

# YEDPA HABER

OCAK - ŞUBAT 2022 / SAYI:24

YEDPA TİCARET MERKEZİ YAYINI



**TEDARİK SANAYİİ 2022'DE  
2 MİLYAR DOLAR  
YATIRIM YAPACAK!**



**YEDPA,  
4.GELENEKSEL  
HANSİ  
ŞENLİĞİNDE  
BİR ARAYA  
GELDİ**



**YEDPA GES  
PROJESİNİ  
TAMAMLADI**



**BÜYÜK  
ÇÖZÜMLER  
ÜRETEK  
KÜÇÜK  
YEDEK PARÇA**



**F**  
**FALKON**  
OTOMOTİV  
ISO 9001 : 2015



**FALKON OTOMOTİV DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.**

Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Bulvarı Yedpa Ticaret Merkezi  
H2 Caddesi No:15 Ataşehir - İstanbul / TÜRKİYE  
Tel: +90 216 471 14 27-28-29 Fax: +90 216 471 04 60

[www.falkon-autokit.com](http://www.falkon-autokit.com)  
[info@falkon-autokit.com](mailto:info@falkon-autokit.com)







# 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](http://www.gunesoto.net)



[info@gunesoto.net](mailto:info@gunesoto.net)



Güneşoto Yedpa



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

# 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**<sup>®</sup>  
GERGİ RULMANLARI

when you need  
**HASSASLIĞA İHTİYACIN**  
**OLDUĞUNDA**  
precision



Fiyat & Stoklara  
ulaşmanın en hızlı en  
kolay yolu



**YETKİLİ SATICI - RULMAN TİCARET (ÜMRANIYE)**

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



## YEDPA'YI KALKINDIRACAK YENİ PROJELER SUNMAYA, DEĞERLERİNE SAHİP ÇIKMAYA DEVAM EDECEĞİZ



YEDPA TİCARET MERKEZİ  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI SALİH SAMİ ATILGAN

**S**aygıdeğer YEDPA'lı dostlar, hepinizi saygı, sevgi ve muhabbetle selamlar bu vesileyle kurucu ortaklarımızdan merhum Mahmut Yanık başta olmak üzere YEDPA'LI ortak ve yakınlarımızdan ahirete intikal edenlerin hepsine Allah'tan rahmet diliyorum, mekanları cennet olur inşallah. Pandeminin varlığını, ekonomide ortaya çıkan belirsizlikleri, döviz kurlarında ve faizlerde yüksek dalgalanmaları, yüksek enflasyonu ciddi bir şekilde hissettiğimiz 2021 yılını geride bıraktık. 2022 yılının hepimize ülkemize tüm insanlığa sağlık huzur esenlikler getirmesini temenni ediyorum.

İş insanları olarak ülkemizin potansiyeline, insanlarımızın dinamizmine inanıyoruz. Bazı zorluklar yaşasak da nihayetinde bir şekilde bütün zorlukları geride bırakıp arzu ettiğimiz hayalini kurduğumuz geleceğimizi inşa etmeye devam edeceğiz. Bu konuda hem birey olarak hem de içinde yer aldığımız kurumlarımız adına büyük bir gayretle çalışmaya devam etmeliyiz. YEDPA olarak bütün zorluklarına rağmen 2021 bütçe rakamlarımızı ve iş programımızda ortaya koyduğumuz hedefleri gerçekleştirdik. Günlük yaşamımıza etki eden her türlü faaliyetimizi iş hayatımızda bir olumsuzluk yaratmayacak düzeyde en ekonomik ve en yüksek faydayı ortaya çıkaracak bir anlayışla sağladık. 2022 yılında bütçemizin %80'den fazla kısmını oluşturan doğalgaz zam ve skala değişikliğiyle %220 elektrik fiyat artışı %130 asgari ücret %52 artmış olmasına rağmen iyi bir çalışma ile gelir gider dengemizi

ayarladık. YEDPA olarak biz sadece %34 bir artışla devam ettiriyoruz. Yakıt düşüldüğünde benzer yerlere göre en ucuz aidat toplanan yine en ucuz otopark ücreti alan iş merkezi durumundayız.

GES projemizi Tamamladık

GES projemizin yakın zamanda devreye alacağız.

YEDPA'ya değer katacak ek yıllık 2.5 milyon TL ilave gelir sağlayacak çevreci ve geri dönüşümlü örnek bir projemiz olan 1100 kwat saatlik YEDPA GES Güneş Enerji Santrali projesini tamamlamak üzereyiz. Açılış programımızı planlıyoruz. 650 bin dolarlık bir harcamayla gerçekleşen projemizi döviz artışlarından çok etkilenmeden fazlaca bir ek bütçeye ihtiyaç duymadan tamamladık. YEDPA dışından da önemli konuklarımızla hep birlikte olacağımız açılışımıza hepinizi bekliyoruz.

YEDPA imar islah problemini Ataşehir Belediyesi ile birlikte çözüyoruz

YEDPA'lı dostlar YEDPA'da işyeri tapuları kadar önem arz edecek önemli bir konu olan YEDPA arsamızda çok önemli bir aşamaya geldik Ataşehir belediyesinin bölgede yapmakta olduğu imar islah çalışmalarında aktif rol alarak sürece katkı sağladık. Çözümün en önemli parçası olduk. Süreç YEDPA üzerinden işletildi. Arsa üzerinde geçmiş dönemlerde elimizden alınan mülkiyet haklarımızı garanti altına alacak bir hisseyi tamamladık. Bunun için hem Ataşehir belediyesinin hem de YEDPA'nın ihtiyaç duyduğu hisse devirler yapılmış tapu tescilleri dahil tüm süreçler tamamlanmıştır. Hepimize, YEDPA'lılara hayırlı olsun.



YEDPA, bölge sakinlerimiz ve Ataşehir Belediyesi olarak makul bir çözüm ortaya konmuştur. Ataşehir Belediyesi'ne süreç içerisinde ortaya koymuş olduğu yaklaşımdan dolayı teşekkür ediyorum. Ayrıca ayırmaksızın ilçedeki tüm siyasi partilerimiz bu konuda bize destek oluyorlar onlara da teşekkür ediyoruz. Ataşehir Belediye Başkanı Battal İlgezdi başta olmak üzere Başkan Yardımcısı Sadık Kayhan ve imar müdürlüğüne de müteşekkirim. Sağ olsunlar. Sonraki aşamada imar planlarıyla ilgili İBB ve tüm partilerdeki ilçe belediye meclis üyelerimizden benzer şekilde destek bekliyor olacağız. Yine bu süreçte işbirliği halinde çalıştığımız başta komşu mahalle sakinleri olmak üzere tüm taraflar için de en hayırlı sonuç ortaya çıkmaktadır. Onlar için de hayırlı olsun. YEDPA'nın son dönemlerde ortaya koyduğu bu gelişmeler özellikle tapuların alınması sonrasındaki süreç, YEDPA arsasının mülkiyetinin YEDPA uhdesine geçiyor olması, YEDPA'da dükkan ve kira değerlerinde ortaya çıkan artışlar YEDPA'nın mevcut yönetim döneminde öz kaynak yaratmaya yönelik yapılan her türlü çalışmayı, atıl alanların değerlendirilmesi, kiraya verilmesi, otopark uygulamaları diğer gelir artırıcı uygulamalar son olarak da GES projesi gibi İstanbul'da henüz hiç bir ticaret ve sanayi merkezinde olmayan vizyoner örnek bir projenin bile geliştirilmiş olmasıdır.

YEDPA değerlerine sahip çıkmaya devam edeceğimiz YEDPA kümelenmenin en iyi yapıldığı ve Türkiye ve dünyada örnek modellerden ülke ekonomimize büyük katkı sağlayan ve öneme sahip bu yapının sorumlusunun farkındayız. Uzun yıllardır birçok sorununu çözdük, birçok proje kazandırdık, kazandırmaya da devam edeceğiz. Bütün bu yapılan bu çalışmalarımız sonucu, iyi niyetli kabul edemeyeceğimiz bazı şahıs ve çevrelerin iştahını kabartmıştır. YEDPA dışından da mevcut yönetimin dengeli, tarafsız ve ilkeli tutumundan rahatsız olan bazı kişilerden destek bulmaktadırlar. Mevcut yönetimimiz ile dengeli, tarafsız ve ilkeli duruşumuzdan ödün vermeden, YEDPA'ya sahip çıkmaya devam edeceğiz. Bu şekilde de devam edecektir. 6 ay önce genel kurulda neredeyse bütün kararlarını oy birliğiyle almış, şeffaflık, hesap verebilirlik ve istişareyi edinen yönetim kurulumuz, büyük bir özgüven, sevk ve heyecanla görevine devam etmekte, YEDPA'ya değer katan projeleri ve 2. etap YEDPA binalarını hayata geçirmeye odaklanmış şekliyle çalışmaktadır.

YEDPA'lılar da bu ahengin, birlik, kardeşlik ve dayanışmanın bozulmasına da fırsat vermeyerek önümüzdeki dönemde bu değerlere sahip çıkmaya devam edecektir. Özellikle son dönemlerde YEDPA'nın yatırımcılar için de bir cazibe oluşturması YEDPA olarak Otomotiv dışında uygun sektörlere kapılarımızı açmış ve destekliyor olmamız YEDPA'nın yaşadığı süreci bilmeyen pek çok yeni üyelerimizin ortaya çıkmasını sağlamıştır. YEDPA hakkında daha çok bilgi sahibi olması için onları daha çok bilgilendireceğiz. Yanlış kişilerin yanlış yönlendirmeleri nedeniyle YEDPA'nın zarar görmesine fırsat vermeyeceğiz. Bu konuda YEDPA'yı ve süreçleri bilen tüm YEDPA'lıların da YEDPA'ya sahip çıkması anlamlıdır. YEDPA'lılar kimsenin YEDPA'ya ayak bağı olmasına izin vermeyecektir. Yönetim olarak bizlerde enerjimizi zamanımızı YEDPA'ya değer katan projeler için harcamayacağız. Hep birlikte hedeflerimize ulaşacağız. Başarılarla dolu bir gelecek oluşturacağız. YEDPA'nın bugün çözmekte zorlandığı tapu, YEDPA arsası gibi temel problemler geçmiş dönemin yönetim hatalarından o zamanki yönetimlere güven olmayışından kaynaklanmıştır. Bunu eski üyeler çok daha iyi bilmektedir. Nihayetinde son on yılı aşkın bir süredir YEDPA yönetiminde bazı değişiklikler olsa da sadece YEDPA'lıların değil tüm çevrelerin güvenini kazanmış, şeffaf, hesap verebilir yetkinliği ve temsil gücü kanıtlanmış bir yönetim anlayışı mevcuttur. YEDPA'da bunun semerelerini fazlasıyla görmüş, tapularını almış doğal gaz dönüşümü, otopark uygulamaları, GES gibi vizyoner projeler hayata geçirmiştir. YEDPA arsasında 2. etap projelerin hayata geçme zamanı da gelmiştir. Yönetim olarak tüm hazırlıklarımız buraya yöneliktir.

YEDPA 2. etap projelerimizi hayata geçireceğiz Yaşadığı bunca olumsuzluktan sonra artık YEDPA sadece bir işyeri topluluğu değil yatırımcılar için de cazip bir yatırım merkezidir. Son on yıllık periyotta YEDPA'daki bu değişim ve başarı tesadüf değildir. YEDPA içindeki birlik, beraberlik, dayanışma, yetkin, vizyoner ve istikrarlı temsil gücü, yüksek yönetimin temel faktörlerdir. YEDPA'lılar geleceğine sahip çıkacak 2. etap projelerinin devamında YEDPA lojistik merkezini hayata geçirecektir. 2022 yılının YEDPA için başladığı gibi güzel haberlerin devam edeceği pandemiden uzak, sağlık ve huzur içinde işlerimiz için de hayırlı, bol kazançlı, bereketli bir yıl olmasını tekrardan temenni ediyorum.

*Saygılarımla*  
YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı  
Salih Sami ATILGAN





**12**

## OTO ERKAN, YILLARDIR KALİTELİ VE BAŞARILI HİZMET VERMENİN GURURUNU YAŞIYOR

YEDPA söyleşileri Kasım ayı konuğumuz İbrahim Aybar oldu. Renault MAIS Yönetim Kurulu Eski Başkanı ve Genel Müdürü İbrahim Aybar'ın konuk olarak katıldığı söyleşimiz YEDPA Konferans Salonunda YEDPA yönetim kurulu başkanımız Salih Sami Atılğan moderatörlüğünde gerçekleşti.



**14**

## YEDPA, 4.GELENEKSEL HAMSİ ŞENLİĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

YEDPA Ticaret merkezinde esnaf ve vatandaş 4.Geleneksel YEDPA Hamsi şenliğinde bir araya geldi. YEDPA'da yapılan Hamsi şölenine siyasi parti temsilcileri, çok sayıda esnaf çok sayıda firmanın yedek parça tedarikçisi ve çalışanları bir araya geldi.



**18**

## YEDPA İMAR ISLAH PROBLEMİNDE SONA GELİNDİ

YEDPA imar ıslah probleminin çözümüyle daha önce askıya alınmış projelerini hayata geçirerek YEDPA'yı cazibe ve yatırım alanı haline getirecek imar ıslah problemi YEDPA yönetim kurulunun özverili çalışmaları sonucu çözülmüş oldu.



**20**

## YEDPA SORUNLARI İBB YETKİLİLERİ İLE PAYLAŞILDI

İBB başkanı İmamoğlu'nun talimatı ile sanayi siteleri başkanları ve İBB yetkilileri bir araya geldi

OCAK -ŞUBAT 2022



**Ekonomi Ajans  
Yayıncılık adına**

**İmtiyaz Sahibi**  
Abdurrahman Çınar

**Yayın Koordinatörü**  
Abdurrahman Çınar

**Yazı İşleri Müdürü**  
Cengiz Tepebaş

**Reklam Müdürü**  
Sabri Ergenecoşar

**YAYIN KURULU**

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

**KATKI SAĞLAYANLAR**

Erkan AKSOY  
Yasin Sevinç  
Faruk Aykan  
Fikri Demirkıran

**EKONOMİ  
AJANS YAYINCILIK**

Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri  
Adres: Küçükbakalköy 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**





## 22 AYF OTOMOTİV MÜŞTERİLERİNE 20 BİN ÇEŞİT ÜRÜN SUNUYOR

AYF otomotiv hakkında bilgi veren Genel Müdür Faruk Aykan, AYF Otomotiv'in gelişimi, ağustos ayında katılacakları MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW Fuarı ve otomotiv yedek parça sektörü hakkında değerlendirmelerde bulundu.



## 24 FALKON OTOMOTİV LİDER MARKA OLMA YOLUNDA YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Falkon Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Ayfer Çalışkan Özgün, yurt genelinde lider marka olma yolunda sürekli gelişim ve değişim anlayışı çerçevesinde yatırımlarına hızla devam ettiklerini belirterek, FALKON OTOMOTİV, "Oto Bakım Ürünlerinde" 22 yıllık emeğin tecrübe ile bütünleşmesidir dedi.



## 28 OTOMOTİVDE VERİ BANKASI GÜNDEMDE

Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren sektör temsilcileri, İstanbul Ticaret Odası Otomotiv İhtisas Komitesi'nin toplantısında bir araya geldi.



## 32 ÇİP KRİZİ NE ZAMAN BİTECEK ?

Otomotiv endüstrisinde 2021 yılı oldukça çalkantılı geçti. Yaşanan çip krizi araç bulunabilirliğini düşürürken satışları da gerilettiler. Şimdi akıllarda, "Çip krizi 2022 yılında da devam edecek mi" sorusu var. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Turgay Mersin 2021 yılı otomotiv sektörünü değerlendirdi ve 2022 öngörülerini açıkladı



## 36 TÜRKİYE, 2021'DE OTOMOBİL SATIŞLARINDA AVRUPA'DA 6. OLDU

2021 yılında Türkiye geçen yıla göre yüzde 2,9 azalış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke olarak kayıtlara geçti.



## 40 KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİ AKSAKLIKLARI 2022'DE DE DEVAM EDECEK

Euler Hermes, önümüzdeki dönemde küresel ticarete yaşanacak gelişmeleri yakından incelediği raporunu yayınladı. Rapora göre, küresel ticaret hacminin 2022 ve 2023 yıllarında sırasıyla yüzde 5,4 ve yüzde 4 olarak artması öngörülmüyor.

# OTO ERKAN, YILLARDIR KALİTELİ VE BAŞARILI HİZMET VERMENİN GURURUNU YAŞIYOR

OTO ERKAN Genel Müdürü Umut Kurtar, "Yıllardır Oto Erkan olarak sizlere bu sektörde kaliteli ve başarılı hizmet vermenin gururu ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ford yedek parça tedarikçiliğinde yaklaşık 45 yıldan fazla bir süredir hizmet vermekteyiz" dedi.

**T**ürk otomotiv yedek parçaları ve yan sanayinde 45 yılı geride bırakan OTO ERKAN Yedek Parça Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nin, 1971 yılında binek ve hafif ticari araçların yedek parça ticaretini yapmak üzere kurulmuş bir firma olduğunu kaydeden Umut Kurtar, "Şirketin ana faaliyet konusu Ford grubu yedek parçaları oluşturmakta ve buna paralel olarak imalat sanayi ve ithalat alanında gelişmelerini sürdürmekte. OTO ERKAN, VOX ve LENOX adı altındaki kendi ürünlerinin yanı sıra sektörde kendini kabul ettirmiş çeşitli markaların da satışını gerçekleştirmekte. 2000'den fazla ürün grubumuz ve 10'dan fazla farklı tedarikçi kanalımızla beraber hizmet vermekteyiz. Firmamızın temel politikası, müşterilerine kaliteli ürün ve uygun fiyat sağlayarak sektördeki yerini korumak, yenilikçi hedeflere güvenli ve emin adımlarla yürümektir" şeklinde konuştu. Müşterilerinin isteklerinin doğrultusunda ürün tedariki, üretim, talep ve adetlere göre malzeme üretimi ve



ithalatı yaptıklarını söyleyen Kurtar, "Mevcut stoklarımızda olan ürünlerin devamını veya müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda ithalat kanallarımız sürekli açıktır. Müşterilerimize sunduğumuz çok çeşitli ve kaliteli ürün portföyümüz ile zamanında teslimat ve müşteri memnuniyetinden ödün vermeden, sorumluluk sahibi ve alanında uzman çalışanlarımızla sürdürdüğümüz desteğimiz doğrultusunda, müşterilerimiz akıllarına takılan ne varsa temsilcimize sorabiliyor. Ticaret yaparken

bizden önce müşterilerimizin sonuçtan memnun kalması birinci önceliğimiz" ifadelerini kullandı. Tüm dünyayı alarma geçiren ve birçok sektörü durma noktasına getiren pandemi döneminde yaşanan değişimleri, yenilikçi yaklaşımları çalışmalarına entegre ederek müşterilerine gereken desteği sağladıklarını belirten Kurtar, "Otomotiv ve otomotiv yedek parça sanayisi ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri. Yaptığımız işin ülkemiz ve sektörümüz açısından önemini farkında olarak tedarik zincirinin bir halkası olan firmamızda, tüm dünyada yaşanan gelişmelere paralel olarak değişen tüketici beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaya devam ettik. OTO ERKAN olarak yedek parça tedarikçiliğinde yaklaşık 45 yıldan fazla bir süredir sizlere hizmet veren firmamız, yıllardır en kaliteli güvenilir hizmeti sunarak, düzgün bir şekilde hizmet verme ilkesiyle hareket ederek hem müşterilerimize hem de sektöre güven vermenin gururunu yaşıyor" ifadelerini kullandı.







**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 yürümeğdir.

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

Telefon: +90 (216) 471 1292

Eposta: [info@otoerkan.com.tr](mailto:info@otoerkan.com.tr)

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

[B2B.otoerkan.com.tr](http://B2B.otoerkan.com.tr)



## YEDPA, 4.GELENEKSEL HAMSİ ŞENLİĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

YEDPA Ticaret merkezinde esnaf ve vatandaş 4.Geleneksel YEDPA Hamsi şenliğinde bir araya geldi. YEDPA'da yapılan Hamsi şölenine siyasi parti temsilcileri, çok sayıda esnaf çok sayıda firmanın yedek parça tedarikçisi ve çalışanları bir araya geldi.

**F**estival öncesi YEDPA Başkanı Salih Sami Atılğan, YEDPA imar ıslah problemi çözümünü akabinde yapmayı planladıkları YEDPA arsasındaki 2. etap projesi, tamamlanan GES projesi, Doğalgaz çalışmaları hakkında bilgilendirme ve değerlendirme toplantısı gerçekleştirdi, desteklerinden dolayı teşekkür etti.

### YEDPA'YI KALKINDIRACAK YENİ PROJELER SUNMAYA, DEĞERLERİNE SAHİP ÇIKMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Atılğan, Bazı zorluklar yaşasak da nihayetinde bir şekilde bütün zorlukları geride bırakıp arzu ettiğimiz

hayalini kurduğumuz geleceğimizi inşa etmeye devam edeceğiz. Bu konuda hem birey olarak hem de içinde yer aldığımız kurumlarımız adına büyük bir gayretle çalışmaya devam etmeliyiz. YEDPA olarak bütün zorluklarına rağmen 2021 bütçe rakamlarımızı ve iş programımızda ortaya koyduğumuz hedefleri gerçekleştirdik. Günlük yaşamımıza etki eden her türlü faaliyetimizi iş hayatımızda bir olumsuzluk yaratmayacak düzeyde en ekonomik ve en yüksek faydayı ortaya çıkaracak bir anlayışla sağladık. 2022 yılında bütçemizin %80'den fazla kısmını oluşturan ana giderlerimiz doğalgaz, zam ve skala değişikliğiyle %220 elektrik fiyat artışı %130 asgari ücret %52 art-

mış olmasına rağmen iyi bir çalışma ile gelir gider dengemizi ayarladık. YEDPA olarak biz sadece %34 bir artışla devam ettiriyoruz. Yakıt düştüğünde benzer yerlere göre en ucuz aidat toplanan yine en ucuz otopark ücreti alan iş merkezi durumundayız.

### YEDPA OLARAK FAHİŞ DOĞALGAZ ZAMLARINA YÖNELİK ÖNLEM ALDIK

YEDPA Ticaret Merkezi 310 bin metre kare alana sahip olan, yıllık 1000 metreküpü aşan kullanımı olan bir kompleks. Doğalgaza bu yıl yüksek fiyat artışları ve önceki dönemin aksine çok tüketen yerlere daha pahalı tarifeden verilmesi çok ciddi sorunlara yol açtı. YEDPA yönetimi olarak bu fahiş



fiyatların önüne geçmek için İGDAŞ ile yaptığımız görüşmelerde 4 ayrı kazandan 4 farklı blok şeklinde abonelik olunması tarifeyi oldukça düşürecek. Yani 800 bin metre küp ve üzeri aboneliklere 14 aylık bazda yapılan %430 zamdan etkilenmeyerek 300 bin metreküp ve altı gaz kullanan abonelik tarifesine geçerek aylık olarak 200 bin lira üzerinde YEDPA'ya fayda sağlanmış olacaktır. Bu yeni yapılan abonelik anlaşması yönetim kurulumuzun büyük uğraşları sonucu yapılmaktadır. Bu çalışma İBB başkanlık ve İGDAŞ genel müdürlük nezdinde yapılan çalışmalar sonucunda gerçekleşmiştir. YEDPA'ya özgü bir abonelik oldu diyebiliriz. Ana projemiz onaylandıktan sonra ara tesisatlarında onaylanması gereken prosedürlerden bu dönüşüm esnasında ve devamında BOTAS'ın yaptığı kesintiler nedeniyle ısınma konusunda mağduriyetler yaşadık. Yönetimin iradesi dışında ortaya çıkan bu durumdan hızlı bir şekilde kurtulduk. Hem fiyat hem de kısıtlama sorunlarını geride bıraktık. Yeni abonelik sistemimiz ile bu fahiş fiyat artışından etkilenmemek gayretinde olduk. Tüm YEDPA'lılara anlayış ve sabırlarından dolayı teşekkür ediyoruz.

### **GES PROJEMİZİ TAMAMLADIK**

GES projemizin yakın zamanda devreye alacağız. YEDPA'ya değer katacak ek yıllık 2.5 milyon TL ilave gelir sağlayacak çevreci ve geri dönüşümlü örnek bir projemiz olan 1100 kwat saatlik YEDPA GES Güneş Enerji Santrali projesini tamamlamak üzereyiz. Açılış programımızı



planlıyoruz. 650 bin dolarlık bir harcamayla gerçekleşen projemizi döviz artışlarından çok etkilenmeden fazlaca bir ek bütçeye ihtiyaç duymadan tamamladık. YEDPA dışından da önemli konuklarımızla hep birlikte olacağımız açılışımıza hepimizi bekliyoruz.

### **YEDPA İMAR ISLAH PROBLEMİNİ ÇÖZÜYORUZ**

YEDPA'lı dostlar YEDPA'da işyeri tapuları kadar önem arz edecek önemli bir konu olan YEDPA arsamızda çok önemli bir aşamaya geldik Ataşehir belediyesinin bölgemizde yapmakta olduğu imar ıslah çalışmalarında aktif rol alarak sürece katkı sağladık. Çözümün en önemli parçası olduk. Süreci YEDPA üzerinden işletildi. Arsa

üzerinde geçmiş dönemlerde elimizden alınan mülkiyet haklarımızı garanti altına alacak bir hisseyi tamamladık. Bunun için hem Ataşehir belediyesinin hem de YEDPA'nın ihtiyaç duyduğu hisse devirler yapılmış tapu tescilleri dahil tüm süreçler tamamlanmıştır. Hepimize, YEDPA'lılara hayırlı olsun. YEDPA, bölge sakinlerimiz ve Ataşehir Belediyesi olarak makul bir çözüm ortaya konmuştur. Ataşehir Belediyesi'ne süreç içerisinde ortaya koymuş olduğu yaklaşımdan dolayı teşekkür ediyorum. Ayrıca ayırmaksızın ilçedeki tüm siyasi partilerimiz bu konuda bize destek oluyorlar onlara da teşekkür ediyoruz. Ataşehir Belediye Başkanı Battal İlgezdi başta olmak üzere Başkan Yardımcısı Sadık Kayhan ve imar müdürlüğüne de müteşekkirim. Sağ olsunlar. Sonraki aşamada imar planlarıyla ilgili İBB ve tüm partilerdeki ilçe belediye meclis üyelerimizden benzer şekilde destek bekliyoruz. Yine bu süreçte işbirliği halinde çalıştığımız başta komşu mahalle sakinleri olmak üzere tüm taraflar için de en hayırlı sonuç ortaya çıkmaktadır. Onlar için de hayırlı olsun. YEDPA'nın son dönemlerde ortaya koyduğu bu gelişmeler özellikle tapuların alınması sonrasındaki süreç, YEDPA arsasının mülkiyetinin YEDPA uhdesine geçiyor olması, YEDPA'da dükkan ve kira değerlerinde ortaya çıkan artışlar



YEDPA'nın mevcut yönetim döneminde öz kaynak yaratmaya yönelik yapılan her türlü çalışmayı, atıl alanların değerlendirilmesi, kiraya verilmesi, otopark uygulamaları diğer gelir artırıcı uygulamalar son olarak da GES projesi gibi İstanbul'da henüz hiç bir ticaret ve sanayi merkezinde olmayan vizyoner örnek bir projenin bile geliştirilmiş olmasıdır.

### YEDPA DEĞERLERİNE SAHİP ÇIKMAYA DEVAM EDECEĞİZ

YEDPA kümelenmenin en iyi yapıldığı ve Türkiye ve dünyada örnek modellerden ülke ekonomimize büyük katkı sağlayan ve öneme sahip bu yapının sorumluluğunun farkındayız. Uzun yıllardır birçok sorununu çözdük, birçok proje kazandırdık, kazandırmaya da devam edeceğiz.

Bütün bu yapılan bu çalışmalarımız sonucu, iyi niyetli kabul edemeyeceğimiz bazı şahıs ve çevrelerin iştahını kabartmıştır. YEDPA dışından da mevcut yönetimin dengeli, tarafsız ve ilkeli tutumundan rahatsız olan bazı kişilerden destek bulmaktadırlar. Mevcut yönetimimiz ile dengeli, tarafsız ve ilkeli duruşumuzdan ödün vermeden, YEDPA'ya sahip çıkmaya devam edeceğiz. Bu şekilde de devam edecektir. 6 ay önce genel kurulda nerdeyse bütün kararlarını oy birliğiyle almış, şeffaflık, hesap verebilirlik ve istişareyi edinen yönetim kurulumuz, büyük bir özgüven, sevk ve heyecanla görevine devam etmekte, YEDPA'ya değer katan projeleri ve 2. etap YEDPA binalarını hayata geçirmeye odaklanmış şekliyle



çalışmaktadır. YEDPA'lılar da bu ahenğin, birlik, kardeşlik ve dayanışmanın bozulmasına da fırsat vermeyerek önümüzdeki dönemde bu değerlere sahip çıkmaya devam edecektir. Özellikle son dönemlerde YEDPA'nın yatırımcılar için de bir cazibe oluşturması YEDPA olarak otomotiv dışında uygun sektörlere kapılarımızı açmış ve destekliyor olmamız YEDPA'nın yaşadığı süreci bilmeyen pek çok yeni üyelerimizin ortaya çıkmasını sağlamıştır. YEDPA hakkında daha çok bilgi sahibi olması için onları daha çok bilgilendireceğiz. Yanlış kişilerin yanlış yönlendirmeleri nedeniyle YEDPA'nın zarar görmesine fırsat vermeyeceğiz. Bu konuda YEDPA'yı ve süreçleri bilen tüm YEDPA'lıların da YEDPA'ya sahip çıkması anlamlıdır. YEDPA'lılar kimse'nin YEDPA'ya ayak bağı olmasına izin vermeyecektir. Yönetim olarak bizlerde enerjimizi zamanımızı YEDPA'ya değer katan projeler için harcayacağız. Hep birlikte hedeflerimize ulaşacağız.

Başarılarla dolu bir gelecek oluşturacağız. YEDPA'nın bugün çözmekte zorlandığı tapu, YEDPA arsası gibi temel problemler geçmiş dönemin yönetim hatalarından o zamanki yönetimlere güven olmayışından kaynaklanmıştır. Bunu eski üyeler çok daha iyi bilmektedir. Nihayetinde son on yılı aşkın bir süredir YEDPA yönetiminde bazı değişiklikler olsa da sadece YEDPA'lıların değil tüm çevrelerin güvenini kazanmış, şeffaf, hesap verebilir yetkinliği ve temsil gücü kanıtlanmış bir yönetim anlayışı mevcuttur. YEDPA'da bunun semerelerini fazlasıyla görmüş, tapularını almış doğalgaz dönüşümü, otopark uygulamaları, GES gibi vizyoner projeler hayata geçirmiştir. YEDPA arsasında 2. etap projelerin hayata geçme zamanı da gelmiştir. Yönetim olarak tüm hazırlıklarımız buraya yöneliktir.

### YEDPA 2.ETAP PROJEMİZİ HAYATA GEÇİRECEĞİZ

Yaşadığı bunca olumsuzluktan sonra artık YEDPA sadece bir işyeri topluluğu değil yatırımcılar için de cazip bir yatırım merkezidir. Son on yıllık periyotta YEDPA'daki bu değişim ve başarı tesadüf değildir. YEDPA içindeki birlik, beraberlik, dayanışma, yetkin, vizyoner ve istikrarlı temsil gücü, yüksek yönetimin temel faktörlerdir. YEDPA'lılar geleceğine sahip çıkacak 2. etap projelerinin devamında YEDPA lojistik merkezini hayata geçireceklerini belirterek, desteklerinden dolayı teşekkür etti.





# MPA<sup>®</sup>

## Sigorta Aracılık Hizmetleri

**Tamamlayıcı**  
Sağlık Sigortası ile

**SAĞLIK**  
SORUNLARI  
**MASRAF**  
OLMAKTAN  
*Çıkıyor*

SGK'lı Özel Anlaşmalı Hastanelerde  
Yılda 10 muayene Hakkı Tanıyoruz




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





## YEDPA İMAR ISLAH PROBLEMİNDE SONA GELİNDİ

YEDPA imar ıslah probleminin çözümüyle daha önce askıya alınmış projelerini hayata geçirerek YEDPA'yı cazibe ve yatırım alanı haline getirecek imar ıslah problemi YEDPA yönetim kurulunun özverili çalışmaları sonucu çözülmüş oldu.

**T**apu dağıtımında olduğu gibi YEDPA arsası ile ilgili çok önemli müjdeli bir haber oldu. YEDPA Yönetimi olarak, sadece YEDPA'lılara değil, kamu, her renkten siyasi ve sosyal gruplar ile çevresine verdiği güvenle sadece YEDPA'nın değil, bölgenin sorunu olan ve 30 yılı aşkındır devam eden imar ıslah problemini de çözüme kavuşturmuş oldu. Aynı zamanda YEDPA çevresindeki mahallerde imar ıslah problemi çözerek YEDPA çevresine de katkı sunmuş oldu. YEDPA yönetim kurulu, Ataşehir İlçemizde yer alan, YEDPA'nın da içerisinde bulunduğu Mimar Sinan Mahallesi ile komşu Yeni Çamlıca ve Mevlana mahallerini de kapsayan İMAR ISLAH çalışmalarında, devamında ilçe ve il meclisindeki İMAR PLANLARI ile ilgili



çalışmalarda destek olan tüm SİYASİ PARTİ İLÇE BAŞKANLARINA nezaket ziyaretinde bulundu. Bundan önce olduğu gibi sonraki aşamalarda da desteklerini devam ettireceklerine yürekten inandığımız tüm siyasi parti başkan ve teşkilatlarına desteklerin-

den dolayı teşekkürlerini sundu. 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.



# otoönder

Otomotiv San.veTic.Ltd.Şti.

TÜRKİYE'NİN  
OTO AKSESUAR  
MARKASI

## OTOMOBİLİNİZ İÇİN HERŞEY...



**sentinel**  
▶ technology

**LEADER**  
CAR ACCESSORIES



**FRESHWAY**

The best one for your car!..  
**SUNPLEX**  
Sport



Detaylı Bilgi  
(0216)

**471 15 59**

AMPÜL HALOGEN AMPÜL LED AMPÜL XENON AMPÜL MİNYATÜR AMPÜL BEYAZ IŞIK OTO GÜVENLİK ALARM MERKEZİ KİLİT SÜRGÜLÜ KAPI MODÜLÜ  
CAM KALDIRMA MODÜLÜ AYNA DIŞ İÇ ANTEN GRUBU ÜST BAGAJ TAŞIYICILARI BRANDA 4X4 TİCARİ MOTOSİKLET CAM FİLMİ CAM RÜZGARLIKLARI  
ÇİFT TARAFLI BANT ÇAKAR LAMBALAR SPOR DİREKSİYON FOLYO FOSFOR FOLYO ARAÇ KAPLAMA FOLYO KAPUT KORUMA TEPE LAMBALARI  
JANT KAPAKLARI KORNA SİREN KOL DAYAMA KOKU OTO BAKIM ÜRÜNLERİ ARAÇ ÖZEL KROM ÖN ARKA YAN KORUMA KRİKO KOMPRESÖR  
MAUN KAPLAMA MÜZİK SİSTEMLERİ HOPARLÖR CD/USB/MP3 PARK SENSÖRÜ KAMERA 3D PASPAS PASPAS ÜNİVERSAL ARAÇ ÖZEL BAGAJ PASPASI  
ARAÇ ÖZEL PEDAL SETLERİ SİLECEK SÜPÜRGESİ SİS LAMBALARI ŞERİT LED RULO TELEFON TUTACAKLARI TRAFİK SETLERİ YANGIN SÖNDÜRÜCÜLERİ ZİNCİR  
KOLTUK KILIFI

www.otoonder.com | info@otoonder.com

SATIŞLARIMIZ  
TOPTANDIR





## YEDPA SORUNLARI İBB YETKİLİLERİ İLE PAYLAŞILDI

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun talimatı ile sanayi siteleri başkanları ve İBB yetkilileri bir araya geldi. İBB Başkan Danışmanı Mehmet Çalışoğlu ve Özel Kalem Müdürü Deniz Akyıldız, Meclis üyesi Nuri Aslan YEDPA, İMES, MODOKO gibi büyük sanayi sitelerinin başkanlarını davet edip belediye çalışmalarını hakkında bilgi verdikten sonra sanayi sitelerinin sorunları hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.

İBB Başkanlığı tarafından davet edildiği-  
miz belli sayıda ticaret ve sanayi merkez  
başkanlarıyla ilgili toplantıda YEDPA İmar  
İslah, doğalgaz tarife değişikliği, yönlendirme  
tabelaları, YEDPA işyeri ve otopark  
ruhsat problemleri gibi konuları gündeme  
getirdiklerini belirten YEDPA Yönetim  
Kurulu Başkanı Salih Sami ATILGAN Bütün  
bu konularla ilgili çözüm önerilerimizi  
dosya olarak da paylaştık. İBB başkanlığına  
davetlerinden dolayı teşekkür ediyor ve  
sonuç odaklı bir yaklaşım beklediklerini  
belirti.

YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih  
Sami ATILGAN, "YEDPA olarak 35 yıldır

çözümeyen mülkiyet sorunun çözülebilmemesi için hem mahalle sakinlerine hem de belediyeye karşı ciddi fedakarlıklar yaparak eksik hisselerini tamamlamış bulunuyoruz. Ataşehir Belediyesi'nin ihtiyaç duyduğu hisseleri şartlı bağış olarak ve YEDPA arsasının tamamına denk gelecek toplamda yaklaşık 56 bin metrekare tapu ipotek hisselerimizi tamamlamış bulunmaktayız. Böylelikle yaklaşık yasal hakkımız olan 1032 ada 2. parselin tamamının 46.045,58 metrekare mülkiyetinin yakın tarihte askıya çıkacak şuyulandırma cetvelinde YEDPA adına tescil edilmesini beklemekteyiz. Bu konuda Ataşehir Belediyesi'nin

de bize ifade ettiği şekli dışında farklı bir durumun ortaya çıkması konusunda sizlerden destek beklemekteyiz.

İBB İmar ve Şehircilik Daire Başkanlığı gerekse Ataşehir Belediyesi'nin şuyulandırma uygulamasına müteakip, bölgenin imar planlarının hazırlanması ve onaylanması için konuyu öncelik verilmesini başkanlığınıza rica ederiz. Ayrıca doğalgazdaki yüksek fiyat artışlarının ticaret merkezimize yüzde 500 civarında yansımaları dolayısıyla abonelik tarifesinde değişiklik yapılması için başlattığımız çalışmaların öncelikle sonuçlandırılması için destek bekliyoruz" dedi.



*50 Yıllık Tecrübe.*

# OTO İÇ DÖŞEME ÜRÜNLERİ İMALAT VE TOPTAN SATIŞI



[www.ozis.com.tr](http://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 FAHİŞ DOĞALGAZ ZAMLARINA YÖNELİK ÖNLEM ALDI

**Y**EDPA Ticaret Merkezi 310 bin metre kare alana sahip olan, yıllık 1000 metreküpü aşan kullanımı olan bir kompleks.

Doğalgaza bu yıl yüksek fiyat artışları ve önceki dönemin aksine çok tüketen yerlere daha pahalı tarifeden verilmesi çok ciddi sorunlara yol açtı. YEDPA yönetimi olarak bu fahiş fiyatların önüne geçmek için İGDAŞ ile yaptığımız görüşmelerde 4 ayrı kazardan 4 farklı blok şeklinde abone-

lik olunması tarifeyi oldukça düşürecek. Yani 800 bin metre küp ve üzeri aboneliklere 14 aylık bazda yapılan %430 zamdan etkilenmeyerek 300 bin metreküp ve altı gaz kullanan abonelik tarifesine geçerek aylık olarak 200 bin lira üzerinde YEDPA'ya fayda sağlamış olacaktır. Bu yeni yapılan abonelik anlaşması yönetim kurulumuzun büyük uğraşları sonucu yapılmaktadır. Bu çalışma İBB başkanlık ve İGDAŞ genel müdürlük nezdinde yapılan çalışmalar sonucunda gerçekleşmiştir. YEDPA'ya özgü bir abonelik oldu diyebiliriz.

Ana projemiz onaylandıktan sonra ara tesisatlarında onaylanması gereken prosedürlerden bu dönüşüm esnasında ve devamında BOTAŞ'ın yaptığı kesintiler nedeniyle ısınma konusunda mağduriyetler yaşadık. Yönetimin iradesi dışında ortaya çıkan bu durumdan hızlı bir şekilde kurtulduk. Hem fiyat hem de kısıtlama sorunlarını geride bıraktık. Yeni abonelik sistemimiz ile bu fahiş fiyat artışından etkilenmemek gayretinde olduk. Tüm YEDPA'lılara anlayış ve sabırlarından dolayı Teşekkür ediyoruz.







# AUTORAIN

## YEDEK PARÇA OTOMOTİV

BMW -MERCEDES FİLTRE VE BALATA DİSK TOPTAN ŞATIŞI



RENAULT



YAĞ BAKIM SETİ



PEUGEOT



YAĞ BAKIM SETİ



FORD



YAĞ BAKIM SETİ



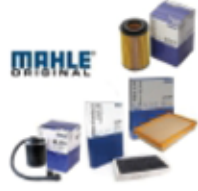
BMW



YAĞ BAKIM SETİ



MERCEDES



YAĞ BAKIM SETİ



FIAT



YAĞ BAKIM SETİ



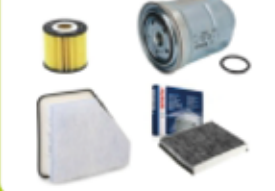
HYUNDAI



YAĞ BAKIM SETİ



TOYOTA



YAĞ BAKIM SETİ



WOLKSWAGEN



YAĞ BAKIM SETİ



FIAT



YAĞ BAKIM SETİ



HYUNDAI



YAĞ BAKIM SETİ



TOYOTA



YAĞ BAKIM SETİ



MITSUBISHI



YAKIT FİLTRELERİ



BOSCH



SİLECEK



MITSUBISHI



AKÜ ÇEŞİTLERİ

DAHA FAZLASI İÇİN



BİZE ULAŞIN

**TÜM ARAÇLARIN PERİYODİK BAKIM MALZEMELERİ BULUNUR**



0544 343 30 55



0532 558 82 97



info@autorainfiltre.com

Kayışdağı Mh. Rumeli Cd. No: 43B ATAŞEHİR / İSTANBUL

# AYF OTOMOTİV MÜŞTERİLERİNE 20 BİN ÇEŞİT ÜRÜN SUNUYOR

AYF Otomotiv hakkında bilgi veren Genel Müdür Faruk Aykan, AYF Otomotiv'in gelişimi, ağustos ayında katılacakları MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW Fuarı ve otomotiv yedek parça sektörü hakkında değerlendirmelerde bulundu.

**1**998 yılında YEDPA Ticaret merkezinde faaliyetine başlayan AYF Otomotiv San. Tic. LTD. ŞTİ., bugün itibarı ile 1200 metrekare kapalı alan ve 20 bin çeşit ürün ile otomotiv sektörüne hizmet vermektedir. Mevcut bayiliklerimiz ve hedeflediğimiz yeni bayiliklerimizle yolumuza devam etmeyi düşünmekteyiz. Kendi markamız olan AYF ile üretici firmalarla ortak ürün üretme ve geliştirmeyi hedefliyoruz. Dış ticaret alanında önceliğimiz ithalat ve ihracatımızı arttırmak, farklı piyasalara ulaşmak hedeflerimiz dahilindedir" şeklinde konuştu.

## ÜRÜNLERİN GARANTİ KAPSAMINDA VEYA ÜRETİCİ GARANTİSİNDE OLMASI HİZMET KALİTESİNİ ARTIRACAK

İthal ettikleri ürünleri kendi markaları olan AYF adı altında satıp ürün çeşitliklerini arttırmayı ve markalaşmayı hedeflediklerini belirten Aykan, "Müşteri memnuniyeti ve fiyat istikrarı bizim için önemlidir. Hizmet kalitemizi artırmamız ve stoklarımızın her daim güncel olması bizi öne çıkarıyor. Satılan ürünlerin garanti kapsamında veya üretici garantisinde olmasının hizmet kalitesini artıracığını düşünüyorum. Kaliteli ürünü düşük fiyat ile değil, hak ettiği fiyatı ile satılması gerektiği kanısını destekliyorum. Mevcut pandemi koşulları ve üretim maliyetlerindeki maksimum artışlar ve hammadde tedariğinde yaşanan sıkıntılar piyasadaki ürünlerin varoluşunu olumsuz yönde etkilemiştir. Bir süre daha ithalattaki aksaklıklar, enerji maliyetlerindeki



artışlar ve kesintiler, lojistik faaliyetlerindeki maliyetin yükselmesi ve kurlardaki dalgalanmalar fiyat istikrarını olumsuz yönde etkilemektedir. Buna karşılık yetkili kurumların aldığı önlemler neticesinde bir kısım iyileştirmeler olsa da piyasalar hala beklenen seviyelere ulaşamamıştır ve faizdeki beklenen düşüşler sağlanamamıştır" ifadelerini kullandı.

## AYF OTOMOTİV MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW FUARINDA ÜRÜNLERİNİ TANITACAK

Aykan, "Bizlerde iş ortaklarımıza B2B üzerinden ulaşım sağlayıp hızlı, uygun fiyatlı ve güvenilir kargo hizmeti sunmaktayız. İthalatlarımızı Çin, Avrupa ve orta Asya'nın yansırı

diğer ülkelerle de çeşitlendirmeyi planlıyoruz. İhracatımız açısından ise Ağustos ayında yapılacak olan MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW fuarına katılımcı olarak bulunacağız ve akabinde diğer fuarları da takip edip katılmayı hedefliyoruz. İnternet üzerindeki alışveriş uygulamaları müşterilerimizin ticari faaliyetlerini olumsuz etkilemiştir. Bu konuda da ilgili makamların, firmaların sorunlarını çözmek adına gerekli adımları atması gerektiğini düşünüyorum. Bu vesileyle tüm meslektaşlarıma ve YEDPA Ticaret Merkezinde faaliyet gösteren komşularımıza ve iş ortaklarımıza öncelikle sağlıklı yaşam, işlerinde bereket ve bol kazançlar dilerim" dedi.



# Ayff

OTOMOTİV MAMÜLLERİ  
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

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



## BAŞLICA ÜRÜN MARKALARIMIZ



[www.ayf.com.tr](http://www.ayf.com.tr) - E-mail: [info@ayf.com.tr](mailto:info@ayf.com.tr)

[faykan@superonline.com](mailto:faykan@superonline.com)

Tel: 0216 471 07 61 - 471 08 61

Fax: 0216 471 09 61

**Ayff**  
Automotive  
Spare Parts

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



## FALKON OTOMOTİV LİDER MARKA OLMA YOLUNDA YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Falkon Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Ayfer Çalışkan Özgün, yurt genelinde lider marka olma yolunda sürekli gelişim ve değişim anlayışı çerçevesinde yatırımlarına hızla devam ettiklerini belirterek, FALKON OTOMOTİV, "Oto Bakım Ürünlerinde" 22 yıllık emeğin tecrübe ile bütünleşmesidir dedi.

**A**UTOKIT, MAGIC DOSE markaları ile müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarının farkında olarak esnek yapımızla, öncü ve yaratıcı çözümlerimizle, müşterilerimizin yaşamlarına değer katan, onları

farklı kılan ürün ve hizmetler tasarlayıp sunmakta. 1999 yılında kuruluşuyla birlikte Falkon Otomotiv'in başarı hikayesi, sahip olduğu AUTOKIT markasını piyasaya sürmesiyle başladı. Ayfer Çalışkan Özgün, "Firmamız üretim, ithalat, dağıtım ve pazarlamayı gerçekleştirmek üzere

kurulmuş ve hedef pazarımız olan ulusal ve yerel zincir marketler, akaryakıt istasyon marketleri gibi yurt genelinde ürün ve hizmetleri sunmak amacıyla faaliyetlerine başlamıştır. 2003 yılında ikinci markamız olan MAGIC DOSE markasında oda ve oto kokuları, kolonya ve temizlik ürünlerinde üretim





faaliyetlerine hız veren firmamız kısa sürede MAGIC DOSE markasını da piyasaya kazandırmıştır” dedi. Özgün, “2005 yılında distribütörlüğünü aldığımız Made in U.S.A olan FORMULA 1 markalı oto iç dış bakım ürünleri ve yine Made in U.S.A olan SUPER-X markalı oto performans ürünleri ile pazardaki yerimizi sağlamlaştırdık. 2006 yılında hızla büyüme-ye geçen pazarımızda müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını zamanında ve kaliteli hizmet anlayışıyla karşılayabilmek adına ilk grup şirketimiz olan İSTANBUL MARKETİNK PAZ. DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ. firmamızı kurduk. Yurt genelinde lider marka yolunda sürekli gelişim ve değişim anlayışı çerçevesinde yatırımlarımıza hızla devam ettik” şeklinde konuştu.

### **ÜRETİM TESİSİMİZ AUTOKIT VE MAGIC DOSE MARKALARIMIZIN GÜCÜNE GÜÇ KATMIŞTIR**

2011 yılında 8.000 metrekare alanda oto bakım, oto ve oda kokuları, kolonya temizlik ürünleri üretimini yapmak üzere son teknoloji dolum makine parkuru ile donatılmış fabrikalarını faaliyete geçirdiklerini söyleyen Özgün, “Yüzlerce çeşit üretime sahip tesisimiz bugün birçok markaya private label üretim yaptığı gibi AUTOKIT – MAGIC DOSE markalarımızın da piyasadaki gücüne güç katmıştır. Üretim tesisimizin faaliyete geçmesiyle birlikte

hızla dış pazara açılan firmamız bugün yurt içi piyasada hakim olduğu pazar payına ilave olarak ayrıca ihracatta % 40 oranında büyüme sağlamıştır” ifadelerini kullandı. Özgün, “Sektörde bizi farklı kılan en etkili özelliğimiz üretici ve ithalatçı kimliğimizle bütünleşen Türkiye genelinde kurduğumuz bölge müdürlüklerimizle sağladığımız hizmet kalitemizdir. Şirketimiz müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik çalışmaları kapsamında bugün İstan-

bul merkezimizde 5000 metrekare depolama alanına sahip. Türkiye geneli bölge depolarımızla, güçlü ekip ruhu ile üretim ve dağıtım süreçlerinde başarısı ile sektörün öncü firmalarından biridir” ifadesinde bulundu. Birlikte çalışmanın ve iletişimin gücüne inandıklarını kaydeden Özgün, “Destekleyici, açık iletişim, olumlu tutum ve çözüm odaklı yaklaşımlara sahip iyi bir ekip ruhu ile çalışırız. Yeniliklere sürekli açığız ve değişimin gerekliliklerini çekinmeden uyguluyoruz” dedi.





OTOMOTİV SATIŞ SONRASI  
ÜRÜN VE HİZMETLERİ DERNEĞİ



## OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENFLASYONUN ÜZERİNDE BÜYÜME BEKLİYOR

Otomotiv Satış Sonrası Sektörünün 2021'de Yakaladığı İvme Bu Yıla da Yansıyacak!

**O**tomotiv satış sonrası pazarının geçen yıl satış ve ihracat alanında yakaladığı ivme ile birlikte istihdamdaki pozitif seyrin bu yılı da etkilemesi bekleniyor. Ancak tüm bu olumlu tabloya karşın sektör, yatırım planlarını askı-

ya aldı. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nin (OSS) 2021 Yıl Sonu Sektörel Değerlendirme anketine göre; geçen yıl 2020'ye göre yurt içi satışlarda ortalama yüzde 43,5 oranında artış yaşandı. Bu yıl satışlarda ortalama yüzde 23,5'e yakın artış beklenirken, aynı dönemde yatırım yapmayı planlayanların oranı or-

talama yüzde 38,2'ye geriledi. Geçen yılın en önemli sorunlarını ise döviz kurlarındaki hareketlilik ve tedarik problemleri oluştururken, kargo maliyet / teslimat problemleri de dağıtıcı üyelerin gündeminde yer almaya devam etti. Otomotiv satış sonrası pazarı özelinde geçen yılı değerlendiren OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya



Özalp, "Talepler ve satışlar daha da yüksek beklentilerle devam ediyor. Sektörümüzün bu yıl enflasyon oranının üzerinde bir büyüme gerçekleştireceğini öngörüyoruz" dedi. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), 2021 yılını, üyelerinin katılımıyla düzenlediği bir anket çalışmasıyla mercek altına aldı. OSS Derneği'nin 2021 Yıl Sonu Değerlendirme anketine göre; 2021'in ilk aylarından bu yana yurt içi satışlar ve ihracatta yaşanan hareketlilik ile birlikte istihdam konusundaki pozitif seyir, yılın geneline de yansdı. Yaşanan olumlu tablonun bu yıl da devam etmesinin beklendiği ortaya çıktı. Ancak tüm bunlara karşın sektörün yatırım planlarını ertelemesi de dikkat çekti. Ankete göre; senenin üçüncü çeyreğine kıyasla yurt içi satışlarda ortalama yüzde 15'e yakın artış oldu. Geçen yılın son çeyreğinde, 2020'nin aynı dönemine göre de yurt içi satışlarda yüzde 37'ye yakın artış yaşandı. Çalışma; 2021 yılı genelinde, 2020'ye göre yurt içi satışlarda yaşanan artışı da gözler önüne serdi. Geçen yılın genelinde 2020'ye göre yurt içi satışlarda ortalama yüzde 43,5'lik artış yaşandı. Bu rakam dağıtıcı üyelerde yüzde 42'yi aşarken, üreticilerde ise yüzde 46'ya yaklaştı.

### **YÜZDE 22,5'E YAKIN ARTIŞ BEKLENTİSİ!**

Araştırmada yurt içi satışlarda bu yılın ilk çeyreğine ilişkin beklentiler de soruldu. Bu kapsamda katılımcıların 2021'in son çeyreğine göre ortalama yüzde 7'ye yakın artış beklediği ortaya çıktı. Katılımcılar, yurt içi satışlarda 2022'nin ilk çeyreğinde geçen yılın ilk çeyreğine göre ortalama yüzde 22,5 artış beklediğini açıkladı. Ayrıca üyelere yurt içi satışlarda 2021'e göre bu yıl ne kadarlık bir artış bekledikleri soruldu. Katılımcılar da yüzde 23,5'e yakın artış beklediklerini belirtti.

### **İSTİHDAMDAMDA YÜKSELİŞİ!**

Ankette geçen yıla ilişkin tahsilat süreçleri de ele alındı. Katılımcıların

yarısı 2021'de tahsilat süreçlerinde 2020'ye göre herhangi bir değişiklik olmadığını ifade etti. Süreci pozitif olarak değerlendiren üyelerin oranında ise bir önceki yıla oranla artış gözlemlendiği belirlendi. Çalışmanın bir diğer dikkat çekici bölümünü ise istihdam oranlarındaki artış oluşturdu. Bir önceki yıla ilişkin ankette istihdamını artırdığını belirten dağıtıcı üyelerin oranı yüzde 52,2 olarak belirlenirken, söz konusu oran bu yıl yüzde 64'e, üreticiler de ise yüzde 58,3'ten yaklaşık yüzde 76'ya yükseldi.

### **EN ÖNEMLİ SORUNLAR: DÖVİZ KURLARINDAKİ HAREKETLİLİK VE TEDARİK PROBLEMLERİ!**

Anket geçen yıl sektörde yaşanan sorunları da gözler önüne serdi. Katılımcıların neredeyse hepsi döviz kurlarında yaşanan hareketliliği en önemli sorunlardan biri olarak görürken, ankete katılanların yüzde 58'i kargo maliyeti / teslimat problemlerinin en önemli sorunlar arasında yer aldığını vurguladı. Pandemi sebebi ile yaşanan çalışan motivasyonu kaybı sorunu ise bir önceki yıla göre düşüş gösterdi. Ayrıca gümrükte yaşanan problemlerin de bir önceki yıllara göre yükselişe geçtiği ortaya çıktı.

### **SEKTÖRDEKİ YATIRIM İŞTAHI AZALDI!**

Ankette sektörün yatırım planları da gözler önüne serildi. Bu kapsamda bu yılın ilk çeyreğinde yatırım yapmayı planlayan üye oranı yüzde 38,2 oldu. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 50'si yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 44,8'e, dağıtıcı üyelerde ise yüzde 54,3 olan oran, bu dönemde yüzde 34'e düştü. Katılımcılara çalışanlarının maaşlarına yapmayı planladıkları zam oranı da soruldu. Çalışmaya göre; sektörde beyaz yaka çalışanlara ortalama yüzde 36, mavi yala çalışanlara ise yüzde 39'a yakın maaş zammı yapılmasının planlandığı belirlendi.

### **KAPASİTE KULLANIM ORANI YÜZDE 85'E YAKLAŞTI!**

Üretici üyelerin kapasite kullanım

oranında da artış yaşandı. Üreticilerin 2021 yılında kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 85'e yaklaştı. 2020'de ise kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 80,5'ti. Üyelerin üretiminde geçen yılın son çeyreğinde 2021'in üçüncü çeyreğine göre ortalama yüzde 10'a yakın artış oldu. Ayrıca geçen yılın son çeyreğinde üretimde 2020'nin son çeyreğine göre ortalama yüzde 19,6'lık artış yaşandı. Yıl geneline bakıldığında da 2020 senesine göre geçen yıl üretimde ortalama yüzde 20'ye yakın artış meydana geldi.

### **İHRACATTA YÜZDE 25'E YAKIN ARTIŞ!**

Yine geçen yılın üçüncü çeyreğine göre; geçen senenin son çeyreğinde ihracat dolar bazında ortalama yüzde 14'e yakın arttı. Yılın son çeyreğinde ihracatta, dolar bazında 2020'nin son çeyreğine göre ortalama yüzde 20'ye yakın artış oldu. Ayrıca 2021 yılının genelinde üyelerin ihracatı, dolar bazında 2020'ye göre ortalama yüzde 25'e yakın artış gösterdi.

### **SEKTÖRÜN 2022 BÜYÜME ÖNGÖRÜSÜ!**

Otomotiv satış sonrası pazarı özelinde geçen yıla ilişkin değerlendirmelerde bulunan OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özalp, pandemi döneminin otomotiv satış sonrası hizmetler sektöründe de çok sayıda alışkanlığı değiştirdiğini, iş yapış modellerinin de yeniden düzenlendiğini vurguladı. Pandemi döneminde bireysel araç kullanımının artmasına paralel olarak sektörde de hareketlilik yaşandığını söyleyen Özalp, "Ancak, yine pandemi ve vergilendirmelere bağlı olarak ithalat ile gümrüklerde yaşanan sıkıntılar, ihtiyaç olan parçalarda bulunabilirlik riskine yol açmaya devam edecek" diye konuştu. Özalp, "Sektörde 2021 yılında, 2020'ye göre satışlarda artış yaşandı. Talepler ve satışlar da yüksek beklentilerle devam ediyor. Sektörümüzün bu yıl enflasyon oranının üzerinde bir büyüme gerçekleştireceğini öngörüyoruz" dedi.



## OTOMOTİVDE VERİ BANKASI GÜNDEMDE

Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren sektör temsilcileri, İstanbul Ticaret Odası Otomotiv İhtisas Komitesi'nin toplantısında bir araya geldi. Pandemi sebebiyle uzun bir aradan sonra gerçekleştirilen toplantıya, taşıt satış ve servisi, tamir, bakım ve imalat, yedek parça ve ekipmanlarıyla ilgili komitelerden temsilciler katıldı.

TO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın yönettiği toplantıda, Meclis Üyesi, YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Sami ATILGAN, gündem akışını paylaştı. Toplantıda ana gündem maddesi olan otomotiv sektörü veri tabanı oluşturulması projesi için atılacak adımlar tartışıldı. Bu proje sayesinde sektör için daha ayrıntılı milli veri bankası oluşturulması hedefleniyor. Toplantının diğer konuları ise pert araçlar, kalifiye eleman sıkıntısının aşılması için alternatif yollar, sektörde sigorta ve iş kaybı problemleri oldu. Toplantıda, piyasaya hangi parçanın kaç adet girdiğine veya hangi üreticinin neyi, ne kadar ürettiğine dair verilerin önemi vurgulandı. Bu verinin, hem



kaynakların verimli kullanılması hem gelecek yatırımların doğru planlanması için gerekli olduğu belirtildi. Bu amaçla kamu kurumlarının yanı sıra sanayi bölgeleri ile görüşmeler yapılması, mevzuatta ilgili ürün ve

işlemler için ayrıntılı kayıt tutulmasına yönelik taleplerin iletilmesi, ayrıca satış, servis ve tamir hizmeti veren küçük işletmelerin de kayıt tutma konusunda bilinçlendirilmesi önerileri dile getirildi.

### ÇIRAKLIK ÇÖZÜMÜ

Toplantıda, araç fiyatlarındaki hızlı artışın sektördeki işletmelere etkisi de tartışılırken, en kritik problemlerden birinin teknik eleman olduğu vurgulandı. Motorlu taşıt servis ve bakım hizmeti veren bir sektör temsilcisi, daha önce 'çıraklık okulu' olarak bilinen uygulamanın artık 'Mesleki Eğitim Merkezi' şeklinde direkt meslek öğrenmeye odaklı olarak yenilendiğini ifade etti.





**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

# ÇİP KRİZİ NE ZAMAN BİTECEK?

Otomotiv endüstrisinde 2021 yılı oldukça çalkantılı geçti. Yaşanan çip krizi araç bulunabilirliğini düşürürken satışları da gerilettilti. Şimdi akıllarda, 'Çip krizi 2022 yılında da devam edecek mi' sorusu var. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Turgay Mersin 2021 yılı otomotiv sektörünü değerlendirdi ve 2022 öngörülerini açıkladı.

**O**tomotiv pazarı tüm dünyada ve Türkiye'de inişli çıkışlı bir yıl geçirdi. Corona virüs pandemisinin de etkisiyle yaşanan çip krizi, bulunurluk, hammadde, lojistik, kurlar nedenlerle satışlar beklenen düzeyde olmadı. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Turgay Mersin, 2021'i her ayına başka olayın damga vurduğu bir yıl olarak niteleyerek, "Adeta siyah ile beyaz, gece ile gündüz kadar birbirine zıt altışar aylık 2 dönem yaşadık" dedi. Mersin, "2021'in Ocak-Şubat aylarına baktığımızda 1 milyonu geçen bir pazar öngörüydük. Ancak ikinci 6 ayda bulunurluk, hammadde, lojistik, kurlar ve faiz oranları devreye girince toplam pazar 737 bin 350 adetlerde gerçekleşti. Bulunurluk sıkıntısına bağlı spekülasyon fiyat hareketlerinin de olduğu 2021 yılı, sektörümüzü yordu ve sermaye yapımıza zarar verdi" diye konuştu.

## 2021 YILINA DAMGA VURAN FAKTÖRLER

Mersin, talebin çok canlı olduğu dönemlerde arzın çip krizine ve maliyet artışlarına bağlı kısıtlı kalmasının fiyat istikrarı açısından çok büyük etkiler yarattığını da sözlerine ekleyerek, "Buna ek olarak kur hareketliliği ve faizler de sektörün yıl sonu kapanışına etki eden faktörler arasında yerini aldı. Özellikle 2021 yılının son 2 ayında yaşadığımız hızlı kur artışları, yüksek enflasyon, genel ekonomik sorunlar 2021 yılına damga vuran diğer faktörlerdi" ifadelerini kullandı.

## "ÇİP KRİZİNİN NE ZAMAN AŞILACAĞI İLE İLGİLİ BİR BELİRSİZLİK VAR"

OYDER Başkanı Turgay Mersin, 2022



yılına birçok belirsizlikle girdiklerini ve üretimden kaynaklanan bulunurluk sorununun en temel sorun olarak karşısına çıktığını da belirterek, "Çip krizinin ne zaman aşılacağı ile ilgili bir belirsizlik var. Şu anda

konuşmak için çok erken. Fakat mart ayından sonra bulunurluk sorununun önemli oranda çözülebileceğini öngörüyorum. Bunun yanında kurlarda da bir belirsizlik hüküm sürüyor. Ayrıca faizlerin de bir yere oturması lazım. Bu 3 belirsizlik 2022 yılını şekillendirecektir" diye konuştu.

## "2021'İN ALTINDA KAPATMAYIZ"

2022 yılı için şu an itibarıyla satış adedi konusunda öngöründe bulunmanın yanlış olacağını belirten Mersin, "Ancak 2021'in altında kapatmayacağımızı söyleyebilirim. Sektördeki sorunlar giderilebilirse pazarın 2021 üstüne çıkma ihtimali de var. Ülkemizdeki hızlı ve aşağı-yukarı çok yönlü ve değişken kur hareketleri nedeniyle maliyetler artmaya devam ederse bu artışlar fiyata yansıtılacağından talepte bir daralma olması da kaçınılmaz olacaktır" dedi.



**fimac**<sup>®</sup>  
Filtre ve Makine



www.filtreci.com.tr

**The Game Starts Now.!**

En Büyük veya En Eski Değiliz...  
Ama, **“ En İyi Olanı Yapıyoruz..”**



runs for your success.

**Wins** <sup>Plus</sup>

**“ KOMPRESÖRLER İÇİN “**

**\* SEPARATÖR FİLTRESİ**

**\* HAVA VE YAĞ FİLTRESİ**

**\* ENDÜSTRİYEL FİLTRELER**



+90 544 660 40 90  
+90 216 471 85 25



info@filtreci.com.tr



Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cad. YEDPA Ticaret Merkezi  
F-Cad. No: 30 - Atasehir - İSTANBUL / TURKEY  
Tel: +90 216 471 85 25 - Gsm: +90 544 660 40 90



www.filtreci.com.tr



## TEDARİK SANAYİİ 2022'DE 2 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPACAK!

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, otomotiv sektöründe 2021 yılı değerlendirmelerini ve 2022 öngörülerini paylaştı.

**T**aşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, otomotiv sektöründe 2021 yılı değerlendirmelerini ve 2022 öngörülerini paylaştı. Albert Saydam, özellikle tedarik sanayisinin pandemi döneminde yaşanan krizi fırsata çevirdiğine vurgu yaparak, "Türkiye pandemi döneminde Uzak Doğu ülkelerinin yaşadığı tedarik sorununu krize çevirmeyi başardı. Özellikle ana

pazar olan Avrupa'ya yakınlığımız ve esnekliğimiz sayesinde Çin'e önemli bir alternatif olduğumuzu gösterdik. Bu dönemde belli Avrupa ülkelere ihracatımız ciddi oranda artış gösterdi. 650 milyon dolarlık ihracat artışı ile Almanya bu konuda başı çekerken Rusya'ya gerçekleştirilen ihracatta 237 milyon dolarlık (%61) bir artış yaşandı. Bunun nedeni ise elbette fiyat artışları ve Çin yerine Türkiye'nin devreye alınması oldu. Otomotiv tedarik sanayimiz için yatırımlar 2021 senesinde yaklaşık 1,5

milyar dolar mertebesinde iken bu sayı 2022'de 2 milyar dolar olacaktır. Bununla birlikte Türkiye otomotiv ana sanayisindeki elektrikli yatırımlar ise tedarik sanayisinin bu yönde gelişimini destekliyor. Son üyemiz, Farasis ve TOGG ortaklığından doğan SIRO da bunun bir kanıtı" açıklamalarında bulundu. Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), otomotiv sektöründe 2021 yıl değerlendirmesini, yaşanan güncel gelişmeleri, tedarik sanayisindeki son durumu ve sektöre



ilişkin gelecek öngörülerini paylaştı. 2021 yılında otomotiv sektörünün pandemi ile birlikte patlak veren birçok farklı kriz ile karşı karşıya olduğu bir yıl olarak geçtiğini vurgulayan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, “Yaşanan bütün olumsuz gelişmelere rağmen, 2021 yılı dünyada, yüzde 1’lik büyümenin olduğu bir yıl oldu. Avrupa’da da yüzde 5 oranında bir küçülme vardı ancak 2022’de yine olumlu öngörülerle yıla başlıyoruz. Türkiye otomotiv sanayisi ve özellikle tedarik sanayii önemli global adımlar attı. Çin’in bu dönemde özellikle lojistik sorunları sebebiyle Avrupa tarafından daha az tercih edilir hale gelmesi, Türkiye’nin tedarik sanayisinin ihracat konusunda bir adım öne çıkmasını sağladı.

#### **“TEDARİK SORUNLARI 2022’YE TAŞINDI”**

Küresel otomotiv endüstrisindeki ciddi belirsizliklerin sürdüğünü belirten TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, “Türkiye otomotiv sanayisi olarak da sorunları tamamen geride bırakmış değiliz. Önümüzdeki haftalarda da iki ana sanayimizin çeşitli nedenlerle, tedarikteki sorunlardan dolayı duruş yaşaması kuvvetle muhtemel olduğunu görüyoruz. Yani 2022’ye başlarken 2021’i tamamen geride bırakamadık. Sorunlarını 2022’ye de taşımak durumunda kaldık” dedi.

#### **“PANDEMİ SONRASI TRENDLER DEĞİŞTİ”**

Albert Saydam: “2020’den sonra pandemi ile ticarete bir açılma oldu, küresel olarak. Bundan dolayı kamyon ve kamyonet satışlarında ve üretiminde de, olumlu bir sonuç olduğunu, önemli bir gösterge olduğunu görebilirsiniz. Fakat otobüs ve minibüs, turizm ve seyahat halen kısıtlı olarak yapılabildiğinden dolayı, orada bir olumsuzluk görüyoruz. Geçen seneye göre otobüste, zaten 2021 yüzde 14’lük bir küçülme vardı, Türkiye’deki üretiminde, şu



an onun üzerine yüzde 30’luk bir küçülme daha geldi. Evden çalışmanın getirmiş olduğu gıda tüketiminin artması, tarıma yönelik ihtiyacı da artırıyor. Bu da traktörle ilgili satışların son iki senede, üst üste yüzde 59 ve yüzde 46’lık bir büyümeye işaret ediyor.”

#### **“YATIRIMLAR HIZLA DEVAM EDİYOR”**

Hem otomotiv ana sanayisinin hem de tedarik sanayisinin yatırımlarının hız kesmeden sürdüğüne vurgu yapan Albert Saydam, “Otomotiv tedarik sanayimiz için yatırımlar 2021 senesinde yaklaşık 1,5 milyar dolar mertebesinde iken bu sayı 2022’de 2 milyar dolar olacaktır. Üyelerimizin yatırımları çeşitli belirsizliklere veya olumsuz risk tablolarına rağmen devam etmekte ve bu olumlu bir gelişme. 2021’in olumlu konulardan bir tanesi de ana sanayi açısından da ciddi yatırımlar anons edilmesi oldu. Ayrıca TOGG’un yatırım programına uygun bir şekilde adımlarını atması, en sonda CES Fuarı’nda bayrağımızı dalgalandırması ve orada

tüm Türkiye’yi temsil etmesi tabii ki hepimizi gururlandırdı. Bunun yanı sıra Ford Otosan’ın yatırım anonsunu yaptığı yeni ticari aracı, Toyota’nın 2 bin 500 kişilik istihdam arayışında olduğuna dair açıklamaları, bunlar hep bu senenin 2021’i bitirirken 2022’ye ve daha sonrasına olumlu bakmamızı sağlayan haberler oldu” açıklamasında bulundu.

#### **“ANA SANAYİ YATIRIMLARI TEDARİK SANAYİSİNİ TETİKLİYOR”**

Otomotiv ana sanayisindeki elektrikasyon yatırımlarının ciddi ölçüde artmasının tedarik sanayisini de etkilediğini vurgulayan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, “Elektrikli yatırımlar Türkiye sanayisinde arttıkça, tedarik sanayisinin de kendisini bu konuda geliştirmesi ve dönüşmesi kaçınılmaz bir gerçek oluyor. Bu konuda da yatırımlarımız hız kazanıyor. Son üyemiz de SIRO oldu. Bilindiği üzere Farasis ile TOGG’un ortak girişimi olarak ortaya çıktı ve bu otomotiv sanayisindeki dönüşümün bir teyidi oldu.



## TÜRKİYE, 2021'DE OTOMOBİL SATIŞLARINDA AVRUPA'DA 6. OLDU

2021 yılında Türkiye geçen yıla göre yüzde 2,9 azalış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke olarak kayıtlara geçti.

**2**021 yılında Türkiye geçen yıla göre yüzde 2,9 azalış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke, yüzde 7,91 düşüş ile Avrupa otomobil satışları sıralamasında 6. ülke ve yüzde 7,88 artış ile Avrupa hafif ticari araç satışları sıralamasında 5. ülke olarak yer aldı. Otomotiv Distribütörleri Derneği(ODD) tarafından yapılan açıklamaya göre, Otomotiv pazarı 2021 Aralık ayında yüzde 19,5 azaldı ve 1.145.810 adet seviyesinde gerçekleşti. 2020 yılının aynı ayında 1.423.641 adet toplam satış gerçekleşmişti.

Otomobil pazarı 2021 Aralık ayında yüzde 21,7 azaldı ve toplam 950.218 adet seviyesinde gerçekleşti. 2020 yılı Aralık ayında Avrupa otomobil pazarı 1.214.062 adetti. Hafif ticari araç pazarı 2021 Aralık ayında yüzde 9,6 azalış gösterdi ve 162.197 adede ulaştı. 2020 Aralık ayında 179.328 adet satış gerçekleşmişti. Otomotiv pazarı 2021 yılında yüzde 0,3 arttı ve 14.133.656 adet seviyesinde gerçekleşti. 2020 yılında 14.084.802 adet toplam satış gerçekleşmişti. Otomobil pazarı 2021 yılında 2020 yılına göre yüzde

1,5 azaldı ve toplam 11.774.885 adet seviyesinde gerçekleşti. 2020 yılında otomobil pazarı 11.958.116 adetti. Hafif ticari araç pazarı 2021 yılında yüzde 10,5 arttı ve 1.981.412 adede yükseldi. 2020 yılında 1.793.296 adet satış gerçekleşmişti. 2021 yılında Türkiye geçen yıla göre yüzde 2,9 azalış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke, yüzde 7,91 düşüş ile Avrupa otomobil satışları sıralamasında 6. ülke ve yüzde 7,88 artış ile Avrupa hafif ticari araç satışları sıralamasında 5. ülke olarak yer aldı.





**TES•SAN**

İmalat ve Ticaret

1983 yılında İstanbul'da faaliyetine başlayan TES•SAN imalat ve ticaret Traktör, Otomobil ve Kamyon Estelasyonları, Kablo gruplaması LPG Özel ürünleri oto soket çeşitleri elektrik donanımı ve yan ürünler olarak kablo uçları, koruyucu kılıflar üretim ve satışını yapmaktadır.

# TESSAN İMALAT

## Sürekli Gelişen Teknolojiyi Sunuyoruz



0555 992 66 89



0535 356 20 05



tessan\_imalat\_soketci



tessan.imalat

Adres : Mahmut Şevket Paşa Mah. Şahin Sokak No: 17/A Okmeydanı / İstanbul

Tel : (0212) 256 26 80

Faks : (0212) 361 18 99

Email : info@tessanimalat.com







# Atılgan



Satis



Servis



Kiralama



Filo Satıs



2. El



Sigorta



Yedek Parça



Filo Satıs 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

[/AtilganOtomotiv](https://www.facebook.com/AtilganOtomotiv) [@AtilganOtomotiv](https://www.instagram.com/AtilganOtomotiv) [/AtilganOtomotiv](https://www.youtube.com/AtilganOtomotiv) [/Ford Atılgan Otomotiv](https://www.youtube.com/FordAtilganOtomotiv)

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





# KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİ AKSAKLIKLARI 2022'DE DE DEVAM EDECEK

Euler Hermes, önümüzdeki dönemde küresel ticarete yaşanacak gelişmeleri yakından incelediği raporunu yayınladı. Rapora göre, küresel ticaret hacminin 2022 ve 2023 yıllarında sırasıyla yüzde 5,4 ve yüzde 4 olarak artması öngörülüyor.

**R**aporda, 2022 yılında da ihracatlarını güçlü şekilde devam ettirecek sektörler enerji, elektronik, makine ve teçhizat olarak sıralanırken, 2023 yılında ihracatın kazananının otomotiv sektörü olacağı ifade ediliyor. Euler Hermes, lojistik darboğazlar, Çin ithalatına bağımlılık, limanların durumu, Covid-19'un etkileri gibi ticarete etki eden pek çok faktörü yakından incelediği Küresel Ticaret Raporuna göre, pandeminin yaratacağı etkiler, Çin'in devam eden Covid-19'u sıfırlama politikası ve Çin Yeni Yılı'nın talep ve lojistik kanadında yaratacağı oynaklık nedeniyle küresel tedarik zinciri aksaklıklarının 2022 yılının ikinci yarısına kadar yüksek kalması bekleniyor. Raporda, 2020 yılının ikinci yarısından bu yana güçlü bir performans gösteren küresel mal ticaretinin bu yılın üçüncü çeyreğinde daraldığı, bu daralmanın yüzde 75'inin üretim açıklarından, kalan kısmının ise lojistik darboğazlarından kaynaklandığı vurgulanıyor. Buna karşılık 2021 yılında

yüzde 8,3 artan küresel ticaret hacminin, kademeli olarak kriz öncesi uzun-vadeli ortalamasına dönmesi ve 2022 ve 2023 yıllarında sırasıyla yüzde 5,4 ve yüzde 4 artması bekleniyor.

## TİCARETİ NORMALE DÖNDÜRECEK 3 FAKTÖR

Covid-19 salgınının tetiklediği küresel arz-talep ve nakliye kapasitesindeki uyumsuzluklardan kaynaklanan tedarik zinciri aksaklıklarının zirveyi görmesinin ardından bundan sonraki dönemde düşüşe geçmesi bekleniyor. 2022 yılının ikinci yarısından itibaren ticaretin normale dönmesinde etkili olacak üç faktör ise şu şekilde sıralanıyor:

- Yenilenme süreleri uzun olduğundan ve sürdürülebilir tüketim davranışları benimsenmeye başladığı için dayanıklı mallara yönelik tüketici harcamalarının yavaşlaması.
- Özellikle ABD'de sermaye harcamalarının artması ve çoğu sektörde stokların kriz öncesi seviyelere dönmüş, hatta o seviyeleri geçmiş olması nedeniyle girdi sıkıntılarının hafiflemesi.

- Kapasitenin artmasıyla nakliye sıkışıklıklarının azalması.

## İHRACATIN KAZANANI ASYA-PASİFİK VE SEKTÖREL BAZDA OTOMOTİV OLACAK

İhracat açısından Asya-Pasifik, 2020 yılındaki 420 milyar dolarlık kaybın ardından 2021-2023'te 3 trilyon dolardan fazla olacak kazançlarla, önümüzdeki birkaç yıl daha ana kazanan olmaya devam edecek. Bu kazanımların yarısından fazlası 2021 yılında sağlanacak. Bunu 2022 yılında 630 milyar dolar ve 2023 yılında 710 milyar dolarlık kazanımlar izleyecek. Avrupalı ihracatçıların 2021-2023 dönemindeki toplam performansı da Asya-Pasifik'tekine benzer olacak. Kuzey Amerika'nın ihracat kazançlarının ise 2021-2023 döneminde 800 milyar dolara yaklaşması bekleniyor. Enerji, elektronik ve makine ve teçhizat sektörleri gibi 2021 yılının iyi performans gösteren sektörleri, 2022 yılında da ihracatlarını güçlü şekilde sürdürmeye devam edecek. 2023 yılında ihracatın bir numaralı kazananı ise iş yoğunluğu ve 2021 yılındaki düşük sermaye giderleri sayesinde otomotiv olacak.







# OTOMOTİV ÜRETİMİ YILA DÜŞÜŞ İLE BAŞLADI

---

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan otomotivde, toplam üretim bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15; otomobil üretimi ise yüzde 31 azaldı.

---



**O**tomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2022 yılının Ocak ayına ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Ocak ayında toplam üretim bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15 azalarak 90 bin 520 adet, otomobil üretimi ise yüzde 31 azalarak 47 bin 778 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte de toplam üretim 94 bin 114 adede ulaştı.

### HAFİF TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİ YÜZDE 15 ARTTI

Yılın ilk ayında ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14 artış gösterdi. Ocak ayında ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 12 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 15 arttı. Bu dönemde, yük ve yolcu taşıyan ticari araç üretimi 42 bin 742, traktör üretimi de 3 bin 594 adet olarak gerçekleşti. Pazar bakıldığında, 2021 yılı Ocak ayına göre ticari araç pazarı yüzde 7, hafif ticari araç pazarı yüzde 9 arttı, ağır ticari araç pazarı yüzde 1 oranında azaldı. Baz etkisi dikkate alındığında Ocak ayı ticari araç pazarı 2017 yılına paralel seviyede gerçekleşti.

### PAZAR, 10 YILLIK ORTALAMALARIN ÜZERİNDE

Ocak ayında toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12 azalarak, 39 bin 692 adet düzeyinde gerçekleşti. Ocak ayında, otomobil pazarı ise yüzde 18 oranında azalarak, 29 bin 20 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalara bakıldığında da 2022 yılı Ocak ayında toplam pazar yüzde 18, otomobil pazarı yüzde 21, hafif ticari araç pazarı yüzde 12 oranında artarken, ağır ticari araç pazarı ise yüzde 3 oranında düşüş gösterdi. Ocak'ta otomobil pazarında yerli araç payı yüzde 39 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 66 olarak gerçekleşti.

### TOPLAM İHRACAT YÜZDE 13 AZALDI

Ocak ayında otomotiv ihracatı 2021'in aynı ayını göre adet bazında yüzde 13 oranında azalarak 67 bin 799 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 27 oranında azalarak 34 bin 999 adet oldu. Aynı dönemde, traktör ihracatı da yüzde

		Ocak		
		2021	2022	(%)
Üretim	Toplam	106.176	90.520	-14,7
	Otomobil	68.777	47.778	-30,5
Pazar	Toplam	45.308	39.692	-12,4
	Otomobil	35.358	29.020	-17,9
İhracat	Toplam	77.558	67.799	-12,6
	Otomobil	48.049	34.999	-27,2
İhracat (\$)	Toplam	2.303.954.573	2.171.823.580	-5,7
	Otomobil	801.495.611	622.944.601	-22,3
İhracat (€)	Toplam	1.893.449.757	1.918.232.882	1,3
	Otomobil	658.648.374	549.972.441	-16,5

10 Yıllık Ortalama ve 2022/2021 Toplam Satışlar (x1000)



2012-2022 Otomobil Üretim ve İhracat Gelişimi (Ocak) (x1000)



11 artarak bin 371 adet olarak kayıtlara geçti. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak ayında toplam ihracattan aldığı yüzde 13 pay ile ilk sıradaki yerini korudu.

### 2,2 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT YAPILDI

Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre toplam otomotiv ihracatı dolar

bazında yüzde 6 azalırken, Euro bazında ise yüzde 1 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 2,1 milyar doları bulurken, otomobil ihracatı yüzde 22 azalarak 623 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 17 azalarak 550 milyon Euro oldu. Aynı dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 13 oranında azalırken, tedarik sanayi ihracatı yüzde 5 oranında arttı.



## ARAÇ SATIN ALMAK İÇİN PİYASALARIN OTURMASI BEKLENİYOR

Cardata Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın: “Yalnızca ÖTV’de Yapılacak Düzenlemeyle Otomotiv Sektöründe Hızlı Bir İyileşme Yaşanamaz”

İkinci el otomotiv pazarında geçen sene yaşanan daralmanın ardından gözler bu yıla çevrildi. Araç satın alma taleplerinin ertelenmesi sektördeki hareketsizliği tetiklerken, bu duruma paralel olarak Özel Tüketim Vergisi’nde (ÖTV) indirim beklentisi gündeme geldi. Otomotiv sektörünün en büyük veri ve analiz şirketi Cardata’nın Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, ÖTV matrah dilimlerindeki oranların düzenlenmesi gerektiğini ancak yalnızca ÖTV’de yapılacak bir düzenleme ile sektörde

hızlı bir iyileşmenin yaşanamayacağını vurguladı. Yalçın, “İnsanlar araç almak için piyasalara yönelik parametrelerin oturmasını istiyor. ‘Döviz kurundaki belirsizlik’, ‘ÖTV’de indirim beklentisi’, ‘kredi faiz oranlarının yüksekliği’, ‘kredi kullanım vade sürelerinin kısa kalması’, ‘sıfır kilometre araç tedarikinin bollaşmaması’ ve ‘insanların araç satın almak istemelerine karşın önlerini göremedikleri için bu kararlarını zamana yayması’ gibi faktörlerin iyileşmesi gerekli. Bu faktörler düzelmediği sürece otomotiv-

de gerçek anlamda hızlı bir iyileşme olamaz” dedi. Çip krizinin ardından, hammadde sorunu ve üretim kesintilerinin yaşandığı otomotiv sektöründe ertelenen satın alma talepleri de sektördeki hareketsizliği artırdı. Bu kapsamda satın alma taleplerini canlandırmak adına Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) indirim beklentisi de gündeme geldi. Otomotiv sektörünün en büyük veri ve ikinci el fiyatlandırma şirketi Cardata’nın Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın ise sektörde hızlı bir iyileşme yaşanması





için tek başına ÖTV matrah dilimlerinde yapılacak bir düzenlemenin yeterli olmayacağını vurguladı.

### **“ÖTV İNDİRİMİ ÖNEMLİ BİR FAKTÖR ANCAK...”**

Otomobil almak isteyenlerin çok sayıda farklı parametreden dolayı bu ihtiyaçlarını ertelediğini anlatan Yalçın, “İnsanlar araç almak için piyasalara yönelik parametrelerin oturmasını istiyor. Tabii ki ÖTV indirimi önemli bir faktör... Ancak insanların araç alma noktasında

beklemelerinin başka nedenleri de var. Bu nedenlerden birincisi; döviz kurundaki belirsizlik, ikincisi ÖTV’de indirim beklentisi, üçüncüsü kredi faiz oranlarının çok yüksek olması, dördüncüsü sıfır kilometre araç tedarikinin bollaşmaması, beşincisi de kredi kullanım vade oranlarında çok düşük kalması. Altıncı neden ise, bütçeleri olduğu ve araç almaya karar verdikleri halde satın almak için bekleyen, bu konuda adım atmayan bir kitle de var. Bu kitle de söz konusu kararlarını zamana yaymış durumda. Çünkü insanlar önlerini net göremiyor. Bu faktörler düzelmediği sürece otomotivde çok çabuk ve hızlı bir iyileşme olamaz” diye konuştu. ÖTV matrah dilimlerindeki oranların güncellenmesi gerektiğini belirten Yalçın, “Olası güncellenmenin ardından yaşanacak fiyatlardaki gerileme hem sıfır hem ikinci el araç fiyatlarına yansiyacak” açıklamasını yaptı. İkinci el otomobil pazarında geçen sene

yaşanan daralmanın bu yıla ilişkin yansımalarına değinen Yalçın, “İkinci elde özellikle satış tarafında yüksek maliyetli araçlar var. Otomobil satın almak isteyen tüketici, o yüksek fiyat etiketi konulan araçları almak istemiyor. Tüketici yüksek etiketli fiyatlar nedeniyle alamıyor, ne zaman satıcı fiyatları aşağı çeker, durum o zaman değişir” dedi.

### **“SIFIR ARAÇ TEDARİKİNDEKİ SORUN BİTMEDİ AMA DURUM BİR NEBZE DAHA İYİ”**

Sıfır araç tedarikinde yaşanan soruna da değinen Yalçın, “Bu süreçte ‘sıfır araç tedarikindeki sorun bitti’ diyemeyiz. Bu sorun devam ediyor ve devam da edecek. Ama bu sorun geçen seneki gibi olmayacak, konu ile ilgili süreç bir nebze daha iyi olacak. Bunu; birçok global üreticinin çok çeşitli aksiyonlar alması sebebiyle oluşan küçük bir iyileşme olarak adlandırabiliriz” açıklamasını yaptı.

# 2022'YE DAMGA VURACAK E-TİCARET TRENDLERİ

Dünyanın en hızlı e-ticaret altyapısını sağlayan ikas, 2022'ye damga vurması beklenen e-ticaret trendlerini açıkladı. Sosyal ticaret, blockchain teknolojisinin e-ticarete kullanılması ve D2C (doğrudan tüketiciye satış) öne çıkan trendler arasında yer aldı.

## “SOSYAL TİCARET” 2026 YILINA KADAR 2,9 TRİLYON DOLARA ULAŞACAK

Sosyal ticaret, kullanıcıların Facebook ve Instagram gibi sosyal medya kanallarında alışveriş yapmaları olarak tanımlanabilir. Sosyal ticaret sayesinde kullanıcılar; sosyal medya kanallarında gördükleri bir ürünü, sosyal medya sayfasını hiç terk etmeden seçebilir, ödemesini yapabilir ve satın alabilir.

2021 yılında sosyal ticaretin küresel pazar değeri 51,2 milyar dolar olarak hesaplanmıştı. Bu rakamın 2026 yılına kadar 2,9 trilyon dolar gibi devasa bir rakama ulaşması bekleniyor. E-ticaret ile ilgilenenlerin sosyal ticaret yöntemlerine şimdiden yatırım yapmaları gelecekte kazançlarını katlamalarını sağlayabilir.

## BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ E-TİCARETE DAHA ÇOK KULLANILACAK

Bitcoin, Ethereum gibi kripto paralarından bilinen blockchain teknolojisi, yüzünü e-ticaret dünyasının farklı alanlarında göstermeyi sürdürürken bu teknolojiyi kullanan pazaryerlerinin sayısı da artmaya başladı. Blockchain teknolojisinin e-ticaret üzerinde kullanılması sayesinde yapılan her alışveriş bir blockchain tokeni olarak kaydedilebiliyor. Böylece kullanıcılar herhangi bir üçüncü şahısa gerek olmadan kendi aralarında alışveriş yapabiliyor, teknoloji bu sayede dolandırıcılığın da önüne geçmiş oluyor.

## D2C E-TİCARET SATIŞLARININ 2022'DE 151 MİLYAR DOLARA ERİŞMESİ BEKLENİYOR

D2C'yi (doğrudan tüketiciye satış)



üreticilerin hiç bir üçüncü taraf olmadan direkt olarak tüketicilere satış yapmaları olarak tanımlamak mümkün. İş modelinde, arada herhangi bir dağıtımçı veya komisyoncu olmadığı için bu modeli ile satılan ürünler tüketiciye daha uygun bir fiyata ulaşabiliyor ve bu iş modelini benimseyen şirketlerin her bir üründen kazançları da daha fazla oluyor.

D2C yeni bir konsept değil, ancak e-ticaretin yaygınlaşması sayesinde çok daha kolay ve popüler bir hale gelmeyi sürdürmekte. Geçtiğimiz dönemde, üreticilerin herhangi bir

dağıtımçı veya bayii olmadan satış yapması çok zordu, ancak artık sadece bir e-ticaret sitesi kurarak üreticilerin tüketicilere erişmesi mümkün.

2019 ve 2020 yılları arasında D2C pazarı % 45,5 oranında büyüdü. eMarketer tarafından yapılan araştırmaya göre D2C e-ticaret satışlarının 2022 yılında 151 milyar dolara erişmesi bekleniyor. Diğer yandan 2022'de; canlı yayın satışları, doğa dostu ürünler, kişiselleştirilmiş paketleme ve omnichannel pazarlamanın da etkisini daha çok artırmaları öngörülmüyor.





## OTO YIKAMA VE TEMİZLİK SİSTEMLERİ

OTO YIKAMA

DETAYLI TEMİZLİK

PASTA CİLA

BOYA KORUMA

SERAMİK KAPLAMA

MOTOR TEMİZLEME

CAM FİLMİ

KAPUT FİLMİ

KAWAX GARAGE

ARAÇ BAKIM ve TEMİZLİK SİSTEMLERİ

PALLADIUM AVM ve WATERGARDEN AVM'den SONRA  
YEDPA TİCARET MERKEZİNDE HİZMETİNİZDE

Profesyonel ekibimizle YEDPA D Caddesi Kapalı  
Otoparkında kaliteli hizmet anlayışı ile hizmet  
veriyoruz.

0 216 372 17 17

0 552 491 17 17

 [kawaxgarage](https://www.instagram.com/kawaxgarage)



# TÜRKİYE'DEKİ ÇALIŞANLARA GÖRE İŞ DÜNYASININ GELECEĞİ 'KİŞİSEL MARKALAR'

PwC Türkiye'nin, çalışanların gelecek beklentilerine, korkularına ve iş yaşamıyla ilgili fikirlerine ışık tutan Geleceğin Çalışma Hayatına Dair Umutlar ve Endişeler Araştırması 2021 yayımlandı. 414 kişinin katıldığı araştırmaya göre; çalışanların %42'si işlerinin geleceğinden endişe ediyor. Katılımcıların %30'u işlerinin 5 yıl içinde kaybolacağını, %64'ü ise yakın gelecekte şirketlere becerilerini satacakları 'kişisel marka'ları olacağını düşünüyor.

**P**wC Türkiye, Geleceğin Çalışma Hayatına dair Umutlar ve Endişeler Araştırması 2021 ile ülkemizdeki çalışma hayatına ve çalışanların nasıl hissettiklerine dair kapsamlı bir rapor ortaya koyuyor. Araştırmada; 25 farklı şehir ve 29'u aşkın sektörden, farklı büyüklüklerdeki şirketlerde çalışan 414 kişi yer aldı. Farklı yaş gruplarından katılımcılar, çalışma hayatının geleceği, bunun bireylere olan etkileri, işverenlerden beklentileri ve geleceğin yetkinliklerine yönelik soruları yanıtladı. Türkiye'deki çalışanların %42'si işlerinin geleceğinden endişe ederken, küresel araştırmalarda bu oran %50. Katılımcıların %59'u işin geleceği ve gelecek nesillere etkisi hakkında endişe duyuyor. Kadınların %49'u, erkeklerin ise %36'sı ise iş dünyasının geleceğinin kendilerine etkileri konusunda endişeli.

## İŞ YAŞAMININ GELECEĞİ 'KİŞİSEL MARKALAR'

Araştırmaya katılanların %64'ü, geleneksel işe alım modelinin değişeceğini, şirketlere becerilerini satacakları 'kişisel markaları' olacağını vurguluyor. Küresel araştırma sonuçlarında bu oran %48 olurken; Türkiye'de iş piyasasında rekabetin yüksek olması, Gig işlerin artması, Z jenerasyonunun sosyal medya ve freelance işlere yatkınlığı gibi sebeplerle, kişisel markalara olan güven ve beklentinin küresel araştırmaya göre daha yüksek olduğu görülüyor.

Buna ek olarak, katılanların %51'i gelecekte çok az insanın stabil, uzun dönemli işleri olacağını düşünüyor.

## ÇALIŞANLARA GÖRE TEKNOLOJİ RİSK DEĞİL, FIRSAT ARACI

Teknolojik gelişmeler ve otomasyonla birlikte önümüzdeki yıllarda mesleklerin geçerliliğini yitirme riski artıyor. Çalışanların %30'u 5 yıl içinde işlerinin kaybolacağını düşünürken, bu oran küresel araştırma sonuçlarına (%39) kıyasla Türkiye'de daha iyimser bir tablo olduğunu gösteriyor. %30'luk bir kesim ise, mesleklerini otomasyondan korumak için kamu otoritelerinin harekete geçmesi gerektiğini belirtiyor. Bu oran küresel sonuçlarda %60 olurken, Türkiye'deki çalışanların mesleklerinin geleceğini koruma noktasında kamu otoritelerine daha az sorumluluk yüklediği görülüyor. Katılımcıların %48'i otomasyon sebebiyle birçok kişinin işinin risk altında olmasından endişe duyuyor. %73'lük büyük bir kesim ise teknolojinin risklerden daha çok fırsat sunduğunu düşünüyor. %68'i de teknolojik gelişmelerin iş olanaklarını iyileştireceğini düşünüyor.

## %87'LİK KESİM HİBRİT ÇALIŞMA MODELİ İSTİYOR

Pandemi sürecinde iş dünyasında yaşanan köklü değişiklikler, çalışanların önceliklerini de etkiliyor. Araştırmaya katılan 18-35 yaş grubu katılımcıların %38'i kendi işini kontrol etmeye, gelirlerini artıracak fırsatları değerlendirmekten (%14) daha çok önem veriyor. 35-54 yaş grubu ise fark yaratan bir



iş yapmaya öncelik veriyor. 18-25 yaş grubu, %16'lık oran ile iş güvencesi ve uzun dönemli çalışmayı daha az tercih ediyor.

Katılımcıların %65'i fark yaratan bir iş yapabilecekleri veya inisiyatif alabilecekleri çalışma ortamlarına önem verirken, %87'lik büyük bir kesim karma (hibrit) çalışma modeli istiyor. Bu oran küresel araştırma sonuçlarında %72. Araştırma sonuçlarında, evden çalışmanın kadın ve erkekleri farklı etkilemesi de dikkat çekiyor. Sonuçlara göre; kadın çalışanlar, tamamen sanal çalışmayı daha fazla tercih ediyor.

## BE CERİLERİNİ YENİDEN GELİŞTİRMEYE HAZIRLAR

Türkiye'deki çalışanlar, gelişmelere ayak uydurmak ve iş yaşamına devam edebilmek için yeni beceriler kazanmaları gerektiğini düşünüyor. Ülkemizde çalışanların %48'i pandemi sürecinde dijital becerilerini geliştirirken; %89'luk kesim ise gelecekte de çalışabilir durumda olmak için yeni beceriler öğrenmeye veya yeniden eğitim almaya hazır olduğunu söylüyor. Küresel araştırmada ise bu oran %77.





## BÜYÜK ÇÖZÜMLER ÜRETEN KÜÇÜK YEDEK PARÇA

**O**to Soket İşletme s-Sahibi Zafer Kaya, yedek parça sektöründe, gelişen teknolojiye ayak uydurarak, ürün çeşidini sürekli geliştiren, müşteri odaklı ve koşulsuz müşteri memnuniyeti prensibi ile hizmet veren bir firma olduklarını belirtti. 1994 yılından itibaren otomotiv yedek parça sektörü ile tanışan Zafer Kaya, "Geçmiş tecrübemiz ve bilgimiz ışığında 2011 yılında Oto Soket firmasını kurarak, geçmişten gelen tecrübemiz ile gelişen teknolojiye ayak uydurarak ürün çeşidini sürekli geliştiren, koşulsuz müşteri mem-

nuniyetini temel prensibi haline getirerek sektördeki yerini almıştır. Araç enstalasyonları üzerinde bulunan ısıya dayanıklı ve su geçirmez, yeni nesil konektörlerin ithalatını

ve ihracatını gerçekleştiren firmamız; binek, ticari, hafif ticari, iş makineleri, ağır hizmet alanında en iyi kaliteyi ve uygun fiyata sunmak amacıyla hareket etmektedir" şeklinde konuştu.

Zafer Kaya, "Türkiye'ye ithal ettiğimiz konektörlerden 8 farklı konektörün kalıplarının üretimini gerçekleştirecek, yerli üretime de geçen firmamızın öncelikli hedefi; kullanıcılar tarafından en çok tercih edilen otomotiv markalarının tesisatlarını üretmektir. Ayrıca ihracat yaptığımız ülkelerin sayısını artırarak ülke ekonomisinin büyümesinde katkı sağlamak da öncelikli hedeflerimiz arasındadır" dedi





**otosoket**  
waterproof connector

## **BÜYÜK ÇÖZÜMLER ÜRETEN KÜÇÜK YEDEK PARÇA**





## BİNEK



## AĞIR HİZMET



## HAFİF TİCARI



## İŞ MAKİNELERİ



## TİCARI



**otos** | 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

