir pay sahip olduğu ülke ekonomisinin önümüzdeki dönemdeki durumunu değerlendiren TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Yabancı yatırımcılar bilmeli ki, Türk ekonomisinin geleceği oldukça parlak. Tedarik Sanayii de bunun bir parçası olarak aynı emareleri gösteriyor. Türkiye, halâ yatırımcıların önemseydiği ve ihtiyaç duyduğu anahtar ekonomik faktörleri karşılayan dinamik bir ülke. Devam eden ekonomik büyüme hızı, destekleyici uluslararası çevreler, ekonomik çerçevemiz, genişleyen iç piyasamız ve işçilik maliyeti gibi hayati unsurlar ülkemizin sahip olduğu ana rekabet avantajları olarak göze çarpıyor. Bizim sektörümüzde yaşanan gelişmeler de bu doğrultuda ilerliyor. Daha geçtiğimiz günlerde 2014'ten bu yana sürdürdüğümüz ve 6 milyon liranın üzerinde fayda sağlanan İş Mükemmelliği URGE Projesi kapsamında Japonya'daydık. Orada çok önemli temaslarımız oldu. Türkiye'nin bir parçası olarak biz Tedarik Sanayinin yabancı iş ortaklarımız ve paydaşlarımız nezdindeki olumlu algısını bir kez daha deneyimleme fırsatı bulduk. Tedarik Sanayi bu algının ve başarıların devamı



### Ocak – Temmuz 2016 Otomotiv Sektörü İhracat Değeri - \$

İhracat	2015 - USD	2016 - USD	Değişim %	% Pay
Tedarik Sanayi	4.961.190.644	5.291.484.592	7	39,5
Ana Sanayi	7.168.357.175	8.171.482.499	14	60,5
Toplam	12.129.547.820	13.462.967.092	11	100

için titiz bir çalışma içerisinde kararlılığını sürdürüyor” dedi.

#### **TEDARİK SANAYİ İHRACATI YÜZDE 7 ARTTI!**

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Temmuz sonu itibarıyla tedarik sanayinin geldiği noktayı aktarırken, “Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin verilerine göre,

geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla, tedarik sanayimizin ihracat değerinde yüzde 7’lik artış gerçekleşti. Böylece ilk 7 aylık ihracatımız 5,3 milyar dolar seviyesine yükseldi” dedi. Kanca, toplam otomotiv sektörü ihracatının ise, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11’lik artış ile 13,5 milyar dolara ulaştığına

dikkat çekerek; “Yaşadığımız bu süreçte, ihracatımızdaki artış yüzleri güldürüyor. Mevcut durumu daha da iyileştirmek adına gerek ana sanayi gerekse tedarik sanayi olarak bizler, ülke ekonomisine değer katmak için çalışmalarımızı durmaksızın sürdürme gayretindeyiz” diye konuştu.

# TİM İHRACAT ZİRVESİ'NDE İSTİHDAMI ARTIRMAK İÇİN FORMÜLLER PAYLAŞILDI

Büyükeksi: "Daha fazla istihdam sağlayan, daha düşük sigorta işveren payı ödemeli"

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükeksi, Ekonomi Bakanlığı himayesinde düzenlenen İhracat Zirvesi'nde "Daha fazla istihdam sağlayan, belli limitlerin üzerinde çalışanı olan firmaların daha düşük sigorta işveren payı ödemesini öneriyoruz. Böylece daha fazla

istihdam kurmanın yolunu açarız" dedi.

Büyükeksi: "İşçi ve işverenin aylık kesinti ödemesi suretiyle Kıdem Tazminatı Fonu kurulmalı. İşçinin işten çıkması veya çıkarılması halinde tazminatının bu fondan ödenmesini sağlayacak düzenlemenin hayata geçirilmesini talep ediyoruz."

Türkiye ihracatının sorunlarını dile getirmek ve 2023 hedefine ulaşmada yeni açılımlar getirmek amacıyla Ekonomi Bakanlığı himayesinde Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ev sahipliğinde İstanbul'da düzenlenen "İhracat Zirvesi 2016" devam ediyor. TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi'nin ev sahipliğinde düzenlenen zirvenin ikinci gününe Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Mehmet Müezzinoğlu, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan ve Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci katılırken, yeni pazarlar, Sanayi 4.0, e-ticaret, hizmet ihracatı ve lojistik-gümrük konularda paneller de düzenlenecek.

TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi, açılıшта yaptığı konuşmada ihracatta yeni bir hamle için yeni pazarlara açılmak gerektiğine dikkat çekerek "Türkiye'de 2002-2015 yıllarında yapılan ihracatın sadece yüzde







11,2'si pazar çeşitlendirmesi kaynaklı. Küresel kriz sonrası pazar çeşitlendirmesi kaynaklı ihracat 16 milyar dolar. Ancak bu rakamlar yeterli değil. İhracatçılarımızı bu konuda aydınlatmak ve yol göstermek istedik" dedi.

### **Daha fazla istihdam sağlayan daha düşük işveren payı ödemeli**

Konuşmasında ihracat ailesi olarak Hükümetten taleplerini paylaşan Büyükeksi, işçi sayısının artmasının firmalara ilave yükümlülükler getirdiğini vurguladı. Büyükeksi, "Maliye Bakanımız, 'Bundan sonra vergisini düzenli ödeyenlere bir indirim getireceğiz' dedi. Bunun benzerini Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımızdan talep ediyoruz. Çok personel çalıştıranların teşvik edilmesi gerekiyor. Daha fazla istihdam sağlayan firmalar daha düşük SGK işveren payı ödemeli. 100-250-500 gibi limitler

belirlenmesini ve bu limitlerin üzerinde çalışanı olan firmaların 1 puan, 2,5 puan ve 5 puan daha düşük SGK işveren prim indirimi ödemesini öneriyoruz. Böylece daha fazla istihdam kurmanın yolunu açarız. Diğer türlü firmalar 99 çalışana ulaşınca ikinci firma kuruyor, yeni eleman almak yerine ikinci vardiyayı kuruyor, fazla mesai yaptırıyor" dedi.

Asgari ücretteki artışın ihracatçılara büyük bir yük getirdiğini de dile getiren Büyükeksi, "Madem ki asgari ücret işi enflasyon oranından kurtarıldı, geçen senenin zammını da göz önünde bulundurarak bu yıl enflasyonun altında bir rakamla geçen senenin dengelenmesini talep ediyoruz" dedi.

**İşçi ve işverenden aylık kesintilerle Kıdem Tazminatı Fonu kurulsun**  
İşçi ile işveren arasında

sorunlar oluşturan Kıdem Tazminatı konusunda, işverene yük olmayacak, işçiye de haksızlık yapılmayacak bir uygulama istediklerinin altını çizen Büyükeksi, "İşçi ve işverenin aylık kesinti ödemesi suretiyle Kıdem Tazminatı Fonu kurulmalı. İşçinin işten çıkması veya çıkarılması halinde tazminatının bu fondan ödenmesini sağlayacak düzenlemenin hayata geçirilmesini talep ediyoruz. Ayrıca işsizlik rakamı yükselirken bizler işçi bulamıyoruz.

Çünkü bazı insanlar, ailede biri sigortalı olduğunda yeşil kart hakkının kaybolmaması için kayıt dışında kalmayı tercih ediyorlar. Bu durumu ortadan kaldıracak düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesini talep ediyoruz" dedi.

### **Bakan Müezzinoğlu: "Alın teri ve akıl terinin hukuku korunacak"**

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Mehmet Müezzinoğlu,



Büyükeksi'nin konuşmasında dile getirdiği kıdem tazminatına sorununa değinerek "Kıdem tazminatında yalnız 'Alın teri çok kutsaldır. Onun her türlü hakkını korumalıyız' dersek, bu bizi bir süre daha götürebilir ama bir süre sonra sıkıntıya sokar. Bu nedenle akıl terinin ve bu anlamdaki girişimin hak ve hukukunu koruyan, ikisini birlikte sağlıklı götürebilen, çatışan değil, birlikte var olan ve güçlü olan bir yapıyı yönetim mantalitemize yerleştirmemiz lazım. Hiçbir iş yeri işçisiz olamayacağına göre, hiçbir çalışan ve işçi iş yersiz olamayacağına göre, birbirini tamamlayan, bütünleyen ve birlikte hak ve hukuklarını koruyabilen, bize de bu anlamda sağlıklı hakemlik sağlayan bir rolü inşallah önümüzdeki dönemde yerine getirebilmeyi arzu ediyoruz" dedi.

### **İhracatçıların e-ticarete yer alması için yüzde 80 oranında destek**

Zirve kapsamında düzenlenen ve moderatörlüğünü TİM Genel Sekreteri Dr. Halil Bader Arslan'ın yaptığı İhracatta Yeni Pazarlar panelinde konuşan Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı İbrahim Şenel, "Dünya ticaretinin yüzde 82'sini serbest ticaret anlaşmaları şekillendiriyor. Bu çerçevede Başta Japonya, Meksika olmak üzere dünyanın önemli pazarları ve ekonomileri ile 23 Serbest Ticaret Anlaşması yürütüyoruz" dedi. Şenel ayrıca "Tüm ihracatçıların



artık e-ticarete aktif olmasını istiyoruz. Dünyanın en önemli e-ticaret sitelerinde Türk ihracatçıların da yer alması gerekiyor. Bunun için oldukça yüksek bir oran olan yüzde 80 ile bir destek öngörüyoruz" diye konuştu.

### **"İhracatı artırmak için tüketicilerin bizzat evlerine gidiyoruz"**

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu da topluluk olarak Türkiye'nin ihracatının yüzde 9'unu temsil ettiklerini belirterek "Son 5 yılda 30 milyar liralık yatırım yaptık. 25 binin üzerinde istihdam oluşturduk. Büyük şirketlerimizde üretimin yüzde 60'ı ihraç ediliyor. İhracatta herhangi bir pazara gidip bizzat hissetmeden potansiyeli görmemiz mümkün değil.

Tüketicilerin alışkanlıklarını görmek için bizzat evlerine gidiyoruz" dedi

### **"İhracatta aceleci değil hızlı olmalıyız"**

Şişecam Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kırman, "İhracat için iki nokta önemli; hedef pazarın iyi araştırılması, üretilen ürünün nerede satılabileceği ve şirketin ürün kabiliyetinin bilinmesi. Kalıcı olabilmek için tüketici tercihlerine yönelik yapılacak her adımın daha sonrasında bu talebi bozup bozmayacağını dikkate almak lazım. Kalıcı olmak için sabır ve çok ciddi çalışma gerektiriyor. Hızlı iş yapmakla acele iş yapmayı karıştırabiliyoruz. Acele etmeden hızlı bir şekilde ihracat yapmak isteyenlerin başarılı olacağını düşünüyorum" dedi.

### **"Türkiye gibi ülkelerle ticaret çok ilgi çekici hale geldi"**

Meksika Büyükelçisi Martha Elena Federica Barcena Coqui ise "Türkiye için Avrupa Birliği (AB) ne ise, Meksika için de ABD odur. ABD'ye her gün 1,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiriyoruz. ABD'ye yıllık ihracat 385 milyar dolar civarında. Türkiye ile ticaretimiz geçen 12 yıl içinde yüzde 20 büyüdü. Türkiye gibi ülkelerle ticaret çok ilgi çekici hale geldi. Türkiye ile Meksika arasındaki STA için yedi tur görüşme yaptık. Bu STA'yı en kısa zamanda sonuçlandırmak çok önemli. Çünkü bu anlaşma pek çok fırsatı beraberinde getirecek" dedi.



# YEDPA

YENİ İNTERNET  
PLATFORMLARI

## YERİNİZİ ŞİMDİDEN AYIRTIN!



[www.yedpa.tv](http://www.yedpa.tv)

**"Yedpa'nın Yeni Yüzü"**

Firma ve Ürün Tanıtımları  
Özel Video Röportajları



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

**"Sanal Fuar Merkezi"**

Firma Sayfası, Sınırsız Ürün  
Yurtdışı için %70 Devlet Desteği



**ONLINE ÜRÜN KATALOĞU**

YedpaTicaret.com sitesine  
girdiğiniz ürünlerden otomatik  
oluşan kataloğunuz ÜCRETSİZ!



**B2B / B2C SATIŞ SİSTEMİ**

Mevcut muhasebe sistemindeki  
ürünlerinizin tümünü otomatik olarak  
aktarıyor ve E-TİCARET sitenizi kuruyoruz.

Detaylı bilgi için [www.yedpa.com.tr](http://www.yedpa.com.tr) adresini ziyaret edebilirsiniz.

# Atılgan



Satış



Servis



Kiralama



Filo Satış



2. El



Sigorta



Yedek Parça



RENAULT



Filo Satış ve  
Kiralama Uzmanı



[www.atilganotomotiv.com.tr](http://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 /AtilganOtomotiv @AtilganOtomotiv /Atilgan Otomotiv /Ford Atilgan Otomotiv

[www.atilganotomotiv.com.tr](http://www.atilganotomotiv.com.tr)