



YEDPA HABER

KASIM-ARALIK 2018 / SAYI:12

YEDPA TİCARET MERKEZİ YAYINI

**YEDPA OLAĞAN GENEL KURULU YOĞUN KATILIMLA GERÇEKLEŞTİ.
30 YILDAN BU YANA YILAN HİKAYESİNE DÖNEN
TAPU SORUNU İMAR BARIŞI KANUNUYLA ÇÖZÜLECEK.**



YEDPA İMAR BARIŞI KANUNU İLE TAPULARINA KAVUŞUYOR



**OTOMOBİL
SEKTÖRÜ
İÇİN
SEKİZ
ÖNGÖRÜ**



**OTO YAN
SANAYİ
HAMMADEDE
KUR ALARMI
VERİYOR**



**OTOMOTİV 'DE
REKABET
SATIŞ
SIRALAMASINI
DEĞİŞTİRDİ**

40 Yıldır Birlikteyiz

1977 yılında başladığımız otomotiv yedek parça sektöründe, 40 yılı siz değerli müşterilerimizle birlikte nice başarılar yaşadık.

Birlikte daha nice sağlıklı, mutlu ve başarı dolu yıllara...

Depo&Lojistik Merkezimiz

Yönetim Binaımız



KALİTE VE UYGUN FİYAT HEDEFLEYENLERİN ADRESİ



b2b.otoismail.com.tr



oto ismail
otomotiv



OTO İSMAIL OTOMOTİV SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
Ferhatpaşa Mah. Üsküdar Cad. No: 2-6/1
34779 Ataşehir/İstanbul
Tel: 444 7 965 - 0216 471 13 17 Faks: 0216 471 14 71
info@otoismail.com.tr - www.otoismail.com.tr

Doğalız

Kullanmış olduğumuz ürünleri KALİTELİ markalardan alıyoruz. İnsan sağlığına aykırı lezzet verici maddeler kullanmıyoruz.

Sağlıklıyız

Yemeklerimizin TAZE SEBZE, KALİTELİ ET kullanarak hazırlıyoruz. SAĞLIKLI PİŞİRME tekniği ile pişirip uygun koşullarda servis ediyoruz.

Hijyeniz

Yemeklerimizin yapımında ARITILMIŞ SU kullanıyoruz. Bulaşıklarımızı 80°C'de bulaşık makinasında yıkıyoruz. Mutfağımızda düzenli olarak SANİTASYON'u sağlıyoruz.

Güveniliriz

1998'den günümüze gelişen servis ağımız, güçlü kadromuzla siz müşterilerimizin taleplerine AYRICALIKSIZ, HIZLI BİR ŞEKİLDE CEVAP VERİYORUZ.

Güler Yüzlüyüz

Biz "MÜŞTERİ HER ZAMAN HAKLIDIR" diyoruz. Sizlerin istek ve arzularınıza önem veriyoruz. Kendimizi sürekli yeniliyoruz. Çünkü İŞİMİZİ SEVİYORUZ.



Kaşarlı Tost
Karişik Tost
Omlet
Sucuklu Yumurta
Menemen (Sade)
Menemen (Kaşarlı)
Menemen (Karişik)
Tereyağlı Yumurta

Günün Çorbası
Sebze Yemeği
Etli Yemek
Tavuklu Yemek
Baklagiller
Makarna
Soslu Makarna
Peynirli Makarna

IZGARALAR

Aysen Köfte
Tavuk Biftek
Tavuk Şiş
Kanat
Adana
Urfa

DÜRÜM ÇEŞİTLERİ

Adana Dürüm
Urfa Dürüm
Tavuk Dürüm
Köfte Dürüm
Ekmek Arası Tavuk
Ekmek Arası Köfte

Cacık
Yoğurt
Ayrar
Çoban Salata
Mevsim Salatası
Günün Tatlısı

DİYET YAPANLARA

Ton Balıklı Salata
Tavuklu Salata
Köfte Salata
Peynir Salata



İŞYERLERİNE TOPLU YEMEK ÖZEL GÜNLERE, DAVETLERE CATERİNG HİZMETLERİ

BİZİ ZİYARET EDİN... www.aysenlokantasi.com



Mimar Sinan Mah. YEDPA Ticaret Merkezi
E Caddesi RK2 Ataşehir-İstanbul
Gsm : (0554) 494 11 72
Gsm : (0554) 494 11 81
Fax : (0216) 661 50 29
Tel : (0216) 471 03 56
bilgi@aysenlokantasi.com





TEPE TİCARET
EMLAK
TURİZM

www.tepeemlak.net

info@tepeemlak.net

Tel: 0216 660 17 07 Cep: 0533 749 93 00

TEPE EMLAK GAYRİMENKUL ALIM SATIM TADİLAT DEKORASYON

Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd. No:1

Yedpa Ticaret Merk.

B Cad. No:118/1-AS, P.K:34779

Ataşehir/İSTANBUL

[f](https://www.facebook.com/tepeemlakyedpa) tepeemlakyedpa [E](https://www.instagram.com/tepeemlakmevlut) @tepeemlakmevlut

[s](https://www.tepeemlakdanismanlik.sahibinden.com) tepeemlakdanismanlik.sahibinden.com

TEPE EMLAK YEDPA TİCARET MERKEZİ SATILIK DÜKKANLAR

- 26 M2 H 1 PASAJDA
- 26 M2 ASMA KATTA
- 26 m2 h2 p2 H CADDESİNDE ÇİTF ÇEPHELİ DÜKKAN
- 26 M2 ASMA KATTA
- 26 M2 G CA.ASMA KATTA 400 TL KİRA VAR
- 26 M2 C CADDESİ ASMA DA
- 26 M2 ASMA KATTA KÖŞE DÜKKAN 450 TL KİRA VAR
- 26 M2 B CAD.ASMA KATTA 450 TL KİRA VAR
- 26 M2 G CADDESİ GÜVNL.ASMA KAT 400 KİRASI VAR
- 26 M2 F CAD.ASMA KATTA 450 TL KİRACISI VAR
- 26 M2 F CAD.ASMA KÖŞE DÜKKAN 450 TL KİRA VAR
- 26 M2 C CAD.ASMA KÖŞE DÜKKAN 550 TL KİRA VAR
- 26 M2 C CADDESİ KÖŞE DÜKKAN 450 TL KİRACISI VAR
- 26 M2 C ASMA KÖŞE DÜKKAN 450 TL KİRACISI VAR
- 26 M2 ZEMİNDE İÇİ YAPILI 500 TL KİRA
- 42 M2 C ASMA KATTA 650 TL KİRACISI VAR
- 38 M2 B CAD. ASMA KATTA FULL YAPILI 650 KİRA VAR
- 52 M2 ASMA KATTA
- 38 M2 B CAD ASMA KATTA 750 TL KİRACISI VAR
- 52 M2 ASMA KATTA
- 52 M2 C CADDESİ ZEMİNDE 900 TL KİRA VAR
- 52 M2 A CAD. ASMA KATTA İÇİ FUL YAPILI 900 TL KİRA VAR
- 52 M2 ? CADDESİ ZEMİNDE 1000 TL KİRASI VAR
- 52 M2 ? CAD.ZEMİNDE KÖŞE 1000 TL KİRA VAR
- 60 M2 D ZEMİNDE CAMLI 1000 TL KİRACILI
- 52 M2 F CAD.ZEM. WC MUTFAK FULL YAPILI 1200 TL KİRA -
- 52 M2 ZEMİN +26 ASMA KAT FULL YAPILI 1700 KİRA
- 163 M2 GİRİŞ ASMA VE DEPO DAN OLUŞUYOR
- 52 M2 ZEMİN +26+26 TOPLAM 104 M2 2300 TL KİRA
- 264 M2 3 KATLI 2500 TL KİRACILI
- 180 M2 CAMLI KİRACILI
- 280 M2 ZEMİN ARTI ASMA KATTAN OLUŞUYOR
- 208 M2 CAMLI
- 280 M2 ZEMİN ARTI ASMA KATTAN OLUŞUYOR
- 400 M2 4500 TL KİRACILI
- AYTOP GIDA TOPTANCILAR SİTESİNDE 465 M2
- 9 TANE İÇLERİ FULL YAPILI 8100 TL KİRACILI TOPLU SATIŞ
- 600 M2 FULL YAPILI ÖNÜ AÇIK 7500 TL KİRACILI
- ATATÜRK MAHALLESİNDE KÖMPE PLAZA SATILIK

- 85 BİN TL
- 88 BİN TL
- 89 BİN TL
- 92 BİN TL
- 95 BİN TL
- 98 BİN TL
- 99 BİN TL
- 99 BİN TL
- 100 BİN TL
- 105 BİN TL
- 108 BİN TL
- 119 BİN TL
- 120 BİN TL
- 122 BİN TL
- 140 BİN TL
- 170 BİN TL
- 185 BİN TL
- 189 BİN TL
- 195 BİN TL
- 199 BİN TL
- 245 BİN TL
- 260 BİN TL
- 275 BİN TL
- 320 BİN TL
- 380 BİN TL
- 420 BİN TL
- 465 BİN TL
- 495 BİN TL
- 575 BİN TL
- 895 BİN TL
- 775 BİN TL
- 950 BİN TL
- 975 BİN TL
- 1050 BİN TL
- 1.550 BİN TL
- 1.650 BİN TL
- 2055 BİN TL
- 2.300 BİN TL
- 11 MİLYON TL

YEDPA TEPE EMLAK 12 AY KİRALIK PÖRTFÖY LİSTESİ

- C CADDESİ 26 M2 İÇİ YAPILI 500 TL
- H CADDESİ 26 M2 CAFER ABİ ACİL 500 TL
- H CADDESİ 26 M2 450 TL
- G CADDESİ 26 M2 500 TL
- G CADDESİ 26 m2 yapıli 500 TL
- F CADDESİ 247 AS 26 M2 550 TL
- F CADDESİ İÇİ YAPILI 550 TL
- F CADDESİ ASMA KATTA 42 M2 600 TL
- D CADDESİ GÜNEŞ OTO ÜSTÜ 44 M2 650 TL
- F CADDESİ 44 M2 ASMA KATTA 650 TL
- D CADDESİ 42 M2 GÜNEŞ OTO ÜSTÜ 700 TL
- B CADDESİ 38 M2 BÖLMELİ 750 TL
- B CADDESİ 38 M2 İÇİ YAPILI 800 TL
- YENİ ÇAMLICADA KİRALIK 2+1 DAİRE 2 KAT 900 TL
- YEDPA D CADDESİ KİRALIK 52 M2 ZEMİN 1200 TL
- YENİ ÇAMLICA MAHALLESİNDE 2+1 DOĞALGAZLI DAİRE 1000 TL
- YENİ ÇAMLICADA MAH. KİRALIK 2+1 DOĞALGAZLI DAİRE 1100 TL
- D CADDESİ 90 M2 CAMLI İÇİNDE RAFLARI OLAN 1750 TL
- MALTEPE GİRNE MAHALLESİNDE 3+1 DAİRE DUBLEKS 2000 TL
- G CADDESİ 90 M2 ÖNÜNE ARAÇ YANAŞIR 1750 TL
- F CADDESİ 180 M2 4 KATLI ASANSÖRLÜ 2250 TL
- YENİ ÇAMLICA MAHALLESİNDE CADDE ÜSTÜ KÖŞEDE DÜKKAN 3000 TL
- B CADDESİNDE 240 M2 GİRİŞ 1DEPO VE 1 ASMA KAT OLUŞUYOR YAPILI 3000 TL
- 208 M2 GİRİŞ VE ASMA KAT TOPLAM 208 M2 3500 TL +KDV 4000 TL
- X CADDESİ 180 M2 CAMLI YAPILI 3800 SON 4000 TL
- V CADDESİNDE 280 M2 RAFLI DÜKKAN 4000 TL
- X CADDESİNDE 456 M2 3 KATLI ASANSÖRLÜ 4500 TL
- B CADDESİNDE 420 M2 3 KATLI ASANSÖRLÜ 5500 TL
- C CADDESİNDE 350 M2 GİRİŞ VE ASMA KATTAN OLUŞUYOR 5500 TL
- YEDPA YAN CADDEDE 4 KATLI YAPILI OLMAYAN BİNA 8000 TL
- 550 M2 GİRİŞ VE ASMA KATTAN OLUŞUYOR 8500 TL
- ATATÜRK MAH. GÜMRÜK KARŞISI ANA CADDE ÜZERİ KURUMSALA FIRSAT 25000 TL

TURKERLER OTOMOTIV

GENTE
ELÇİ
GORTA

TURKERLER
OTOMOTIV

İTİNİZ

TURKERLER
OTOMOTIV



**TÜRKERLER
OTOMOTIV**

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

OTO BAKIM ÜRÜNLERİ



Daha fazla ürün için web sayfamızı ziyaret edin



www.e-jolly.com

KAT MÜLKİYETİ TAPULARININ DAĞITILMASI YÖNETİM OLARAK ANA HEDEFİMİZDİR



YEDPA TİCARET MERKEZİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI SALİH ATILGAN

DEĞERLİ YEDPA'LI ORTAKLARIMIZ, YEDPA SEKTÖREL KÜMELENMENİN EN GÜZEL ÖRNEKLERİNDEN VE ÜLKEMİZİN EN ÖNEMLİ TİCARET MERKEZLERİNDENDİR. ANA GÜNDEM MADDESİ OLARAK YER ALAN YEDPA TAPU SORUNU, YÖNETİM OLARAK ÖNCELİKLİ VE EN ÖNEMLİ GÖREVLERİMİZ OLDU. İMAR BARIŞI KANUNUYLA İLE ALINAN KARAR YEDPA AÇISINDAN SON DERECE ÖNEMLİ VE BELİRLEYİCİDİR. ÖZELİKLE İMAR BARIŞI'NIN GÜNDEME GELDİĞİ GÜNDEN BU YANA KONUYU TÜM MUHATAPLARI İLE DETAYLI BİR ŞEKİLDE KONUŞARAK GEREK İSTANBUL'DA GEREK ANKARA DA KONUYU GÖRÜŞTÜK VE YEDPA'YA EN İYİ KATKIYI SAĞLAYACAK ŞEKİLDE YEDPA'LI ORTAKLARIMIZ İLE PAYLAŞIYORUZ.

YEDPA'nın en önemli sorunlarından Kat mülkiyeti tapularının dağıtılması, gerçekleştirdiğimiz olağan genel kurulda aldığımız yeni İmar barışı kanunundan yararlanma kararı ile sorunun ortadan kalkmasını ümit ediyoruz. Yönetim olarak ana hedefimiz gerekli tüm çalışmaları yapıp tapu sorunu ortadan kaldırmak olacaktır. YEDPA yönetim kurulu olarak tapu soruna yönelik yoğun çabalarımız oldu sorunla ilgili çevre ve şehircilik bakanı, bakanlar, belediye başkanları gibi birçok kişiyi YEDPA'da ağırladık ve gerekli adımları attık, konunun muhatapları bizi

haklı görmüşlerdir, YEDPA kaçak statüde olmayan tüm işlemlerini tamamlamış yasal bir statüde olan bir bina olmasına rağmen ilerleme kaydedemedik. İmar barışı kanunu bizi bir nebze rahatsız etse de tapu sorunumuzu en kısa vadede ve sorunsuz çözüm olarak görmekteyiz. Yönetim ve YEDPA'lı ortaklarımızla büyük oy çoğunluğu ile aldığımız imar barışından yararlanma kararı tapu sorununu daha kısa vadede çözeceğini umut ediyoruz, üyelerimizin en iyi kararı verdiklerini düşünüyoruz.

Bundan sonra bize düşen görev süreci en iyi şekilde takip edip asıl amacımız olan tapuların dağıtılması olacak, yönetim kurulu arkadaşlarımız ile konuyu hakim durumdayız, para toplama sürecimiz olacak gerekli alt yapı çalışmalarımızı hazırlamıştık bu süreçte aksamalarımız olmaz, o süreci kısa sürede geçerse YEDPA'lılar açısından dönüm noktası diye bileceğimiz tapu sorunu çözmüş olup YEDPA tapularına kavuşmuş olacaktır.

Geçmişe yönelik bakarsak 2017 yılında YEDPA'nın tapu iskan ve arsa ile ilgili sorunlarının çözümüne kavuşturmak için çalışmalara devam edildi. "Bu kapsamda Ataşehir Belediyesi, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve önemli

olduğuna inandığımız siyasi partiler, diğer kurum ve kuruluşların yöneticileriyle YEDPA içinde ve ilgili kurumlarda toplantı ve görüşmeler yapıldı. Eksik kalan hisselerle ilgili süreç takip edilmiş, iştirakçi olunan şirketin hisseleri YEDPA arsası üzerine mahkeme kararı ile geçirilmiştir. Ana binada tek hak sahibi YEDPA' olmuştur"

YEDPA'nın sorunun çözümünde Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile görüşmelerine devam edildi. Bakan Bey'in YEDPA ziyaretinden sonra, İstanbul ve Ankara'da konuyla ilgili milletvekilleri, müsteşarlar ve diğer bakanlık yetkilileri ile görüşmelerini devam ettirmiştir. Nisan 2018 tarihinde kamuoyunda "İMAR BARIŞI" olarak adlandırılan yasal düzenlemelere YEDPA'nın beklentilerine uygun görüşler bildirilmiş, düzenlemenin bu şekilde meclise sevk edilmesi sağlanmaya çalışılmıştır. İmar Barışı tapusuz ve projesiz binaları kapsamakla beraber, bu tarz binalara verilecek yapı kayıt belgesi iskan belgesi yerine kabul edileceğinden, YEDPA'da ferdi mülkiyete geçişin önündeki engelleri ortadan kaldıracaktır. Düzenlemede yer alan tapu tahsis belgesinin alınmasına yönelik tutarlar, tapusuz ve kaçak binalar için anlamlı olsa da YEDPA gibi tapulu ve ruhsatlı yasal mevzuata uygun binalarda bu tutar normal

iskan bedelinin üzerinde talep edilmemesi yönünde çalışmalarımız yoğunlaşmıştır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, bölgemizde çok kapsamlı çalışmalar başlattı. Bu çalışmalara Ataşehir Belediyesi, Kentsel Dönüşüm Genel Müdürlüğü, Tapu kadastro genel müdürlüğü, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, TBMM Bayındırlık, İmar, Ulaştırma ve Turizm Komisyonu katkı sağlamaktadır. YEDPA ve üç mahalleyi kapsayan şuyulandırma ile ilgili çalışmalar tamamlanma aşamasına gelmiştir. Ataşehir Belediyesi bölgede eksik olan 11 bin 600 metrekare ipotek hissesini tedarik etmeye ve şuyulandırmaya yapılacak itirazları ortadan kaldırmaya yönelik çalışmalar yapmakta. YEDPA'dan eksik hisselerin tamamlanmasına yönelik talep edilen ipotek hisseleri, YEDPA açısından bir sorun teşkil etmemekte ve elimizde fazla hisse bulunmaktadır. Ataşehir Belediyesi'nin, YEDPA'nın İstanbul 3. İdare Mahkemesinin 2005/1496 ve 1497 esas numaralı kararları sonucu kazanımları ile ilgili şuyulandırmaya itiraz etmeyeceğine yönelik taahhüt talebi, YEDPA açısından bir sorun teşkil etmemektedir.

YEDPA içindeki günlük yaşamın daha fonksiyonel ve daha kolay olması için işletme bütçesi kapsamında her türlü faaliyet değerlendirilmektedir. En ekonomik yöntemlerle en yüksek fayda sağlanmasına çalışılmıştır.

*Saygılarımla,
Salih Atılgan*



16 YEDPA İMAR BARIŞI BİLGİLENDİRME TOPLANTISI YAPILDI

Toplantıda söz alan YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Atılğan, Nisan 2018 tarihinde kamuoyunda "İMAR BARIŞI" olarak adlandırılan yasal düzenlemelere YEDPA'nın beklentilerine uygun görüşler bildirilmiş, düzenlemenin bu şekilde meclise sevk edilmesi sağlanmaya çalışılmıştır.



17 YEDPA YÖNETİM KURULU İMAR BARIŞINA YÖNELİK ANKARA'DA GÖRÜŞMELER YAPTI

YEDPA Yönetimi, Cumhurbaşkanlığı baş danışmanı Ahmet Selim Koroğlu çevre ve şehircilik bakan Yrd Mücahit Demirtaş İstanbul Milletvekili Serkan Bayram ile Ankara TBMM, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığında imar barışı konusunda görüşmeler yapıldı.

22 YEDEK PARÇA FİYATLARI YÜZDE 50 ARTTI, SİGORTA FİYATINA YANSITILAMIYOR

Sigorta şirketlerinin temel giderlerinden olan yedek parça (hasar nedeniyle ödenen) fiyatlarındaki artış yüzde 50'yi buldu. TÜİK rakamlarına göre yüzde 48,7'lik fiyat tırmanışı lüks markalarda yüzde 85'i aştı. Hem trafik sigortasındaki tavan hem de kaskodaki rekabet nedeniyle bu rakamın yarısı bile sigorta primlerine yansıtılmıyor.

24 MİLLİ BİR MARKA ÜLKEMİZİ VE TÜM SEKTÖRLERİMİZİ YÜKSELTECEK

54. Motorlu araçlar tamir bakım ve imalat komite üyesi ve İTO başkan vekili Salih Sami Atılğan'ın İTO meclis toplantısında yaptığı sunum ve konuşma ile yeni ekonomik sistem açıklanmadan önce tüm sektörler açısından nelerin değerlendirilmesi gerektiği açısından oldukça belirleyiciydi.

KASIM-ARALIK 2018



18 CHP HEYETİ YEDPA TİCARET MERKEZİNİ ZİYARET ETTİ

CHP İstanbul MV. İbrahim Kaboğlu Ataşehir Bel.Baş. yar. Sadık Kayhan, Abdullah der CHP Ataşehir ilçe başkanı Hakkı Altınkaynak ve beraberindeki heyet Ticaret merkezimizi ziyaret etmiş olup Ticaret merkezi ile alakalı istişarede bulunuldu



34 BAŞAK OTOMOTİV AKSESUAR YENİ ŞUBESİYLE HİZMET AĞINI GENİŞLETİYOR

2005 yılından bu yana oto aksesuar alanında tecrübeli Başak otomotiv YEDPA ticaret merkezi karşısında açtığı yeni şubesiyle hizmet ağını daha da genişletmeyi hedefliyor.

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

Reklam Müdürü
Sabri Ergeneçoşar

YAYIN KURULU

Refik Koç
Kadir Şağbankalem
Mustafa Öz
Suat Bayram
Suat Önal
Hulusi Türker

KATKI SAĞLAYANLAR

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

CTP ve BASKI

Creative Basım Ltd. Şti.
Litros Yolu
2.Matbaacılar Sitesi
ZD1 Topkapı/İstnbul
Tel:0212 709 75 25



38 OTOMOTİV'DE REKABET SATIŞ SIRALAMASINI DEĞİŞTİRDİ

Bu yılın Ocak-Eylül döneminde yüzde 26,1 daralan otomotiv pazarı, satış rakamlarını korumaya çalışan markaların yoğun rekabetine sahne oldu. Farklı kampanyalarla müşterilerin dikkatinin çekilmeye çalışıldığı yarışta, birçok markanın satış sıralamasındaki yeri de değişti.



40 OTO PAZARINDA KALİTE BELGE İLE ARTACAK

İkinci el araç ticareti yapan tacir ve esnaf, faaliyetlerini yetki belgesi ile sürdürecektir. Pazarda hizmet kalitesini de artıracak yeni dönem için mesleki yeterlilik belgesine başvuranlar belgelerini almaya başladı.



41 OTO YAN SANAYİ HAMMADEDE KUR ALARMI VERİYOR

TAYSAD Başkanı Kanca, ilk yarıda korkulanın aksine yurtdışı talebinde sıkıntı olmadığını ancak, en büyük sorunlarının Türkiye'de üretilmesine rağmen dövizle alınan hammadde kaynaklı maliyet artışı olduğunu söyledi.



44 AVRUPA OTOMOBİL PAZARI İLK 9 AYDA ARTTI

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD), 2018 Eylül ayı Avrupa otomobil pazar değerlendirmesi verilerini açıkladı. Avrupa otomobil pazarı 2018 Ocak-Eylül döneminde yüzde 2,3 arttı.

42 OTOMOBİL SEKTÖRÜ İÇİN SEKİZ ÖNGÖRÜ

Geçtiğimiz yıl otomobil sektörü için hareketli bir seneydi. 2017 yılında, hem firmalar hem de inovatif piyasa oyuncuları yeni bir hizmet olarak mobilitedeki gelişmeler, çevreye duyarlı gelecek için güzel konseptler ve akıllı, sürücüsüz araçlardaki gelişmeler ile önemli adımlar attılar. 2018 yılının da sektör için yine hareketli ve oldukça heyecanlı bir sene olacağına inanıyoruz. Öne çıkan hususlardan bazılarını aşağıda listeledik:



43 TÜRKİYE'DE YEDİ KİŞİYE BİR OTOMOBİL DÜŞÜYOR

Türkiye'de ortalama 7 kişiye 1 otomobil düştüğü görülürken, ülke içerisinde ise en yüksek oranın 4 kişiye bir otomobil ile Ankara'da olduğu saptandı.



45 TİCARİ ARAÇLARDA KDV YÜZDE 1'E İNİYOR

Otomotiv sektörü iç satışlarda büyük bir gerileme yaşarken sektörü canlandırarak müjdedi Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak verdi. Albayrak, 1600 cc ve altı motorlu araçlarda da ÖTV'de 15'er puan düşürülürken, ticari araçlarda kdv oranını yüzde 1'e çekildiğini söyledi.

Ayff

OTOMOTİV MAMÜLLERİ
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

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



BAŞLICA ÜRÜN MARKALARIMIZ



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

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

50 Yıllık Tecrübe.

OTO İÇ DÖŞEME ÜRÜNLERİ İMALAT VE TOPTAN SATIŞI



www.ozis.com.tr

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



YEDPA İMAR BARIŞI KANUNU İLE TAPULARINA KAVUŞUYOR

YEDPA Olağan Genel Kurulu yoğun katılımıyla gerçekleşti. 30 yıldan bu yana yılan hikayesine dönen tapu sorunu imar barışı kanunuyla çözülecek. YEDPA konferans salonunda gerçekleşen imar başı kanuna yönelik toplantıda YEDPA'LI ortakların aldığı ortak kararlar imar barışı kanunundan yararlanılması yönünde karar alındı.

Toplantıda söz alan YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan, Bütün toplantılarda ana gündem maddesi olarak yer alan YEDPA tapu sorununun yönetim olarak öncelikli ve en önemli görevlerimiz olduğunu belirtti. İmar barışı kanunuyla ile alınan karar YEDPA açısından son derece önemli ve belirleyicidir dedi.

Atılğan; Özellikle imar barışının gündeme geldiği günden bu yana konuyu tüm muhatapları ile detaylı bir şekilde konuşarak gerek İstanbul'da gerek Ankara'da konuyu görüştük ve YEDPA'ya en iyi katkıyı sağlayacak şekilde YEDPA'lı ortaklarımız ile paylaşıyoruz. YEDPA bölgedeki çarpık kentleşme sonucu çevre mahallerin planla-

rının yapılmaması gibi sorunlarla tapu sorunundan gerek büyük şehir belediyesi gerek daha önce Ümraniye Belediyesi, şimdi Ataşehir Belediyesi ile sürekli yaptığımız görüşmeler sonuçsuz kalmıştır. Yaptığımız üst düzey görüşmelerde İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Ataşehir Belediyesi yetkililerini görüştürmemize rağmen maalesef



bu süreç ilerleyemedi. Bölgedeki planlamaların yapılmamasının nedenlerinden bir tanesi de yapılacak planın çarpık yapılaşmadan dolayı planın bölgeyi memnun edemeyeceğidir. Hal böyle olunca süreç uzadı, geldiğimiz nokta itibarı ile

İŞYERİ ÖDEME DETAYLARI
Yedpada yer alan 269 değişik tip olmak üzere toplam 2078 işyerine düşen ödeme listesi.

NET M ²	TİP	ÖDENECEK TUTAR
25,92	YENİ ZEMİN (450 AD.)	4.090,22 ₺
43,92	ASMA (300 AD.)	6.931,00 ₺
51,84	YENİ ZEMİN (350 AD.)	8.180,45 ₺
89,60	ZEMİN+ASMA (200 AD.)	16.495,55 ₺
135,72	ZEMİN+ASMA (150 AD.)	21.416,86 ₺

LİSTE

2 tane alternatifimiz var. Yönetim olarak ikisini de maliyetlendirdik. Birinci seçeneğimiz bir türlü sonuç alamadığımız yol üzerinden devam etmek ve bu yoldan devam etmek 30 yıldan buyana çözülemeyen bir yol sonucu belirsiz ve YEDPA için ciddi maliyetler oluşturmaktadır ve ilerleyemiyoruz. İkinci seçeneğimiz ise İmar Barışı'ndan faydalanmak. Özellikle Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile yaptığımız görüşme nezdinde İmar Barışı ile ilgili kendimize yol haritası oluşturduk. YEDPA açısından

en uygun maliyetlerle nasıl olur onu çalıştık. YEDPA'da ortak kullanma alanları otoparkları yapının yapılış şekliyle belki Türkiye'de tek olan bir yapı özeliğinde. Uzman kişiler ile bunun üzerinde çalıştık. YEDPA'nın faydasına olacak şekilde başvurumuzu yaptık. Yaptığımız maliyet hesaplamasında İmar Barışı'nın YEDPA açısından daha az maliyet ve kesin bir yol olarak olacağı kanaatine varılmıştır. Bu kanunla YEDPA tapu iskan sorununun daha kısa sürede ve az maliyetle çözüleceğine inanıyoruz.



YEDPA İMAR BARIŞI BİLGİLENDİRME TOPLANTISI YAPILDI

İmar barışı ile ilgili bilgilendirme ve istişare toplantısı YEDPA konferans salonunda yoğun bir katılımı ile gerçekleşti.

Toplantıda söz alan YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Atılğan, Nisan 2018 tarihinde kamuoyunda "İMAR BARIŞI" olarak adlandırılan yasal düzenlemelere YEDPA'nın beklentilerine uygun görüşler bildirilmiş, düzenlemenin bu şekilde meclise sevk edilmesi sağlanmaya çalışılmıştır. İmar Barışı tapusuz ve projersiz binaları kapsamakla beraber, bu tarz binalara verilecek yapı kayıt belgesi iskan belgesi yerine kabul edileceğinden, YEDPA'da ferdi mülkiyete geçişin önündeki engelleri ortadan kaldıracaktır. Düzenlemede yer alan tapu tahsis belgesinin alınmasına yönelik tutarlar, tapusuz ve kaçak binalar için anlamlı olsa da YEDPA gibi tapulu ve ruhsatlı yasal mevzuata uygun binalarda bu tutar normal iskan bedelinin üzerinde talep edilmemesi yönünde çalışmalarımız yoğunlaşmıştır dedi.

İMAR BARIŞI YASAL DÜZENLEMESİ

YEDPA'nın sorunun çözümünde Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile görüşmelerine devam ettiğini aktaran Atılğan, "Bakan Bey'in YEDPA ziyaretinden sonra, İstanbul ve Ankara'da konuyla ilgili milletvekilleri, müsteşarlar ve diğer bakanlık yetkilileri ile görüşülecektir. İmar barışına yönelik son gelişmeler olağan genel kurulda alınacak karar ile sonuçlanacaktır.

İMAR İSKAN ÇALIŞMALARI

2017 yılında YEDPA'nın tapu iskan ve arsa ile ilgili sorunlarının çözümüne kavuşturmak için çalışmalara devam edildi diyen Salih Atılğan, "Bu kapsamda Ataşehir Belediyesi, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve önemli olduğuna inandığımız siyasi partiler, diğer



kurum ve kuruluşların yöneticileriyle YEDPA içinde ve ilgili kurumlarda toplantı ve görüşmeler yapıldı. Eksik kalan hisselerle ilgili süreç takip edilmiş, iştirakçi olunan şirketin hisseleri YEDPA arsası üzerine mahkeme kararı ile geçirilmiştir. Ana binada tek hak sahibi YEDPA'dır" ifadelerini kullandı. İştirakçisi oldukları şirketin tüm hisselerinin YEDPA uhdesine aktarıldığını açıklayan Atılğan, "Bu genel kurulda alacağımız karar sonrası şirketin YEDPA ile birleşme işlemleri YEDPA adı altında tamamlanmış olacaktır. YEDPA 9 NO'lu parsel 5840, 10 NO'lu parsel 5841,11 NO'lu parsel 5842 numarasıyla tapulu arsaları toplam 128 bin metrekaresi satın alınarak süreç başlatılmıştır. Yer seçimi ve tapu onayları Yıldız Teknik Üniversitesi tarafından

fizibilite raporlarıyla onaylanmıştır. İnşaat ruhsatı alan proje 15.03.1989 tarihinde onaylanmıştır. Ana binanın inşaatı 1999 yılında tamamlanmıştır 1995 yılından itibaren firmalar YEDPA'da faaliyetlerine devam etmektedir. Doluluk oranı yüzde 96 seviyesindedir. Dükkanların bir kısmı depo durumundadır. 1996 yılında Üsküdar kadastro mahkemesi kararı devamında şuyulandırma çalışmaları ve 2003 yılında DOP ortak düzenleme alanları kesintileriyle ana bina ve arsada YEDPA hisse payı 39 bin 280 metrekareye düşmüştür. 45 bin 871 metrekare ipotek borçlusu olmuştur" dedi.

2017 YILI İMAR VE TAPU İLE İLGİLİ FAALİYETLER

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, böl-

gemizde çok kapsamlı çalışmalar başlattı diyen Atılgan, "Bu çalışmalara Ataşehir Belediyesi, Kentsel Dönüşüm Genel Müdürlüğü, Tapu kadastro genel müdürlüğü, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, TBMM Bayındırlık, İmar, Ulaştırma ve Turizm Komisyonu katkı sağlamaktadır. YEDPA ve üç mahalleyi kapsayan şuyulandırma ile ilgili çalışmalar tamamlanma aşamasına gelmiştir. Ataşehir Belediyesi bölgede eksik olan 11 bin 600 metrekare ipotek hissesini tedarik etmeye ve şuyulandırmaya yapılacak itirazları ortadan kaldırmaya yönelik çalışmalar yapmakta. YEDPA'dan eksik hisselerin tamamlanmasına yönelik talep edilen ipotek hisseleri, YEDPA açısından bir sorun teşkil etmemekte ve elimizde fazla hisse bulunmaktadır. Ataşehir Belediyesi'nin, YEDPA'nın İstanbul 3. İdare Mahkemesinin 2005/1496 ve 1497 esas numaralı kararları sonucu kazanımları ile ilgili şuyulandırmaya itiraz etmeyeceğine yönelik taahhüt talebi, YEDPA açısından bir sorun



teşkil etmemektedir. YEDPA sorunun kısa sürede çözülmesi şartıyla

bu taleplere olumlu yaklaşmaktadır şeklinde konuştu.

YEDPA YÖNETİM KURULU İMAR BARIŞINA YÖNELİK ANKARA'DA GÖRÜŞMELER YAPTI

YEDPA Yönetimi, Cumhurbaşkanını baş danışmanı Ahmet Selim Köroğlu çevre ve şehircilik bakan Yrd Mücahit Demirtaş İstanbul Milletvekili Serkan Bayram ile Ankara TBMM, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığında imar barışı konusunda görüşmeler yapıldı.





CHP HEYETİ YEDPA TİCARET MERKEZİNİ ZİYARET ETTİ

CHP İstanbul MV. İbrahim Kaboğlu Ataşehir Bel.Baş.yar. Sadık Kayhan, Abdullah der CHP Ataşehir ilçe başkanı Hakkı Altınkaynak ve beraberindeki heyet Ticaret merkezimizi ziyaret etmiş olup Ticaret merkezi ile alakalı istişarede bulunuldu. YEDPA Ticaret merkezi, imar affı hakkında CHP İstanbul Milletvekili İbrahim Kaboğlu ve beraberindeki heyet ile tapu sorunu hakkında fikir alışverişinde bulundu.



YEDPA TİCARET MERKEZİMİZDE

SGK BİLGİLENDİRME TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ



SGK bilgilendirme toplantısına YEDPA'da faaliyet gösteren birçok firma yetkilisinin katılımıyla gerçekleşti. YEDPA konferans salonunda düzenlenen bilgilendirme toplantısında kanun kapsamındaki sigortalılar, iş yeri olan işverenler, kamu kurum ve kuruluşları ile genel sağlık sigortalıları gibi birçok konu hakkında SGK yetkilileri, YEDPA esnafına bilgiler verdi.

NIKEN

AUTO ACCESSORIES



SUPER AYDINLATMA
KOLAY MONTAJ
DELME-KESME GEREKTIRMEZ
SOĞUTUCU FAN
30W/4000LM

LED XENON



VIDASIZ MONTAJ
ARACA OZEL TASARIM
ERGONOMIK TASARIM

KOL DAYAMA



3D TASARIM
SABITLEME KLİPSLERİ
SAFT USTU KORUMA
KOKUSUZ

3D PASPAS



4 FARKLI TON
CIZILMEZ-SOLMAZ
ZARARLI UV ISINLARIN-
DAN KORUYUCU

CAM FILMI



PASLANMAZ KROM CİTA
GENİŞ URUN CESİDİ
KLİPLİ MONTAJ

KROMLU CAM RUZGARLIGI



OTO ERBAYLAR

AUTO ACCESSORIES

FERHATPASA MH USKUDAR CD NO:30 ATAŞEHİR / İSTANBUL

TEL: 0216 661 23 13 - info@otoerbaylar.com.tr

www.otoerbaylar.com.tr



FİMAC, ÖZEL FİLTRE VE MAKİNE İMALATINDA İDDİALİ

Fimac Filtre ve Makine, genç, dinamik ve '7/24 Hizmet' sloganı ile yola çıkmış, müşteri memnuniyetini ve kaliteyi vazgeçilmez bir unsur sayan, ülke ekonomisine ve milli üretime katkı sağlamak amacıyla her çeşit "Filtre ve Separatör" Endüstriyel Filtre Ürünleri Üretim, Satış ve Projelendirme hizmetleri sunan bir firma.

Fimac Filtre ve Makine 15 yıllık üretim tecrübesi ile talep edilen Özel Filtre ve Makine İmalatı konusunda ayrıcalıklı hizmetler gerçekleştiren, sorunsuz üretim felsefesini benimseyerek yola çıkmış genç ve yeni bir firma. Firması hakkında açıklamalarda bulunan Fimac Filtre ve Makine Genel Müdürü Yüksek Makine Tek. Mehmet Armağan, "Fimac Filtre ve Makine kendi alanında birçok ürün ve hizmet sunmakta. Firmamız; Basınçlı Hava Sektörü, bu sektöre yönelik kompresör grubu için hava filtreleri,

yağ filtreleri, yağ ayırıcı separatörler (spin-on tip ve dalma tip) ve basınçlı hat filtreleri ile kompresör yedek parçalarının tedariki, otomotiv sektörü; bu sektöre yönelik ağır vasıtalar için filtre, akü ve balata çeşitleri, enerji sektörü; bu sektöre yönelik gaz türbin filtreleri, doğal gaz filtreleri, havalandırma sektörü; bu sektöre yönelik uygun standartlarda üretilen hepa filtreleri ve ortam havalandırma – toz tutucu filtre grupları, endüstriyel alanlar da ise hidrolik filtrasyon grubu, toz boya - kumlama sektörüne yönelik filtreler, endüstriyel filtrelerin

imalat-satışı ve projelendirmeleri başta gelmekte" dedi. Armağan, "Ayrıca firmamız, basınçlı kaplar, kaldırma araç ve gereçleri, kompresörler ve hava tanklarının, vinç, forklift vb. araçların periyodik kontrollerini yaparak, belgelendirme ve onay süreçlerinin tamamlanmasına yönelik hizmetlerde vermekteyiz. Son olarak da, içerisinde bulunduğumuz sektörlerden firmamıza gelen talepler doğrultusunda özel filtre & makine imalatı ile müşterilerimize anahtar teslimi hizmetler vermekte" şeklinde konuştu.

Verdiğimiz tüm bu hizmetlere müşterilerimiz www.filtreci.com.tr internet sitesi üzerinden ulaşabiliyor diyen Armağan, “Firmamız Türkiye geneline hizmet vermenin yanı sıra İhracat yaparak da ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır. Tamamı Yerli üretim olan ürünlerimizin ihracatını yaparak ülke ekonomisine olan katkımızdan ötürü gurur duyuyoruz” ifadelerini kullandı.

Mehmet Armağan, “Hizmet verdiğimiz sektörlerde bizi diğer firmalar ve rakiplerimizden farklı kılan en büyük özelliğimiz “7/24 Hizmet” anlayışı ile fiyatlandırma konusunda “ Maksimum 24 “ saatte, geri dönüş yapma sloganıdır. bu sloganla sorunsuz imalat ve tedarik sağlama garantimiz, ayrıca yaklaşık 15 yıllık üretim tecrübemiz neticesinde geniş referans bilgisi ile fiyatlandırma - numune çalışması - alternatif ürün geliştirme ve muadil ürün tespiti konularında tecrübe farkımız, bizi her zaman ön plana çıkarmaktadır.

Hizmet Kalitesi açısından; maalesef ki ithal ürünlerin, özelliklede Uzakdoğu – Çin vs. gibi ülkelerin pazarda bulunması ve ayrıca kaliteden uzak üretim yapmaya, ucuza mal satmaya uğraşan, sattıkları ürünlerin Özelliğini ve Niteliğini bilmeyen satıcıların ne yazık ki sektörün kalitesini ve dengesini olumsuz etkilediğini görmekteyiz. bu durum, bahsi geçen firmaların üretim-OEM’e ve diğer kullanıcılara tedarik sağlamaya çalışmaları, ayrıca üretimde maliyet unsurunun en ön plana çıktığı mevcut şu dönemde, bizim ürünlerimizin kalite ve performanslarını, uygun fiyat ve sorunsuz “7/24 hizmetlerimizi” kullanıcıya daha detaylı ve doğru anlatmaya zorunlu hale getirmiştir. Bizler de bu süreçte, bu tip firmalarla mücadeleyi kendimize milli bir görev addederek bu yolda emin adımlarla ilerlemekteyiz.

Özellikle Vidalı hava kompresörlerinde kullanılan “ Spin On Tip Separatörler “ için “4N Teknolojisi” olarak adlandırdığımız ve tamamen kendi tasarımlarımızla ürettiğimiz, sektörün ihtiyaç duyduğu kaliteyi, fiyat/ performans farkıyla müşterilerimize



hizmet olarak sunmaktan dolayı ayrıca mutluluk duymaktayız” şeklinde konuştu.

Armağan, “basınçlı hava sektöründe bulunan yerli kompresör üreticilerinin, servislerinin ve hatta son kullanıcıların ithal ürünlere olan ilgilerini azaltarak, sektöre yönelik yerli üretim kompresör yedek parçası yapan, filtre – kurutucu ve diğer ekipmanlar üreten yerli firmalara güvenmeleri gerektiğin altını çizerek hatırlatmak isteriz. Kompresör üreticilerinin nasıl ki kendi üretimlerine güveniyor ve kendi kalitelerine inanıyorlarsa; aynı duyarlılığı sektörde bulunan güvenilir, kaliteli ve teknik bilgi ve tecrübeye sahip tedarikçileri tespit ve tecrübe ederek, onlara da aynı güven



Mehmet Armağan Kimdir?

Anadolu'nun doğal güzellikleriyle dolu, Nevşehir'de dünyaya geldi. İlk, orta ve lise eğitimini Nevşehir'de bitirdi. Ufak sayılacak yaşlarda, babasının yönlendirmesiyle, torna tesviye çıraklığıyla başlayan iş ve meslek hayatı, teknik lise makine bölümünün ardından, Trakya Üniversitesi Makine Bölümü'nden mezun olunca dek sürdü. Mezuniyetin ardından Talaşlı Üretim, Tersane Bakım ve Özel Makine İmalatları ve Projelendirme safhalarıyla devam etti. Yaklaşık 15 yıla yakın süredir de Türkiye'de kompresör sektörüne yönelik “Separatör ve Filtre” üretimi yapan iki yerli firmadan birinde fabrika müdürlüğü görevini sürdürdü. 2018 yılı başlangıcı itibarıyla de aynı sektörde hizmet vermek üzere kendi üretim, satış ve projelendirme firmasını kurarak, bu sektöre yeni bir soluk katarak, yoluna ve hayatına devam etmektedir.

ve inancı göstermeleri gerektiğini düşünüyoruz. Yerli üretimin ön plana çıkarılmaya hız verildiği bu zamanda, ülkemizin duyarlı ve dayanışmaya açık firmalarının ‘yerli malı yurdun malı’ sözüyle hareket ederek, yerli üreticileri tercih edeceklerine olan inancımız sonsuzdur” dedi.



YEDEK PARÇA FİYATLARI YÜZDE 50 ARTTI, SİGORTA FİYATINA YANSITILAMIYOR

Sigorta şirketlerinin temel giderlerinden olan yedek parça (hasar nedeniyle ödenen) fiyatlarındaki artış yüzde 50'yi buldu. TÜİK rakamlarına göre yüzde 48.7'lik fiyat tırmanışı lüks markalarda yüzde 85'i aştı. Hem trafik sigortasındaki tavan hem de kaskodaki rekabet nedeniyle bu rakamın yarısı bile sigorta primlerine yansıtılmıyor.

Dolar kurununun 12 Mart'tan başlayarak bir dizi nedenden dolayı 13 Ağustos'ta yüzde 47.5 değer kazanmasının ardından yedek parça fiyatlarına yapılan zamlar, fiyatların yılbaşından bu yana yüzde 50'ye yakın artmasına neden oldu. Hasar ödemelerinde en büyük kalemi olan yedek parça fiyatlarındaki bu güçlü artış sigortacıların maliyetlerini de katladı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) rakamlarına göre yedek parça fiyatları son 1 ayda yüzde 17.7 yılbaşından bu yana yüzde 42.6 ve son 1 yılda da yüzde 48.7 artmış oldu. Lüks araç yedek parçalarında bu tutarın yüzde 85'i bulunduğu görüldü. Ancak 13 Ağustos'tan sonra döviz kurununun yüzde 31.4 düşmesinin ardından herhangi bir indirimle gidilmedi.

HEM TAVAN HEM REKABET

Yine TÜİK rakamlarına göre yılbaşından bu yana sigortada genel fiyat artışı ise yüzde 21'de kaldı. Artış yedek parça fiyatlarındaki yükselişin vurduğu trafik ve kasko dallarında yılbaşından bu yana yüzde 24.8' seviyesinde gerçekleşti. Çünkü sigorta şirketleri trafik sigortasında tavan fiyat uygulaması ve kaskoda ise rekabet nedeniyle fiyat artıramıyor. Bu nedenle sigorta primlerinde fiyat artışı yedek parçadaki artışın yarısına bile ulaşmıyor. Aradaki farkı ise sigorta şirketleri cepten karşılamak zorunda kalıyor. Nitekim TÜİK rakamlarına göre ulaştırma sigortasında yani kasko ve trafikte fiyat artışları yılbaşından bu yana yüzde 24.8 olabildi.



Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) rakamlarına göre yedek parça fiyatları son 1 ayda yüzde 17.7 yılbaşından bu yana yüzde 42.6 ve son 1 yılda da yüzde 48.7 artmış oldu. Lüks araç yedek parçalarında bu tutarın yüzde 85'i bulunduğu görüldü. Ancak 13 Ağustos'tan sonra döviz kurununun yüzde 31.4 düşmesinin ardından herhangi bir indirimle gidilmedi.

REKABET YASASINA AYKIRI MI?

Yedek parça fiyat artışlarının aynı günlere denk gelmesi ise bu alanda bir rekabet ihmali olma ihtimalini güçlendiriyor. Çünkü yedek parça üretici ve ithalatçıları aynı gün talep

olduğunda ürünü arz etmiyor, genel akışa göre belirli bir stok ile çalışıyor. Bu gibi durumlarda stoğu fazla olan o stoğu eritinceye kadar eski fiyattan stok eriyip yeni ürün geldikten sonra yeni fiyattan satış yapıyor. Dolayısıyla stoğu az olanın daha önce fazla olanın daha geç fiyat artışı yapması gerekiyor. Ancak bu kez firmalardaki zamlar kur artışı yaşanır yaşanmaz hemen hemen aynı zamanlarda yapıldı. Bu durum Rekabet Kurulu'nu harekete geçirebilir. Sigortacıların kayıp yaşadığı bir başka alan da sağlık. İlaçta yüzde 21 ve temel sağlık ürünlerinde yüzde 17'lik artışa karşın sağlık sigortası fiyatları yüzde 15,6 artabildi. Aradaki fark ise yine sigorta şirketlerinin cebinden çıkıyor.

filtreci.com.tr®

filtreci.com.tr®

filtreci.com.tr®



4N
technology

NEW
INNOVATIVE
STROG
DIFFERENT

fimac®
Filtre ve Makine
San. Tic. Ltd. Şti.



info@filtreci.com.tr & fimactr@gmail.com

www.filtreci.com.tr

Adres : M.Sinan Mah. Üsküdar Cad.
YEDPA Tic. Merkez. A-Cad.NO:71/AS
Ataşehir / İstanbul
T: 0 216 471 85 25
F: 0 216 471 85 26



7/24
0544 660 40 90

Turkey
Discover the potential

MİLLİ BİR MARKA ÜLKEMİZİ VE TÜM SEKTÖRLERİMİZİ YÜKSELTECEK

54. Motorlu araçlar tamir bakım ve imalat komite üyesi ve İTO başkan vekili Salih Sami Atılğan'ın İTO meclis toplantısında yaptığı sunum ve konuşma ile yeni ekonomik sistem açıklanmadan önce tüm sektörler açısından nelerin değerlendirilmesi gerektiği açısından oldukça belirleyiciydi. 2012 yılında oluşturulan yerli araç platformu, Elektrikli otomobil, otomotiv sektörünün dünya ve Türkiye'deki durumu noktasında yaptığı değerlendirmeler bir hayli ilgi çekti. Bu önemli sektörün bugüne ve geleceğe bakışını özetleyen Salih Sami Atılğan'ın konuşmasından pasajları okurlarımızla paylaşıyoruz.

Evet, bugün sizlerle otomotiv sektöründe ilginizi de çekeceğini umduğum pek çoğunuzun da aslında ilk gündeme geldiği anlar itibarıyla heyecanla takip ettiğinizi düşündüğüm yerli araç konusuyla alakalı bir sunum paylaşmak istiyorum. Zira 2012 yılında bir platform oluşturmuştuk, yerli araç platformu diye. Zaman zaman bu konuyu farklı boyutlarda sektör içerisinde akademisyenler, işte Odalar gibi kurumlarla paylaştığımız bir konu. Bu konuda bir fikir açıklığının ortaya çıkması ve yerli aracın gerekliliğiyle ilgili ortaya çıkabilen bazı negatif düşüncelerin de ortadan kalkması adına faydalı olacağım düşündüğüm bir sunum. Dünyada otomotiv sektörünün yapısına baktığımızda, otomotiv sektörü dünya ticaretinin yaklaşık %5'lik bir kısmını oluşturuyor. Dünyada da 97 milyondan fazla 100 milyonlara yaklaşan bir araç üretimi söz konusu ve ağırlıklı olarak Asya Pasifik ülkelerinde bu üretim gerçekleşiyor. Ülkemizde üretim açısından oldukça önemli bir pozisyonda, dünya üretimi sıralamasında 14. sırada, Avrupa Birliği içerisinde de 5. sırada yer alıyoruz. Üretim adetimiz de 1 milyon 696 bin adet gibi bir sayıya ulaşıyor. Pazar olarak değerlendirdiğimiz takdirde de ülkemiz yine önemli bir pazar. Aslında Potansiyelimiz çok daha fazla. Burada bazı kısıtlamalar ve talebi daraltmaya yönelik tedbirler alındığı için



Dünyada otomotiv sektörünün yapısına baktığımızda, otomotiv sektörü dünya ticaretinin yaklaşık %5'lik bir kısmını oluşturuyor. Dünyada da 97 milyondan fazla 100 milyonlara yaklaşan bir araç üretimi söz konusu ve ağırlıklı olarak Asya Pasifik ülkelerinde bu üretim gerçekleşiyor.

ülkemizde bu gerçek olarak ortaya çıkmıyor ama yine de 1 milyonlara ulaşan bir talep söz konusu. Bu anlamda da Türkiye dünyada 18, Avrupa Birliği içerisinde de 6. sırada yer alıyor. Ülkemiz aslında bu yönüyle değerlendirdiğimiz zaman otomotiv

sektörü Türkiye'deki ekonomi açısından oldukça önemli bir pozisyonda. Zira bunu ihracat rakamlarında çok daha iyi bir şekilde fark ediyoruz. 29 milyar dolarlık bir 2017 yılı itibarıyla ihracatla Türkiye toplam ihracatının %18'lik bir kısmının gerçekleştiği bir alan. 10 milyar dolara yaklaşan bir yan sanayi ihracatımız var. Bu oldukça önemli, katma değer en yüksek olduğu alan burası. Aslında bitmiş araç ihracatında ülkemiz arzu etmiş olduğu dış ticaret fazlasını ortaya çıkaramıyor. Son 10 yıl itibarıyla değerlendirdiğimiz takdirde 2017 yılı ki önümüzdeki dönemlerden ciddi bir şekilde ayrışıyor. Sektör 2017 yılında 6,5 milyar dolarlık bir ihracat fazlası

verdi ama onun önceki dönemlerde de neredeyse dış ticaret fazlası vere-meyecek bir düzeyde gerçekleşiyordu. Burada aslında ülkemizde böyle-sine önem arz eden hele hele ihracat açısından birinci sektör olan otomotiv sektörünün bu rakamların çok daha ilerisinde bir pozisyonda yer alması gerekiyor. Burada bazı yanlışlıklar olduğu hemen fark ediliyor ve tabi bunları anlatıyorum sonuç itibariyle esas konuma geleceğim.

Esas konumuz; yerli araç ve Türkiye'nin otomotivde bir marka sahibi olmasıyla alakalı. Buradan otomotivdeki, dünyadaki trendleri görmemiz lazım. Burada önemli bir kırılma anı yaşıyoruz. Şüphesiz geçmiş olan dönemlerde insanlar otomotivlere uyumlu bir hayat modeli oluşturmaya yönelik olarak çalış-mışken bu geldiğimiz nokta itibariyle özellikle gelişmiş bazı ülkelerde çok katı tedbirler de uygulamaya geçme-yeye başladı. Artık otomotivler insanlara uyum sağlamak zorunda.

Şüphesiz çevresel faktörler, enerji maliyetleri ve insanların kent yaşamı içerisinde özellikle araçların sebep olduğu birtakım sorunlar nedeniyle bu konular çok daha ciddi bir şekilde ön plana çıkıyor. Burada hemen verilerde de fark edildiği üzere aslında elektrik enerjisinin araçlarda kullanıldığı takdirde tekerde güç olarak ortaya çıkması belirgin bir şekilde bir farkındalık yaratıyor. Otomotiv satın alma tercihlerinde ülkemizde aşağı yukarı dünya ortalamalarından çok farklı özellikle gelişmiş bazı ülkelerle ve Avrupa Birliği'yle bağlantılı olarak bunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Yakıt verimliliği en ön planda yer alırken aracın tasarım ve modeli tabi ki devamında fiyatı, ikinci el değerleri ve satış sonrası maliyetlerde bu sürece etki eden unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şu an Türkiye, ülkemizde de dahil olmak üzere elektrikli araçlar yapılabiliyor ama burada bir sıkıntı var. Araçlar yeterince ekonomik değil. Bu nedenle araçların kullanılmasında sorun var. Yani üretilmesinde değil de kullanım sayısının artmasıyla ilgili. Dünya nüfusunun hızlı bir şekilde şe-



Esas konumuz; yerli araç ve Türkiye'nin otomotivde bir marka sahibi olmasıyla alakalı. Buradan otomotivdeki, dünyadaki trendleri görmemiz lazım. Burada önemli bir kırılma anı yaşıyoruz. Şüphesiz geçmiş olan dönemlerde insanlar otomotivlere uyumlu bir hayat modeli oluşturmaya yönelik olarak çalışmışken bu geldiğimiz nokta itibariyle özellikle gelişmiş bazı ülkelerde çok katı tedbirler de uygulamaya geçmeye başladı. Artık otomotivler insanlara uyum sağlamak zorunda.

hirleştiği göz önüne aldığınız taktirde önümüzdeki dönemlerde şu an zaten bununla ilgili ciddi tedbirler alınıyor. Özellikle yerel ve genel yönetimler bu konulara çok daha ciddi şekilde eğilmek zorunda ve ülkemizde de imar planlarına varıncaya kadar artık bu tip konular yer almaya başladı.

Elektrikli araçlar geleceğimiz açısından, aynı şekilde akıllı araçlar, elektrikli araçlar bizim için çok yakın kabul edeceğimiz bir tarihte hayatımızın bir parçası olarak devam edeceklerdir. Elektrikli araçlar konusu oldukça büyüdü. Özellikle Kuzey Avrupa ve Batı Avrupa ülkeleri bu konuda çok hem zorlama açısından hem teşvikler açısından elektrikli araçları ön plana çıkarma gayreti içerisinde. Yine bu araçların en yaygın olduğu Çin gibi ülkelerde belirli araç gruplarının özellikle taksiler gibi yönelik olarak teşvikler ön planda yer alıyor. Yani bu an itibariyle elektrikli araçların kamu tarafından mutlaka ciddi bir şekilde desteklenmesi gerekiyor.

Sayın Cumhurbaşkanımızın yerli araçla ilgili yapmış olduğu açıklama ve hem otomotiv sanayi, otomotiv strateji belgesinde hem de 2023 vizyonu içerisinde yerli Türk marka bir aracın yer alması konusunda bir hedef ortaya koydu. Bazı çalışmalar düzenlendi, bizim yerli araç Platformu da bu süreçlerde katkılar sundu. Baba yiğit kavramıyla başlayan işin olur olmazının konuşulduğu süreçlerden sonra 5 milyar dolar gibi bir rakam ortaya çıkardılar ama daha sektörün

diğer katmanları ve görüş ifade eden kesimler ağırlıklı olarak yerli, Türk bir markanın yapılmasının gerekliliğiyle ilgili görüşlerini ortaya koymuş oldu-lar, Türkiye dünya ekonomisinin 17. sırasında yer alıyor otomotiv sektörü aslında cari açığın kapanmasıyla ilgili ciddi katkılar sağlayabilecek bir özellik arz etmekte. Ülkemizde 1 milyon 900 bin olan üretim kapasitesi de %90'lar nispetinde kapasite kullanım oranı var, oldukça yüksek bir oran. Son 6-7 yıldır ülkemizde yeni bir markanın herhangi bir şekilde üretim yapmadığını rahatlıkla söyleyelim. Yeni bir marka model Türkiye'ye yatırım yapmadı ama mevcut markalar yatırım olanların ek yatırım bu süreçle de devam ettiler. Dikkat edilmesi gereken bir diğer konuda, Türkiye'de kişi başına düşen araç sayısı alakalı, burada da her bin kişiden yüz elli kişinin arabası var. Bu rakam dünya ortalamaları seviyelerinde bir rakam aslında. Bugün Bulgaristan'da kişi başına düşen araç sayısı Türkiye'nin iki katı, Almanya'da dört katı, Amerika'da çok daha fazla. Bu bilgiler Türkiye'de otomotiv potansiyelinin ortaya konulması açısından ciddi bir veri havuzu oluşturmaktadır. Ülkemizin bu sürece yaklaşımıyla en güçlü olduğu alanlardan bir tanesi şüphesiz mühendislik yetkinliği ve imalat deneyimiyle alakalı olarak Türkiye otomotiv sektörü dünyayla, küresel markalarla entegrasyonu tamamlamış, zaten bu markaların büyük bir kısmım Türkiye'de belli modelleri üretilmekte. Yani işin özeti teknik açıdan Türkiye hiçbir sorun yaşayacak gibi görünmüyor. Tabi zayıf noktamız bu noktada köklü bir otomotiv markamız ve pazarlama deneyi. Zaten sorun işin pazarlama boyutunda ortaya çıkabilecek bir durumda arz ediyor. Yine yan sanayi imkanları açısından da oldukça küresel markalarla entegre çalışan otomotiv sanayisi bu markaların ortaya koyabileceği bir direnç veya baskıyı da göz ardı etmemesi gerekiyor. Burada belli yaklaşımlarda süreç içerisinde ortaya çıkmaya başladı diye söyleyebiliriz, evet, potansiyel olarak bahsettiğimiz üzere hem Türkiye'de kişi başına düşen araç sayısı düşük. Yani iç pazar açısından, hem de mevcuttaki araçla-

rımızın yaş ortalaması oldukça fazla. Bununla ilgili son zamanlarda hurda indirimleri vesaire gibi konular gündeme geliyor ama her halükârda fazla ve Türkiye’de ciddi bir şekilde aslında baskılanmış bir talep söz konusu. Türkiye pek çoğunuzun da bildiği üzere dünyanın en pahalı vergilerini ödemek durumunda kalan bir ülke durumunda ama iş gücü açısından ve mühendislik bağlamında yurt dışına ihracat yapabilecek özellikler arzu ettiğimizi ifade edebilirim. Evet, şimdi otomotiv endüstrisinin şöyle bir yönünü de ortaya vurgulamak lazım. Sadece otomotiv sektörü olarak bakmamak lazım. Otomotiv sektörü aslında diğer sektörler açısından da oldukça önem arz ediyor şüphesiz bütün ana sektörlerin en büyük tüketicisi durumunda ve teknolojinin en hızlı geliştirebileceği bir alanı oluyor. Bu teknolojilerin bir anlamda milli teknolojiler olarak ortaya çıkması ve bütün bu sektörler içerisinde kullanılmasının imkanının daha açık bir şekilde ortaya çıkmış olmasıdır. Yani biz bunları küresel markaların bir taşeronları olarak ürettiğimiz takdirde buradaki kritik birtakım bilgilerin ülke içerisinde farklı noktalarda kullanımıyla ilgili ciddi sorunlar ortaya çıkabildiğini stratejik bağlamında da savunma sanayi açısından oldukça önem arz ediyor. Tabi, elektrikli araç konusunda bu bağlamda Türkiye bir öncelik vermesi gereken konulardan bir tanesi. Burada asıl olan şey otomotivde özgün bir Türk markasının oluşturulması. Bu neden gerekli dediğimiz zaman bir kere oldukça prestij oluşturabilecek unsurlardan bir tanesi. Biraz önce bahsettiğim gibi yüksek katma değer sağlıyor. Sadece otomotiv sektörü için değil bütün sektörlerin teknoloji gelişimi ve sürekliliği açısından önem arz ediyor. Milli bir marka iç piyasada da birtakım dengelerin ortaya çıkması açısından oldukça yarar sağlayacak bir şey. Sanayinin lokomotif etkisi oluşturabilecek özellikler arz ediyor. Neler yapılmalıydı? Bizim o süreçlerle ilgili zaten bir konsorsiyumun olması



kaçınılmazdı bu süreçte. Yoksa ticari açıdan oluşturmuş oldukları riskler itibariyle zaten şu an itibariyle bir konsorsiyum oluştu, CEO’su da atandı ama bu yeterli değil tabi ülkenin otomotivle ilgili alt yapısını özellikle tesis ve laboratuvar bağlamında hem sertifikasyonla ilgili yapılarında hızlı bir şekilde geliştirmesi ve sürece dahil edilmesi gerekiyor. Otomotivin Türkiye şartlarına uygun bir konsept olarak değerlendirilmesi ve halkın veya bu konuyla ilgili kitlelerin süreci benimsemesi ve katılımını sağlayacak bir ortamın oluşturulmasında büyük faydalar var. Yani burada özgün bir ürün, güncel teknolojiler ve fiyat şartlarından ki yani şu an zaten Türkiye bu açıdan özellikle insan kaynakları bağlamında oldukça avantajlı. Müşteri sadakati sağlandığı takdirde aracın sürdürülebilirliğiyle ilgili bir sıkıntı ortaya çıkmayacaktır. Tabi otomotivin oluşmasıyla ilgili bir kere çevresel faktörleri mutlaka göz önünde bulundurmalı ve geleceğe projeksiyon yapıldığı takdirde de elektrikli veya benzer nitelikteki enerjiyle çalışan araçların varlığı kaçınılmaz. Yine akıllı araçlar ve inovatif gelişmeleri mutlaka değerlendirmeye alınması gerekiyor. Ülke kaynaklarının seferber edildiği bir sistemde hareket edilmeli. Marka

algınız yüksek olmalı yani geri kalmış ülke görüntüsü verebilecek işte bu benzer çalışmalar, İran gibi ülkelerde oldu. Bu yüksek marka algısını yakalamadığımız takdirde hedefe ulaşmada zorluk çekeceğiz. Yine bu, bu da bir matematiksel hesap sonucunda ortaya çıkmıştı. 200 adetlik ve iki tane model üzerinden bir çalışma yapıldığı takdirde bu tutarlarda bir yatırımın yeterli olabileceği konusuydu. Evet, bu konuda yapacağımız işler, son kısma da geldik zaten. Üretim yerile ilgili konuya duygusallık veya siyasi birtakım beklentilere katılmadan bunun olabileceği yer Marmara Bölgesi’dir. Bunun dışındaki yerler sürece zarar verebilecek oluşumlardır. İşin içerisinde mevcut şartlar itibariyle belirli konvansiyonel araçlarla ilgili belli amaçlara yönelik araçlar üretilmesi söz konusu olabilir ama nihai hedefin elektrikli araçlar olduğu göz önünde tutulmalı. Evet, nihayetinde aslında yerli aracı biz çok basit bir şekilde ele almayalım. Ülkemiz açısından hem ülkemizin marka değerini yükseltebilecek bir unsur, hem de bütün sektörler açısından fayda sağlayacak. Hepsinden öte ülkemizin teknolojik standartların daha ileri bir noktaya taşıyacak bir yatırım olarak değerlendirilelim.



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
Yabancı Sağlık Sigortası
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

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



ATILGAN'A MÜSİAD EXPO'DA YOĞUN İLGI

Birlikte iş yapma kültürünün ülkemizdeki en önemli temsilcilerinden biri olan ATILGAN OTOMOTİV, uluslararası deneyimini ve yenilikçi çalışmaları ve yeni modellerini 21-24 Kasım 2018 tarihlerinde İstanbul CNR Fuar Merkezi'nde düzenlenen 17. MÜSİAD EXPO'da katılımcılar ile paylaştı.

Orta Doğu, Afrika ve İslam ülkeleri ile olan ticaretlerinin güçlendirilmesinde katkısı olan MÜSİAD Fuarı'nı Atılğan olarak önemsediklerini dile getiren Atılğan Group yönetim kurulu üyesi Salih Sami ATILGAN, uluslararası iş birlikleri ve ortaklıklara imkan sunan 17. MÜSİAD EXPO'nun oldukça verimli geçtiğini söyledi.

Farklı sektörlerdeki faaliyetleri ve uluslararası alandaki deneyimi ile katılımcıların dikkatini çektiklerini ve gördükleri ilgiden memnun kaldıklarını belirten Salih Atılğan; "Grupumuzun çalışmaya ve üretmeye olan isteği, yeni iş birlikleri oluşturma arzusu her zaman diri ve canlı olmuştur. Türkiye ve dünyadaki iş insanlarını aynı çatı altında buluşturan MÜSİAD Expo bir taraftan çok verimli ve güzel ilişkilerin başlangıcına vesile olurken diğer taraftan da mevcut müşterilerimiz ve dostlarımızla bir araya gelmemizi sağlıyor. Dünya genelinde gönül ve fikir birliği yapmış kişi ve firmaların bir araya gelmesi de ayrı bir mutluluk vesilesi. Bu birliktelik hem işini büyütmek isteyenler için bir fırsat sunuyor, hem de ülke ekonomimize büyük katkılar sağlıyor" dedi.

TÜRKİYE İÇİN DEĞER ÜRETMEYE DEVAM

Ortak amacımız Türkiye için değer üretmek, olduğunu belirten Salih Atılğan, Atılğan Group bünyesinde faaliyet gösteren İstanbul Atılğan Otomotiv, 2007 yılından bu yana Türkiye'nin en büyük Ford Plaza-sı olarak otomotiv adına ihtiyaç



duyacağınız her konuda hizmet vermektedir. Atılğan İstanbul aynı zamanda Türkiye genelinde yer alan Ford Plazalarının en büyüğü olma özelliğini taşımaktadır. Yedek parça sektöründe yurtdışında da ülkemizi temsil eden Atılğan Grup, Romanya-Bükreş ve Ukrayna-Odessa 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.

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 etmekte olduklarını belirtti.

özgen matbaa

www.ozgenmatbaa.com - ozgenmatbaa@gmail.com

☎ 0216 471 17 61 - 0533 339 64 92

Bize Sormadan Karar Vermeyin!
İhtiyaçlarınıza;
Yaşamın Tüm Renklerini Katıp,
Profesyonel Çözümler Sunuyoruz.

Matbu Evraklar

Sürekli Form / Cilt Fatura, İrsaliye, Makbuz, Fiş, Antetli, Kartvizit

Etiket

Tabaka ve Rulo etiketler (Koli etiketi, barkod etiket vb...)

Kutu & Koli

Ofset baskılı Karton, sıvama kutular ve koli çeşitleri

Katalog

Özel tasarım ürün ve tanıtım katalogları

Broşür

A6-A5-A4-A3 ve özel ebat broşürler

Zarf

Diplomat, Buklet ve Torba zarflar

Davetiye

Düğün, Nikah, Nişan, Sünnet, Açılış davetiyeleri

Promosyon

Ajanda, Takvim, Masa Sümeni, Defter, Küpblok, Bloknot, Saat, Kalem...

Serigrafi

Opak, Şeffaf, Camlara İçten ve Dıştan Yapışan, Yağmur, Su, Güneş ve Tüm Hava Koşullarına Dayanıklı Yapıştırma Etiketleri. Alüminyum Etiket; Tiner, Benzin ve Tüm Kimyasallara Dayanıklı Motor ve Makine Etiketleri.

Fotoğraf Çekimi

Ürün ve Mekan fotoğraf çekimi



Mimar Sinan Mah. Yedpa Ticaret Merkezi No:72 AS. Ataşehir/İstanbul



ÇİN İLE TİCARETİNİZİ RİKSİZ HALE GETİRİYORUZ

YEDPA Ticaret merkezinde H1 Caddesinde yeni yerlerinde hizmet vermeye başladıklarını belirten DYP SYSTEM GROUP kurucusu Zhifa Yu, "Firma ile yaptığımız tüm sözleşmeler Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre hazırlanmakta olduğunu, Çin ile ticaretinizi risksiz hale getirdiklerini belirtti.

Zhifa Yu, 2016 Yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteren DYP SYSTEM GROUP Çin'den ithal etmek istediğiniz tüm ürünler konusunda a'dan z'ye profesyonel hizmet veren sizin için en güvenilir ve en uygun üreticiyi, en iyi şartlarda sunuyor, ürünlerinizi risksiz Çin'den kapınıza kadar teslim ediyor. DYP Group'un Çin ile Türkiye arasındaki ticaret KOBİ'ler için risksiz ve

kolay hale getirdiğini söyledi. Zhifa Yu, "Çin'den ithal etmek istediğiniz tüm ürünler konusunda a'dan z'ye profesyonel hizmet veren DYP Group, sizin için en güvenilir ve en uygun üreticiyi, en iyi şartlarda sunuyor. Amacımız, ticaretiniz karlı hale getirip, araçlarla temin ettiğiniz ürünler ilk üreticiden almanızı sağlayıp, ürün maliyetlerinizi minimize edip, vade farklarına katlanmadan,

kısa zamanda iş hacminizin artmasına katkıda bulunmak. Siz de daha karlı ticaret yapmak, kendi markanızla, kendi ürettirdiğiniz ürünü ithal etmek isterseniz hemen bize ulaşın, projelerinizi en hızlı şekilde başlatalım" şeklinde konuştu. Çin ile ticaretinizi risksiz hale getiriyoruz diyen Zhifa Yu, "Firma ile yaptığımız tüm sözleşmeler Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre hazır-



lanmakta. Dolayısıyla haklarınız ve paranızla ilgili tüm süreç ülkemizde DYP Group güvencesi altında. Çin ile ilgili yaptığımız sözleşmeler, Çin devlet kanunlarına göre hazırlanmakta. Dolayısıyla orada da haklarımız güvence altında. Çin'de bu geçerli değil gibi bir sorunla karşılaşmıyoruz. Gümrük mevzuatlarında sözleşme yaptığımız tarihi baz alıyoruz. Ürününüz gümrüğe geldiğinde bir mevzuat değişikliği olmuş ve ek ücret çıkmışsa bunu size yansıtmıyoruz. Ürünlerinizi her yeni siparişiniz de aynı kalitede teslim ediyoruz. Kalite ve garanti sözleşmemizin aynısını Çin'deki

üreticilerimizle de yapıyoruz. Ürünlerinizde birebir değişim garantisi veriyoruz" ifadelerini kullandı. Zhifa Yu, DYP Group, "Sürekli olarak kendini güncelleyen, yenilikler takip eden bir sisteme sahiptir. Asıl hedefimiz Türkiye'deki küçük ve orta çaplı işletmelerin bizim sistemimizle büyümesi ve gelişmesi için katkı sağlamak. Bu şekilde işletmelerimiz de daha karlı ve rekabet edebilecek güce sahip olabilir. DYP Group, Türk ve Çin ortaklığı bir girişimdir. Bunun avantajı ise hem Türkiye hem de Çin piyasasına hakim olmamızı sağlıyor. Tüm süreçlerimizde şeffaf olarak ilerliyoruz. Değişen ticari sistemde, birlikte büyümek ve kazançlı ticaret için DYP Group, en doğru iş ortağınız olarak hareket ediyoruz" dedi. DYP Group olarak, ithal etmek istediğiniz ürünlere ait süreçler detaylı olarak inceliyor ve takip ediyoruz vurgusunu yapan Zhifa Yu, "Üretici seçim, ürün maliyetleri, paketleme, yükleme, gümrük ve teslimata kadar bütün aşamaları şeffaf olarak biz sağlıyoruz. Dolayısıyla sizin Çin'e gitmek, kalmak, araştırmak, yabancı dil bilmek gibi adımlarınıza ait maliyetlerinizi ve zaman kaybınızı ortadan kaldırıyoruz. Çin ofisimizde çalışan Çinli personellerimizle sorunsuz olarak oradaki tüm işlemleri kolayca yapıyoruz. Sıfır riskle ürününüzü adresinize teslim ediyoruz. Size sadece karlı satış yapmak ve yeni siparişleriniz için stoklarınızı kontrol etmek kalıyor" açıklamasını yaptı. Firmanız adına proje dosyası açılır

- Raporun tarafınızdan onaylanması halinde sipariş aşamasına geçilir. Bu aşamada ödemeye ilgili dokümanları size ulaştırıp, üretici firma ile sözleşme imzalanır. Proje peşinat bedel tarafınızdan tahsil edilir.
- Üretim tamamlandıktan sonra; DYP Group, sizin adınıza yüklemeyi organize eder.
- Ürün/Ürünlerinizin Türkiye'ye varmasının ardından gümrük işlemler için gerekli evraklar gümrük müşavirliğine teslim edilir ve çekim işlemler DYP Group tarafından takip edilir.
- Ürünler, tarafınıza teslim edildikten sonra kalan ödeme de tahsil edilir.
- Ürünler, teslim tarihinden itibaren 1 yıl boyunca DYP Group garantisini kapsamındadır.

ÜRÜN ARAŞTIRMASI: FABRİKALARLA YERİNDE GÖRÜŞEREK HEDEF YATLARINIZ DOĞRULTUSUNDA YAPILAN ÜRÜN ARAŞTIRMASI SONUCUNDA KALİTE VE YATLAR GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURULARAK ÜRETİCİ BELİRLENİR.

GÜMRÜK MEVZUATI: İTHAL ETMEYİ PLANLADIĞINIZ ÜRÜN/ÜRÜNLERLE İLGİLİ OLARAK MEVZUAT ARAŞTIRMASI YAPILIR, İTHALAT SÜRECİ BOYUNCA BÜTÜN GÜMRÜK İŞLEMLERİNİZ GERÇEKLEŞTİRİLİR.

MAALİYETLER: İTHAL ETMEYİ PLANLADIĞINIZ ÜRÜNLE/ÜRÜNLERLE İLGİLİ TAHMİNİ KAPİ TESLİM MALİYETLERİ HAZIRLANARAK RAPOR HALİNDE SUNULUR.

NUMUNE: NUMUNE GÖNDERİMİ ORGANİZE EDİLEREK DOĞRU NUMUNENİN, ZAMANINDA ELİNİZE ULAŞMASI SAĞLANIR. ÜRETİCİ FABRİKANIN TALEBİ VE KARGO MALİYETİ DIŞINDA NUMUNE İÇİN EKSTRA ÜCRET TALEP EDİLMEMEKTEDİR.

SÖZLEŞME VE SATIN ALMA: ÜRETİCİ FİRMA İLE SİZİN ARANIZDA İMZALANACAK SÖZLEŞME, ÇİNCE VE İNGİLİZCE OLARAK HAZIRLANIR. TALEP EDECEĞİNİZ MADDELER SÖZLEŞMEYE DAHİL EDİLİR. ÜRETİM BAŞLAMADAN ÖNCE SÖZLEŞMELERİN İMZALANMASINI TAKİBEN DYP GROUP ÖDEME İLE İLGİLİ DOKÜMANLARI ELİNİZE ULAŞTIRIR.

KALİTE KONTROL: FİRMAMIZ, ÜRETİMİN SÖZLEŞMENİZDE BELİRTİLDİĞİ GİBİ GERÇEKLEŞMESİ KONUSUNDA GEREKLİ KALİTE KONTROLÜ GERÇEKLEŞTİRİR.

LOJİSTİK VE GÜMRÜK: ÜRETİM SÜRECİNİN TAMAMLANMASINDAN SONRA, LOJİSTİK ARAŞTIRMA, LİMAN TRANSFER, YÜKLEME İŞLEMLERİ VE TÜRKİYE LİMANINA GELİŞİYLE BİRLİKTE BÜTÜN GÜMRÜKSEL İŞLEMLERİ DYP GROUP TARAFINDAN ORGANİZE EDİLİR.

diyen Zhifa Yu, "Proje dosyanız için; firmanıza ait belgeler ve talep ettiğiniz ürün/ürünlere ait teknik detaylar ve numune (gerekli olması halinde) firmamıza tarafınızdan gönderilir. DYP Group, vermiş olduğunuz bu belgeler doğrultusunda ürün/ürünlerinizle ilgili fiyatları, gümrük mevzuatını ve yaklaşık kapı teslim maliyetlerin rapor halinde tarafınıza sunar (İsteğinize bağlı olarak numune gönderimini organize eder). Numune gönderim ve ürünlerin gümrükten alındıktan sonra adresinize kargo ile teslimat ücret firmanıza aittir" dedi.



EKONOMİK KRİZLERDE

DOĞRU BÜTÇE YAPMANIN ÖNEMİ

İşletmelerde dönem bütçesi oluşturmak ilgili firma için hayati önem taşır. Bütçe çalışması gündemde olduğu üzere, ekonomik kriz dönemlerinde daha fazla önemlilik arz eder. Dönem bütçesini kurumsal olsun olmasın büyük, küçük, KOBİ olsun olmasın bütün işletmeler yapmalıdır ve şartlar ne olursa olsun mutlaka kararlılıkla uygulanmalıdır. Değişen dünya şartları, ekonomik kriterler, ani gelişen kriz ve öngörülemeyen maliyetlerin, firmaya zarar vermemesi adına işletmenin ayakta kalabilmesi ve işletmenin sürekliliğini sağlayabilmek için bütçe uygulamak şarttır.

BÜTÇE NEDİR;

Kurum ve şirketlerin hedeflediği amaçlar doğrultusunda hazırlanan ve planlamaya dayanan, Mali disiplin ve yol haritasıdır. Gelecekteki belirli bir dönemde gerçekleşmesi öngörülen gelir ve giderlerin karşılıklı tahminlerini içeren hesap cetvelidir. Şirketler, kurumlar bu hizmetleri yaparken hangi ihtiyaçlar için ne kadar harcama yapacağını, harcamanın hangi gelir kaynakları ile sağlanacağını ve bunların yaratacağı olumlu ve olumsuz sonuçları bilmek zorundadır.

İYİ BİR BÜTÇE NASIL YAPILMALIDIR

İyi bir bütçe, geçmiş verilere dayanır ve bu bilgileri referans olarak kullanır, aynı zamanda ayrıntılı bilgiye dayanan ve beklenen harcama miktarlarını içermesi ve tüm dahili ve harici bütçeyi etkileyebilecek faktörlerin bilgisini içermesi gerekir.

Bütçe işletme yapısına uygun, tüm bölümlerin destek ve katılımcı olduğu, gerektiğinde revize edilebilen, dinamik olan, piyasa gerçeklerine uygun, firmanın mali yapısına ve muhasebe sistemine uyumlu olmalıdır.

ANA BÜTÇE BİLEŞENLERİ NELERDİR

Ana bütçe satış bütçesini içerir, satış bütçesi satılması beklenen birim ürün miktarı ve tutarını gösterir. Bir ticaret firması tekrar satmak için aldığı ürünler için bütçeye ihtiyaç duyar. Bir üretim şirketinin ana bütçesi, üretim bütçesini içerir. Üretim bütçesi, satış bütçesi ve stok bütçesini kullanır (örneğin girdi stokları, parça vs), böylece dönemin başında ve sonunda ne kadar malzeme olacağı bilinir ve ne kadar üretim yapılacağına karar verilir. Üretim bütçesi, direkt malzeme bütçesi, direkt işçilik giderleri bütçesi, genel üretim giderleri bütçesi gibi çeşitlerden oluşur. Malzeme ve giderleri ve direkt işçilik giderleri üretim sona erdiğinde net olarak belirlenebilir. Genel üretim giderleri bütçesi, işçilik ve malzeme giderleri hariç, amortisman giderleri, donanım giderleri gibi tüm üretim giderlerini kapsamaktadır.

Direkt malzeme giderleri bütçesi,



Özet; Yapılan Bütçe işletmenin yapısına uygun ve uygulanabilir olması gerekir. Bütçe açık net gerçekçi ve denetlenebilir olmalı. Amaçlar hedefler ve tahminler mutlaka sayısal değerlerle ifade edilmelidir. Şirketlerde yöneticiler ve çalışanlar bütçeyi gerçekleştirirken iyi takip ve tahmin yapmalıdırlar. Bütçe sonuçları doğru zamanlarda analiz edilmeli, sapma oranları ve nedenlerine anında çare bulunmalı. YEDPA da bulunan şirket ve kurumların 2019 yılına iyi bir bütçe ile başlamalarını tavsiye eder, bu yılın bereketli, kazançlı bir yıl olmasını temenni ederim.

üretim katılan tüm bileşenlerin dönem sonu ve dönem başı miktarlarının nicel olarak ayrıntılı bir biçimde belirlenmesine dayanır. Satın alma departmanına da yardımcı olan malzeme satın alma bütçesi gerekli malzemelerin fiyatlarının hesaplanmasını da kapsar. İşçilik giderleri bütçesi, endüstri mühendisliği bilgilerini kullanır ve üretim bölümünün işgücü ihtiyacını belirlemesi gerekir. İnsan kaynakları departmanı gerekli işgücü miktarını ve beceri seviyesini ilgili departmanlara sunar.

Genel giderler bütçesi üretim miktarı baz alınarak belirlenir. Bazı genel giderlerde üretim çıktılarının çeşitliliğine ve miktarına bağlı olarak farklılıklar görülebilir. Bazı bütçeler ise sabittir çünkü üretim miktarının değişmesi bu maliyetlere etki etmez. Örneğin üretim kontrolü giderlerinin bir vardiyada ne kadar üretim yapıldığına bakılmaksızın aynı olduğu varsayılır. Daha sonra üretim giderleri ve birim ürün başına üretim maliyetleri belirlenir. Böylece satılacak olan stoktaki ürünlerin miktarı baz alınarak satış maliyetleri de bulunur. Daha sonra satış ve işletme maliyetlerine değer biçilir, bu maliyetlerin içinde satış komisyonları vb giderlerle birlikte, ofis

kirası gibi satış miktarından bağımsız sabit giderlerde hesaba katılır.

Bu noktadan sonra, nakit bütçesi yapılır. Nakit bütçesi şu şekilde yapılır; dönem başı nakit para artı gelecekte nakit e çevrilecek alacaklar artı nakit satışlar ve diğer kaynaklar eksi nakit harcamalar (ödeme taksitleri, vergiler). Bazen nakit akışı eşitliği –eksi kalan verebilir, giderler gelirlerden fazla olabilir, bu durumda bir kişi borç alma ihtiyacına karar verir. Bazen de eşitlik +artı kalan verebilir, bu durum şunu gösterir, bazı harcama veya yatırımlara gereğinden fazla nakit ayrılmış olabilir. Bütçe hazırlamanın son işlemi ise öngörülen bilançonun hazırlanmasıdır, bu bilançoda; tahmin edilen nakit dengesi, yatırımlar, tahsil edilebilir alacaklar, malzeme envanteri, demirbaşlar, ödemeler, yevmiye ödemeleri, vergi ödemeleri, uzun vadeli borçlar, tasarruf hesapları gibi kalemler verilerin doğruluğunu sağlayacak şekilde çift taraflı eşitlik şeklinde belirtilir.

Özet; Yapılan Bütçe işletmenin yapısına uygun ve uygulanabilir olması gerekir. Bütçe açık net gerçekçi ve denetlenebilir olmalı. Amaçlar hedefler ve tahminler mutlaka sayısal değerlerle ifade edilmelidir. Şirketlerde yöneticiler ve çalışanlar bütçeyi gerçekleştirirken iyi takip ve tahmin yapmalıdırlar. Bütçe sonuçları doğru zamanlarda analiz edilmeli, sapma oranları ve nedenlerine anında çare bulunmalı. YEDPA da bulunan şirket ve kurumların 2019 yılına iyi bir bütçe ile başlamalarını tavsiye eder, bu yılın bereketli, kazançlı bir yıl olmasını temenni ederim.



Kurum ve şirketlerin hedeflediği amaçlar doğrultusunda hazırlanan ve planlamaya dayanan, Mali disiplin ve yol haritasıdır. Gelecekteki belirli bir dönemde gerçekleşmesi öngörülen gelir ve giderlerin karşılıklı tahminlerini içeren hesap cetvelidir. Şirketler, kurumlar bu hizmetleri yaparken hangi ihtiyaçlar için ne kadar harcama yapacağını, harcamanın hangi gelir kaynakları ile sağlanacağını ve bunların yaratacağı olumlu ve olumsuz sonuçları bilmek zorundadır.

BAŞAK OTOMOTİV AKSESUAR

YENİ ŞUBESİYLE HİZMET AĞINI GENİŞLETİYOR

2005 yılından bu yana oto aksesuar alanında hizmet veren Başak otomotiv YEDPA Ticaret Merkezi karşısında açtığı yeni şubesiyle hizmet ağını daha da genişletmeyi hedefliyor.

Başak otomotiv firma ortağı Murat IŞIK, firmamız, oto aksesuarları grubundaki tüm yenilikleri yakından takip etmekte ve ürün çeşidine her geçen gün yeni ürünleri eklemekte olduklarını belirtti. Özellikle YEDPA ticaret merkezi oto yedek parça sektöründe merkez haline gelmesini büyük önem verdiklerini YEDPA Ticaret Merkezindeki B Caddesinde 500 metrekarelik showroomlarına YEDPA karşısına kurdukları yeni şubeleriyle oto aksesuar alanında perakende ve toptan satış ağlarını genişletmeyi hedeflediklerini belirtti.

Murat Işık, firmamızın oto aksesuar ve Tuning piyasasını yakından takip etmek için kurduğu, perakende ve montaj faaliyetlerinin yanında internetten satış için kurduğu e-ticaret sitesiyle Türkiye'nin her yerindeki müşterilerine hizmet vermekteleriz. 6 500 çeşit ürün çeşidiyle müşterilere-



rimize hizmet sunmaktayız. Silecek, cam filmi, branda, xenon, sis, ampul, led, paspas, Dış aksesuar, iç aksesuar, kriko çeşitleri, jant kapakları, kol-

tuk, anten gibi oto aksesuar alanında geniş bir ürün yelpazesıyla hizmet vermekteleriz.

Oto aksesuar alanında **TUNINGPORT** markası adı altında hizmet ağını genişleterek ithalat ve ihracat çalışmalarımızı sürdürmekteleriz. Firmamız yeniliklere açık bir firma olarak kendimizi her geçen gün yenileyerek müşteri taleplerini taahhüt edildiği şekilde sağlamak ve beklentilerinin üzerinde çözüm sunmak arzusunda olduklarını belirtti.

Oto aksesuar sektörüne uzun yıllar hizmet etmiş tecrübeli ve genç bir kadroya sahibiz, sektörünü iyi tanıyan, teknolojiyi iyi kullanan ve yakından takip eden, güvenilir müşteri odaklılık prensibi üzerine çalışan bir kadroya sahibiz. Firma olarak her zaman otomotiv değer zincirinin her alanında verimli ve karlı hizmet vermeyi hedefleyen değerli bir otomotiv aksesuar şirketi olma arzusunda olduklarını belirtti.



TUNING PORT OTO AKSESUARINDA EN FAZLA ÜRÜN ÇEŞİDİ

KOLTUK KILIFI



JANT KAPAĞI



DİFÜZÖR

ÖN KARLIK

BODYKIT

MÜZİK SİSTEMİ

CAM FİLMİ

KROM AKSAMLARI

LED XENON

PHOTON LED

3D PASPAS

4D PASPAS

ÖN CAM

GÜNEŞLİKLERİ

KAPUT

RÜZGARLIKLARI

YAN ARKA KORUMA

KORNA ÇEŞİTLERİ

CAM RÜZGARLIĞI

PORT BAGAJ

TAVAN ÇİTALARI

BRANDA



BAŞAK OTOMOTİV AKSESUAR SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

MERKEZ; Mimarsinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
B cad. No: 127-128 (116-117) ATAŞEHİR/İSTANBUL
Tel : (216) 471 24 98 - Tel : (216) 471 24 99

ŞUBE; Ferhatpaşa mah. Üsküdar cad. no: 40/A
ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: (216) 471 10 46
e-mail : info@basakotoaksesuar.com



**BAŞAK OTOMOTİV
AKSESUAR**



MARGEM MARKA VE PATENTİN

“ÇERÇEVESİNİ” ÇİZİYOR

Margem, 2006 yılı itibariyle fikri ve sınai haklar hususunda edinmiş olduğu bilgi ve tecrübeler ışığında, ‘Vekillik’ sıfatına da Türk Patent Enstitüsü tarafından layık bulunarak, Kozyatağı’nda yer alan ofisinde konusunda uzman kadrosu ile yaklaşık 1300 aktif müvekkile butik hizmet anlayışı ile danışmanlık yapmakta olan bir marka patent ofisi.

Margem Paten Marka Vekili Yudum Akçakoca YEDPA Ticaret Merkezi'nde firması hakkında bilgiler verdi. Akçakoca, "İspanyolca çerçeve anlamını taşıyan MARGEM, açılımında marka araştırma ve geliştirme merkezi hususunu vurguluyor olsa da, size ait olan tüm fikir ve ürünleri koruyan güçlü ve hukuki bir çerçeve olmaktan da asla vazgeçmemiştir" dedi.

PATENT VE FAYDALI MODEL

Akçakoca, "Sınırlı bir süre ve yer için patent/ faydalı model sahibine, üçüncü kişiler tarafından buluşun izinsiz olarak üretilmesini, satılmasını, kullanılmasını veya ithal edilmesini engelleme amacıyla tanınan tekel haklarıdır. Patent hakkı sahibi, buluşun yeni, teknoloji alanı ve ürünlerin ithal veya yerli üretim olup olmadığı konusunda herhangi bir ayırım yapmaksızın patent hakkından yararlanır. Patent sahibinin, üçüncü kişiler tarafından izinsiz olarak aşağıda sayılanların yapılmasını önleme hakkı vardır. Patent konusu ürünün üretilmesi, satılması, kullanılması veya ithal edilmesi veya bu amaçlar için kişisel ihtiyaçtan başka herhangi bir nedenle olursa elde bulundurulmasıdır. Patent konusu olan bir usulün kullanılmasıdır. Kullanılmasının yasak olduğu bilinen veya bilinmesi gereken usul patentinin kullanılmasının üçüncü kişiler tarafından başkalarına teklif edilmesidir. Patent konusu usul ile doğrudan doğruya elde edilen ürünlerin satışa sunulması veya kullanılması veya ithal edilmesi veya bu amaçlar için kişisel ihtiyaçtan başka herhangi bir nedenle olursa elde bulundurulmasıdır" şeklinde konuştu.

Patentler; Ürün ve yöntemleri koruma, ciro ve karı arttırma, yatırımcıları cezabetme, lisans verme, karşılıklı lisans verme, rakipleri engelleme, itibarı oluşturma gibi konularda hak sahibini koruduğunu söyleyen Akçakoca, Patent Hakkının Sona Erme sebepleri de, koruma süresinin dolması, patent sahibinin patent hakkından vazgeçmesi, yıllık ücretlerin ve ek ücretlerin öngörülen sürelerde ödenmemesi,

Patentler; Ürün ve yöntemleri koruma, ciro ve karı arttırma, yatırımcıları cezabetme, lisans verme, karşılıklı lisans verme, rakipleri engelleme, itibarı oluşturma gibi konularda hak sahibini koruduğunu söyleyen Akçakoca, Patent Hakkının Sona Erme sebepleri de, koruma süresinin dolması, patent sahibinin patent hakkından vazgeçmesi, yıllık ücretlerin ve ek ücretlerin öngörülen sürelerde ödenmemesi, sebeplerinden birinin gerçekleşmesi ile sona erdiğini ifade etti.

sebeplerinden birinin gerçekleşmesi ile sona erdiğini ifade etti. Patentten Doğan Haklarla ilgili Hukuk Ve Ceza Durumları, Patent ihlalinin olası sonuçları vardır diyen Akçakoca, Patent hakkına tecavüz durumunda Hukuk Davası açılabilir. Patent hakkında tecavüz eden fiillerin durdurulması, Maddi ve manevi tazminatlar, Patentli ürünlere ve/veya bu ürünlerin üretiminde kullanılan ekipmana el konulması, El konulan unsurların mülkiyetinin patent sahibine verilmesi, El konulan ürün ve ekipmanların imhası, Hakka tecavüzün basın yoluyla duyurulması gibi uygulanabilecek yaptırımlar vardır" dedi. Markaların koruma süresinin 10 yıl olduğunu, 10 ar yıl ara ile sonsuz kere yenilenebileceğini ifade eden Akçakoca, "Marka kiralanabilen, satışa konulabilen rehin verilebilen, miras yolu ile intikal edebilen günümüzde birçok bankada dahi kredi kullanımında ipotek olarak kullanılmakta olan güçlü bir haktr" şeklinde konuştu.

ENDÜSTRİYEL TASARIM

Tasarım; bir ürünün tümü veya bir parçası veya üzerindeki süslemenin, çizgi, şekil, biçim, renk, doku, malzeme veya esneklik gibi insan duyuları ile algılanan çeşitli unsur veya özelliklerinin oluşturduğu bütünü ifade eder" şeklinde tanımlanmaktadır diyen Akçakoca, "Türk Patent Enstitüsü nezdinde tescile bağlanan endüstriyel tasarımların koruma süresi başvuru tarihinden itibaren 5 yıldır. Bu süre endüstriyel tasarım tescil belgesinin 5'er yıllık

dönemler halinde yenilenmesi suretiyle 25 yıla kadar uzatılabilir. Bilindiği üzere markalar tescil edildikleri ülkelerde koruma altına alınmaktadır. Bir marka eğer patent ofisleri nezdinde yasal olarak TANINMIŞ MARKA kriterine sahip değilse, o markanın tescil edildiği ülke haricinde başka ülkelerde bir başkası tarafından tescile bağlanması mümkündür. Yurtdışı marka tescilleri bireysel başvurular ile istenilen ülke/ülkelerde yapılabileceği gibi WIPO CTM gibi protokoller aracılığıyla da tek dil ve tek bir para birimi kullanılarak daha az maliyet ve zaman kaybı ile üye ülkelerde koruma altına alınabilmektedir" ifadelerini kullandı.

MARKANIN KULLANIMI

Markanın, tescil tarihinden itibaren beş yıl içinde, haklı bir neden olmadan kullanılmaması veya bu kullanıma beş yıllık bir süre için kesintisiz ara verilmesi halinde, marka iptal edilir diyen Akçakoca, "Marka tescilinden önce yeni kurulacak olan şirket için öncelikli önerimiz şirket unvanınız kullanılmak isteniyor ise, marka olarak da müsait olup olmadığının kontrol edilmesidir. Markanızın tescili ile e-ticarette aktif olarak kullanıldığını bildiğiniz alan adlarının (domainlerin) kontrolünün sağlanması ve kuruluşunuza tahsis edilmesi gerekmektedir. Markanıza ait bir sloganınız ya da ayırt ediciliği yüksek bir logonuz var ise, tek tek koruma altına alınması gerekmektedir. Markalar tescil edildikleri şekliyle kullanılmak zorundadır. Kötü niyet taşıyan bir ek eklenememektedir aynı zamanda markanın bir kısmı kullanılıp diğer kısmının kullanılmaması da mümkün değildir. Markalar tescil edildikleri tarih itibarıyla ilk 5 yıl içerisinde kullanılmak zorundadır. Aksi halde tescile bağlanmış ancak bir türlü kullanılmamış olan markalarınız için markalarınızın hükümsüzlüğü davası açılarak, markanızın iptali talep edilebilmektedir. Böyle bir hak kaybı yaşanmaması adına markalarınızın faturalarınızın içerisinde aleni bir şekilde yazılmak kaydıyla kullanımı son derece önemlidir" dedi.



OTOMOTİV'DE REKABET

SATIŞ SIRALAMASINI DEĞİŞTİRDİ

Bu yılın ocak-eylül döneminde yüzde 26,1 daralan otomotiv pazarı, satış rakamlarını korumaya çalışan markaların yoğun rekabetine sahne oldu. Farklı kampanyalarla müşterilerin dikkatinin çekilmeye çalışıldığı yarışta, birçok markanın satış sıralamasındaki yeri de değişti.

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre, Türkiye’de 2018’in ocak-eylül döneminde 362 bin 465 otomobil, 100 bin 991 hafif ticari araç satıldı. 463 bin 456 olarak gerçekleşen toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26,1 daraldı.

Bu yılın ocak-eylül döneminde otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarında en çok satılan marka sıralamasında Renault yine zirvedeki yerini korudu. Renault liderliği bırakmasa da pazardaki daralmaya paralel satışları yüzde 22,3 azalarak 66 bin 517’ye indi. Aynı dönemde marka, pazar payını ise yüzde 13,6’dan yüzde 14,4’e çıkardı. Geçen yılın 9 ayında sıralamada dördüncü olan Ford, bu yıl 50 bin 489 satışla ikinciliğe yükseldi. 50 bin 435 satış yapan Volkswagen ise üçüncülüğünü korudu.

HONDA ÜÇ BASAMAK YÜKSELDİ

Bu yılın 9 ayında otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarında Fiat 49 bin 745 adetle dördüncülüğe geriledi. Fiat geçen yılın aynı döneminde 78 bin 785 adetlik araç satışı ile ikinci sırada yer almıştı. Hyundai ise 27 bin 639 adetle beşinci sıradaki yerini korudu. 2017’nin ocak-eylül döneminde sekizinci sırada yer alan Toyota, bu yıl 23 bin 409 satışla altıncılığa ulaştı. Dacia 22 bin 79 adetle bir basamak gerilerek listede yedinci oldu. Peugeot ise 21 bin 991 adetle bir basamak yükselerek sekizinci sıraya çıktı. Listede 2017’nin 9 ayında 12’nci sırada bulunan Honda 20 bin 388 satışla dokuzuncu oldu. Mercedes-Benz 18 bin 577 satışla listede onuncu sırada yer aldı.

VOLVO SATIŞLARINI EN ÇOK ARTIRAN MARKA ÖTV İNDİRİMİ GELDİ, SEKTÖR KREDİ DESTEĞİ DE BEKLİYOR

Bu yılın ocak-eylül döneminde 2 binin üzerinde satış rakamına ulaşan markalar incelendiğinde, 4 marka satışlarını artırırken, 16’sının satışlarında düşüş yaşandı. Satışlarını geçen yılın 9 ayına göre en çok artıran marka yüzde 55,7 ile Volvo oldu. Volvo, bu yılın ocak-eylül döneminde 4 bin 175 satış gerçekleştirdi. Volvo’yu yüzde 21,2’lik artışla Mitsubishi, yüzde 11,6 ile Honda ve yüzde 0,9 ile Skoda takip etti. Söz konusu dönemde satışları en fazla azalan Citroen oldu. Geçen yılın 9 ayında 18 bin 92 adetlik satışa ulaşan Citroen, bu yılın aynı döneminde 9 bin 782 satış yaptı. Bu markayı yüzde 42,9’lık düşüşle Opel, yüzde 35,1’lik azalışla Volkswagen izledi.

MARKALARIN 2018 VE 2017 YILLARININ 9 AYINDA ULAŞTIĞI SATIŞ ADETLERİNE GÖRE SIRALAMASI ŞÖYLE:

MARKA	OCAK-EYLÜL 2018		OCAK-EYLÜL 2017	
	SIRALAMA	SATIŞ ADEDİ	SIRALAMA	SATIŞ ADEDİ
RENAULT	1	66.517	1	85.622
FORD	2	50.489	4	71.918
VOLKSWAGEN	3	50.435	3	77.757
FIAT	4	49.745	2	78.785
HYUNDAI	5	27.639	5	35.704
TOYOTA	6	23.409	8	28.634
DACIA	7	22.079	6	32.134
PEUGEOT	8	21.991	9	25.438
HONDA	9	20.388	12	18.274
MERCEDES-BENZ	10	18.577	10	23.669
OPEL	11	16.944	7	29.685
NISSAN	12	15.881	11	20.695
SKODA	13	15.773	14	15.629
CITROEN	14	9.782	13	18.092
BMW	15	9.704	16	11.592
AUDI	16	9.448	15	12.350
SEAT	17	8.540	17	11.514
KIA	18	7.199	18	10.051
VOLVO	19	4.175	19	2.681
MITSUBISHI	20	3.132	21	2.585
SUZUKI	21	1.841	20	2.643
ISUZU	22	1.551	23	1.563
JEEP	23	1.491	24	1.538
IVECO	24	1.146	22	1.717
SUBARU	25	1.042	26	1.029
LAND ROVER	26	859	25	1.254
MAZDA	27	811	28	967
MINI	28	804	29	887
KARSAN	29	702	27	1.023
PORSCHE	30	470	31	482
SSANGYONG	31	279	30	506
DS	32	202	35	89
ALFA ROMEO	33	141	33	246
JAGUAR	34	125	32	254
LEXUS	35	39	37	73
MASERATI	36	34	38	44
SMART	37	22	34	102
FERRARI	38	16	41	9
INFINITI	39	16	36	78
ASTON MARTIN	40	10	39	15
BENTLEY	41	6	40	11
LAMBORGHINI	42	2	42	4
		463.456		627.343

OTO PAZARINDA KALİTE BELGE İLE ARTACAK...

İkinci el araç ticareti yapan tacir ve esnaf, faaliyetlerini yetki belgesi ile sürdürecektir. Pazarda hizmet kalitesini de artıracak yeni dönem için mesleki yeterlilik belgesine başvurular belgelerini almaya başladı.

İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti, yeni yönetmelik gereği artık yetki belgesi ile yapılacaktır. Sektör mensupları da yeni döneme geçiş için belge başvurularına başladı. Yapılan sınavın ardından İstanbul'da ilk belgeler, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu'na (MASFED) bağlı İstanbul Motorlu Araç Satıcıları Derneği'nin (İMAS) düzenlediği "Mesleki Yeterlilik Belgesi" tanıtım töreninde sahiplerine teslim edildi. Toplantıda konuşan İTO Meclis Başkan Yardımcısı Salih Sami Atılğan, Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi Üyesi olarak sektörün içinde olduğunu belirtti. Atılğan, İTO'da sektörel çalışmalar yaparak, bu alanda da ticaret hacminin ve işin kalitesinin artması için çalıştıklarını kaydetti. İkinci el ticaretinin kapasite ve ciro yüksekliği bakımından hak ettiği ilgiyi henüz görmediğini belirten Atılğan, yeni dönemin mesleki anlamda etkinliği ve verimliliği artıracığını söyledi.

SINAV BAŞVURUSU

MASFED Başkanı Aydın Erkoç ise konuşmasında, "Yılda 7 milyon araç el değiştiriyor. Bunun yaklaşık 3.5-4 milyonunu, ayaküstü araç alıp satanlar gerçekleştiriyor. Hem devletin vergi kaybı hem de müşterinin güvenliği açısından buna bir standart getirilmesi gerekiyordu" dedi. Erkoç, "Mesleki Yeterlilik Belgesi için bütün illerden başvuruları sınavlara alıyoruz. Sınavı geçen arkadaşlarımız da belgelerini teslim alıyor" diye konuştu.

HAFTA SONU NOTER

Sektörde işlerin hafta sonları yoğun olduğunu anlatan Erkoç, "Cumartesi pazar araç bakanlar resmi işlemlerini



yapamıyor; çünkü noterler çalışmıyor. Noterlerin hafta sonu da çalışması lazım. En azından ticaret merkezlerinde nöbetçi noter olmalı. Bu yönde temaslarımızı sürdürüyoruz" dedi.

PAZAR BÜYÜYOR

İMAS Başkanı ve İTO Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi Meclis Üyesi Hayrettin Ertemel, ikinci el otomotiv pazarının her yıl büyüdüğünü söyledi.

Sektörde kaliteyi ve ticareti geliştirecek her türlü adımın arkasında olduklarını kaydeden Ertemel, başlıca sorunları ise şöyle sıraladı: "Kayıt dışı satış, KDV, sorunlu ithal araçlar, satış anında sigorta zorunluluğu, hafta sonu noterlerin çalışmaması, araç soruşturma ekranlarının sektör mensuplarına açık olmaması, eksper hizmetleri kaynaklı problemler, her aracın yeterince kontrol edilmeden trafiğe çıkarılması ve araç kiralama bazlı mağduriyetler."

BAŞVURUDA GECİKMİYİN

Ertemel, galericilere ve diğer sektör mensuplarına seslenerek, "Yeni yönetmeliğin getirdiği değişikliklerle sektörün

itibarını artacak, kayıt dışılığın önüne geçilecek. Müşteri memnuniyeti de artacak. Sektör mensupları bir an önce Mesleki Yeterlilik Belgesi için başvurular. Ayrıca başvuruları MASFED MYM üzerinden yapmalarını tavsiye ediyorum" dedi.

Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürü GMY Adem Başar, İBB Başkan Danışmanı Nurettin Ertemel ve MÜSİAD Otomotiv ve Ulaşım Araçları Sektör Kurulu Başkanı Osman Özdemir'in de konuştuğu toplantıda, sınavdan geçen sektör mensuplarına belgeleri teslim edildi.

MASFED'DEN TL İLE SATIŞ KARARI

MASFED Başkanı Aydın Erkoç, motorlu araç satışı yapanlar olarak döviz kurundan kaynaklanan sıkıntılarda devletin yanında olduklarını duyurdu. MASFED olarak bir karar aldıklarını belirten Erkoç, "Buna göre otomobil ticaret merkezlerinde TL ile satış yapacağız" dedi.



OTO YAN SANAYİ HAMMADEDE KUR ALARMI VERİYOR

TAYSAD Başkanı Kanca, ilk yarıda korkulanın aksine yurtdışı talebinde sıkıntı olmadığını ancak, en büyük sorunlarının Türkiye’de üretilmesine rağmen dövizle alınan hammaddeden kaynaklı maliyet artışı olduğunu söyledi.

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Alper Kanca, üretim tarafında 2017’den daha iyi bir yıl geçirdiklerini vurgulayarak, “Türkiye’deki siyasi ve ekonomik gelişmelerin ihracata olumsuz yansımından endişe ediyorduk ancak korkulan olmadı. Yurtdışındaki talepte bir sıkıntı yok. Yan sanayi ihracatı ilk yarıda yüzde 22 artışla 5.7 milyar dolar oldu” dedi. Kanca, yan sanayinin şu anda en büyük sorunu iç pazarda hammadde alırken yaşadığını dile getirerek, “Türkiye’de üretilmesine rağmen dövizle alınan hammadde maliyetleri çok artırdı” diye konuştu. Alper Kanca, iç pazardaki yüzde 40’a yaklaşan daralmanın ana sanayide üretimi etkilediğini ancak, üretimin yüzde 70’e yakınının ihracat olması nedeniyle bu etkinin düşük kaldığını söyledi. Yan sanayide ise işlerin daha iyi gittiğini vurgulayan Kanca, “İlk altı aya baktığımızda en çok endişe ettiğim konu, seçim süreci, belirsizlik, yurt dışındaki olumsuz algı derken ihracatta düşüş olmasıydı. O tarafta bir kayıp olmadı. Bu sevindirici. Fabrikalarımız yine 3 vardiya çalışıyor. Yeni tesisler kuruluyor, yeni istihdam sağlanıyor” dedi.

“MALİYET FİYATA YANSITILAMIYOR”

İlk yarıdaki başarılı performansa rağmen yılın ikinci yarısına yönelik endişeleri olduğunu dile getiren Alper Kanca, “İç pazardaki düşüşün sürmesinin yanı sıra hammadde fiyatının dövizle endeksli olarak artması şu anda en büyük sorunumuz. Yurtdışında işlerin iyi gitmesi güzel ancak bu tek başına yeterli değil. Maliyetler çok ciddi şekilde artıyor. Bu konuda sıkıntı büyük. Birçok firma bunu çözmeye

çalışıyor. Kimse bu artan maliyetleri ödemek istemiyor. Tüketici ödemek istemiyor, çünkü onun maaşında artış olmadı. Bayi ödemek istemiyor. OEM diyor ki, ‘ben müşteriye satamam.’ Ancak günün sonunda ister çelik, ister sac, ister plastik olsun fiyat yüzde 30-40 arttı. Yan sanayinin en büyük sorunu artan maliyetlerini karşılamak konusunda müşterilerin biraz gecikmesi. Onları da anlıyorum ama önceden mesela 100 milyon liralık bir hammadde almanız var ona göre firmalar çarkını çeviriyordu. Ama bir anda dövizin artması ile fiyat yüzde 40 yukarı çıktı. Bunu da çevirmek kolay değil. Bu farkı cebinizden ödüyorsunuz, hem de kredilerin de zora girdiği şu dönemde” diye konuştu.

“DÖVİZE DÖNÜŞ HATAYMIŞ”

“Öncelikle unutmamak gerekiyor ki, kurdaki oynama en çok sanayiciyi etkiliyor. Sanayicinin girdilerinin büyük bir kısmı döviz. Türkiye’de üretiliyor olmasına rağmen dövizle satılıyor. Zamanında daha istikrarlı diye döndük dövizle. Ama istikrarlı çıkmadı. Döviz oynadıkça hepimizin sinirleri oynuyor.

Kurun yan sanayiye böyle görünmez şekilde arkadan ciddi bir hançerlemesi söz konusu. İthal edilen bir üründe bu durum yerli ürün için bir fırsat olabilir ancak Türkiye’de üretilen bir hammaddenin fiyatının dövizle çevrilmesi bir hataydı. Bunu şimdi daha iyi anlıyoruz” şeklinde konuştu.

“DEVLET ÇEŞİTLİ DESTEKLERLE HAMMADE ÜRETİCİSİNİ İKNA ETMELİ”

Türkiye’de üretilmesine rağmen dövizle satılan hammaddede kura bağlı yaklaşık yüzde 40 fiyat artış olduğunu ve devletin buna karşı çeşitli önlemler alması gerektiğini belirten Kanca, şöyle konuştu: “Devletin burada kuru mümkün olduğunca sabit tutması lazım. Devlet, hammadde üreticilerini zorlamalı, ikna etmeli. Onlara bazı kolaylıklar getirmeli ki fiyatlamayı dövizden TL’ye çevirelim. Bu aslında müşterilerimizin de bizden beklentisi. Yurtdışındaki müşteriler, “Biz Türkiye’ye geliyoruz. Türkiye’den mal alıyoruz. Bu pazarda üretilen bir malı dövizle niye alıyorsunuz? Eğer siz de hammaddenizi dövizle alıyorsanız yurtdışındaki tedarikçiden ne farkınız var? Biz niye gelelim bu mesafeyi” diyor.”



OTOMOBİL SEKTÖRÜ İÇİN SEKİZ ÖNGÖRÜ

Geçtiğimiz yıl otomobil sektörü için hareketli bir seneydi. 2017 yılında, hem firmalar hem de inovatif piyasa oyuncuları yeni bir hizmet olarak mobilitedeki gelişmeler, çevreye duyarlı gelecek için güzel konseptler ve akıllı, sürücüsüz araçlardaki gelişmeler ile önemli adımlar attılar. 2018 yılının da sektör için yine hareketli ve oldukça heyecanlı bir sene olacağına inanıyoruz. Öne çıkan hususlardan bazılarını aşağıda listeledik:

2018’de araç talebi 2017 yılından daha hızlı büyüyecek – Bu büyümenin Avrupa (Birleşik Krallık hariç), toparlanan Brezilya, Rusya ve diğer gelişmekte olan piyasalardan geleceğini öngörmekle birlikte ABD ve Çin’deki talepte önemli bir değişiklik olmasını beklememekteyiz. SUV’lar (spor amaçlı araçlar) ve CUV’lar (crossover araçlar) ana akım haline geliyor – Farklı ve özellikli bir talep olarak ortaya çıkan bu segment, şu anda her markada ister premium ister ekonomik çeşitli ve çok sayıda rekabetçi ürünlerin sunulduğu bir alanı oluşturuyor. Tüketiciler seçenekler arasında zorlanmaya başladıkça fiyatlandırma ve karlılık üzerindeki baskının artacağını öngörüyoruz. Rekabet arttıkça markaların fiyatlandırma stratejileri yakından izlemeye değer olacaktır.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR –

Geçtiğimiz on yıl içerisindeki birçok talihsiz başlangıç sonrasında elektrikli araçlar, bu defa arkalarındaki mevzuat ve sektör destekleri hiçbir zaman olmadığı kadar güçlü bir şekilde geri döndüler. İçten yanmalı motorlar mevzuat tarafından zorlanmaya başlarken, hibrid ve elektrikli araçlar 2017 yılında teşviklerden faydalandılar ve hatta bazı dizel müşterilerine karşı zafer elde ettiler. Tüketiciler, orijinal ekipman üreticileri (OEM), piyasaya yeni giren oyuncular elektrikli araçları yollarda görmek için yarışırken, 2018 ve sonrasında CUV’lar dahil olmak üzere tüm kategorilerde birçok ürün tanıtımı bekleniyor. 2018 yılında,

elektrikli araçların önümüzdeki 5-10 yıl artan bir grafikte hareket edeceğine dair iki gösterge bekliyoruz. Bunlardan ilki Çin’in NEV (yeni enerjili araçlar) politikasının en büyük elektrikli araç piyasası üzerindeki etkisi ve ikincisi ise OEM’lerin elektrikli araçlar için yenilikçi finansman paketleri sunmalarındaki kabiliyetleri olacak.

KANUNİ DÜZENLEMELER VE ŞEHİRLER –

2017 yılında, tüketicilerin ulaşım tercihlerini etkilemeye, çevreyi kirleten araçları ortadan kaldırmaya ve bazı durumlarda tüm özel araçların şehir merkezlerine girişlerini yasaklamaya yönelik çeşitli şehirlerde bugüne kadarki en yüksek seviyede tedbirlere tanıklık edildi. Bu momentumun 2018 yılında da daha fazla şehrin benzer tedbirleri uygulamaya başlamasıyla artacağını tahmin ediyoruz. Doğal olarak otomobil üreticileri ve ulaşım sağlayıcılarının şehirlerin spesifik ulaşım ihtiyaç ve zorluklarını ele alan somut ve ölçeklendirilebilir teklifler ve çözümler üretmeleri acil bir ihtiyaç haline geldi.

ONLINE MI YOKSA OFFLINE MI? –

Müşterilerin karar verme süreçlerinde dijitalin rolü “eğer” veya “ne zaman”dan “ne kadar yakın”a dönüştü. Bayilerin artık sadece OEM’lerden gelen online teklifler ile değil, ayrıca müşterilere erişimi olan yeni araçlar ve satın alma opsiyonlarını değerlendirmek için başvurulacak olan yeni fiyat toplayıcı platformlar ile de rekabet etmeleri gerekecek.



SERDAR ALTAI, EY TÜRKİYE ŞİRKET ORTAĞI VE OTOMOTİV SEKTÖR LİDERİ

Ekosistemler veri ve dijital teknolojiler sayesinde canlanıyor – Akıllı, paylaşımlı ve çevreye duyarlı araçlardan sürücüsüz araçlara kadar mobilitenin geleceği için her vizyon, bu tür modelleri sürdürmek için kazanan bir formül telif edilmeksizin bir ekosisteme yapılan atıflar içeriyor. Bazı mevcut oyuncular ve yeni girişimciler, blockchain başta olmak üzere teknolojiler geliştirerek ekosistemleri çalışır hale getirmek için ticari sınırlamaların ötesine bakıyor ve Genel Veri Koruma Yönetmeliği türündeki mevzuat kısıtlamaları dâhilinde veriyi kazanca çevirmenin yollarını aradıkları için “gelişimin habercisi” haline geliyorlar.

Araç çağırma ve mobilite hizmeti, düzenleyiciler tarafından mercek altına alınıyor – Avrupa Adalet Divanı’nın, örneğin Uber gibi “Araç Çağırma Hizmeti”nin ulaşım sektörü mevzuatı

kapsamında düzenleneceğine dair en son duyurusunun, söz konusu hizmet sağlayıcılarına zarar vereceğine neredeyse kesin gözüyle bakılıyor. Ancak bu durum bu tür iş modellerinin ticari rekabet ve kısa/orta vadede ölçeklendirme kabiliyetleri zarar görürse geçerli olacak. 2018 yılı bu tür iş modelleri için artan gelirleri üzerindeki baskı ile birlikte zorlu bir yıl olabilir. Fakat iş yapılarını ve süreçlerini yerel mevzuatlara uyumlu hale getirmeleri durumunda kendilerini toparlayacaklarına dair herhangi bir şüphe bulunmuyor.

Mobilite ve yenilikçilik yatırımlarında sektör dönüşümüne dair ipuçları – 2017 yılında, mobilite ekosisteminde, anlık mobilite ve araçlarda yenilikçilikten dijital mobilite ve ulaşım altyapısına kadar çeşitli alanlarda yaklaşık olarak 68 milyar \$ tutarında bir yatırım yapıldı. Finansal yatırımcılar ve teknoloji yatırımcıları yeni girişimlerden otomobil tedarikçilerine kadar farklı varlıklara yatırım yaparak yarışta önde sürdürdüler. Fakat otomobil üreticileri ve tedarikçileri de bu yarışta çok arkada kalmadı. 2018 yılında daha büyük yatırımların

yapılması bekleniyor. 2017 yılı, dönüşümde olan otomotiv sektörü için en heyecanlı yıl oldu ve tüm göstergeler daha fazla olmasa bile en az 2017 yılı kadar heyecanlı bir 2018 yılını işaret ediyor.

TÜRKİYE'DE YEDİ KİŞİYE BİR OTOMOBİL DÜŞÜYOR

Türkiye'de ortalama 7 kişiye 1 otomobil düştüğü görülürken, ülke içerisinde ise en yüksek ortalamanın 4 kişiye bir otomobille Ankara'da olduğu saptandı.

Medya takibinin öncü kurumu Ajans Press, Türkiye'de kişi başına düşen ortalama araba sayısını inceledi. Ajans Press'in Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden ve medya yansımalarından derlediği bilgilere göre Türkiye'de ortalama 7 kişiye 1 arabaya düştüğü görüldü. Ankara'da ise bu ortalamanın 4 kişiye bir araba şeklinde olduğu saptanırken, İstanbul'da 5 kişiye bir otomobil düştüğü belirlendi. Bununla birlikte Türkiye'de en çok otomobilin 2 milyon 755 bin 250 adet ile İstanbul'da olduğu kaydedildi.

EN AZ OTOMOBİL HAKKÂRİ'DE

Veriler en son açıklanan 2017 yılına ait iken, nüfusa oranla otomobil sayısı en az olan il Hakkâri olarak belirlendi. Böylelikle nüfusu 267 bin 813 olan Hakkâri'de 131 kişiye bir otomobil düştüğü tespit edildi. Hakkâri'den sonra ise kişi başına



düşen en az otomobil sayısı Tunceli ve Ardahan'da görüldü.

EN ÇOK HABER OLAN BAŞLIKLAR BELLİ OLDU

ITS Medya ve Ajans Press'in gerçekleştirdiği medya incelemesinde, konuyla ilgili yazılı basına yansıyan haber adet-

leri de belli oldu. 2017 ve 2018 yıllarını kapsayan medya incelemesinde, motorlu kara taşıtlarıyla ilgili 253 bin 113 haber yansıması tespit edildi. Medyaya yansıyan haber başlıklar incelendiğinde, motorlu kara taşıtlarının en çok kaza, vergi dilimi ve akaryakıt fiyatlarındaki artışla haber olduğu görüldü.



AVRUPA OTOMOBİL PAZARI

İLK 9 AYDA ARTTI

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD), 2018 Eylül ayı Avrupa otomobil pazar değerlendirmesi verilerini açıkladı. Avrupa otomobil pazarı 2018 Ocak-Eylül döneminde yüzde 2,3 arttı

Buna göre; AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2018 Ocak-Eylül döneminde 2017 yılı aynı dönemine göre yüzde 2,3 arttı ve toplam 12 milyon 304 bin 711 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2017 yılı aynı döneminde 12 milyon 24 bin 753 adet satış gerçekleşmişti. AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2018 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre en fazla düşüş sırasıyla yüzde 12,6 ile İtalya'da, yüzde 7,5 ile İngiltere'de

ve yüzde 4,2 ile İrlanda'da görüldü. 2018 yılı Ocak-Eylül döneminde, 2017 yılı aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sıralamasında; Romanya yüzde 31,5, Litvanya yüzde 27,0 ve Macaristan yüzde 26,5 oranlarıyla yer aldı. AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2018 Eylül ayında 2017 yılının aynı ayına göre yüzde 23,4 azaldı ve toplam 1 milyon 123 bin 184 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2017 yılında 1 milyon 466 bin 243 adet satış

gerçekleşmişti. AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2018 Eylül ayında geçen yılın aynı ayına göre en fazla düşüş yüzde 73,4 ile Romanya'da, yüzde 41,8 ile Avusturya'da ve yüzde 39,7 ile İsveç'te görüldü. 2018 Eylül ayında, 2017 yılı aynı ayına göre satışlarını en çok artıran pazarlar arasında; Bulgaristan yüzde 8,5 ve Hırvatistan yüzde 3,3 oranlarıyla yer aldı. 2018 Eylül ayı sonunda Türkiye, yüzde 23,95 azalış ile Avrupa otomobil satışları sıralamasında 8'inci oldu.

TİCARİ ARAÇLARDA KDV

YÜZDE 1'E İNİYOR

Otomotiv sektörü iç satışlarda büyük bir gerileme yaşarken sektörü canlandırarak müjdeyi Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak verdi. Albayrak, 1600 cc ve altı motorlu araçlarda da ÖTV'de 15'er puan düşürülürken, ticari araçlarda kdv oranının yüzde 1'e çekildiğini söyledi.



Bakan Albayrak, yıl sonuna kadar bazı sektörlerde KDV ve ÖTV indirimine gideceğini söyledi. Ticari araçların da içinde olacağı bu indirimler şöyle olacak: Beyaz eşya sektöründe ÖTV oranlarını yıl sonuna kadar sıfırlanacak. 1600 cc ve altı motorlu araçlarda

ÖTV uygulaması 15'er puanlık indirimine gidiliyor. Ticari araçlarda KDV oranı yüzde 18'den yüzde 1'e indiriliyor. Mobilya sektöründe KDV yüzde 18'den 8'e inecek. Konuttaki yüzde 18'den 8'e indirilen KDV uygulaması yıl sonuna kadar devam edecek. Uygulama 31 Ekim'de sona

eriyordu. Tapu harçlarındaki yüzde 3 uygulaması da yıl sonuna dek devam edecek. Bakan Albayrak, "Enflasyonla Topyekün Mücadele Programına destek veren firma sayısı 2 bin 500'ü aştı" derken Vergi Denetim Kurulunu'nun yeniden kurgulanacağını belirtti.

BİR DOKUNUŞ BİR HAYAT DEĞİŞTİRİR

Pera Ataşehir Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi Müdürü Muhterem Güven, yaptıkları işin çok hassas ve özen gösterilmesi gereken bir yapısı olduğunu, o yüzden eğitimin her aşamasında çok dikkatli ve duyarlı davrandıklarını söyledi.

Pera Ataşehir Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi Müdürü Muhterem Güven, kurumunun sektöre sunduğu katkılardan ve gerçekleştirdikleri faaliyetler hakkında dergimize önemli açıklamalarda bulundu.

-Öncelikle eğitim merkeziniz hakkında bilgi verir misiniz?

Pera Ataşehir Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi Pera Eğitim Kurumlarının Ataşehir şubesini oluşturmaktadır ve şuan Anadolu Yakasında bulunan tek Pera şubesidir. Pera Eğitim sistematığının odak noktası olan "bir dokunuş bir hayatı değiştirir" şiarıyla çıktığımız bu yolda Pera'nın özel eğitim alanında uzun yıllara dayanan tecrübe ve birikimlerini Türkiye genelinde temsil eden 12 şubeden biriyiz. Ataşehir şubemiz de eğitim ve araştırma hastanelerinden alınan heyet sağlık raporu ve rehberlik araştırma merkezlerinden alınan eğitim raporu doğrultusunda Dil ve Konuşma Bozukluğu olan bireylere, Zihinsel Engelli bireylere, Bedensel Engelli bireylere, Yaygın Gelişimsel Bozukluğu olan bireylere ve Öğrenme Güçlüğü çeken bireylere 5 programda ücretsiz hizmet vermekteyiz. Aynı zaman da kurumumuz ailelere ücretsiz servis hizmeti sağlamaktadır. Hastane ve RAM raporlarının çıkarılmasında onlara yardımcı olmaktadır. Kurumumuz bünyesinde isteğe bağlı olarak tam gün ya da yarım gün eğitim de verilmektedir. Kurumumuz Ataşehir in sakin, temiz ve doğayla iç içe olan Ferhatpaşa mahallesinde bulunmaktadır. Konum olarak çevre ilçelerin birçoğuna aynı mesafede bulunmakta adeta hepsinin ortak noktasında yer almaktadır.

-Hangi yöntemlerle eğitim veriyorsunuz, burada sağlayacağınız faydalar nelerdir?

Pera Eğitim Kurumları olarak alanında uzman eğitim personelleri ile çalışmaktayız. Personelimizi kendi bünyemizde



oluşturduğumuz Pera Eğitim Sistematiği içerisinde sürekli öğrenme ve alanında uzmanlaşma adına verdiğimiz eğitimlerle donatılmaktayız ve bunları öğrencilere sağlıklı bir şekilde aktarmalarını sağlamak adına düzenli, istikrarlı, iç denetim mekanizmaları ile devam ettirmekteyiz. Eğitim sistematiğimiz her şubemizde aynıdır ve sürekli takip edilmektedir. Eğitimcilerimiz Uygulamalı Davranış Analizi, Etkileşim Temelli Erken Çocuklukta Müdahale Programı, Duyu Bütünleme Terapisi, Psikolojik Danışmanlık, Aile Danışmanlığı gibi bilimsel yönelimlerle hizmet vermektedir. Anadolu Yakasının düzenli, bilimsel yöntemlerle donatılmış, ispata dayalı, elle tutulur veriler alınabilen bir Rehabilitasyon Merkezine ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz. Özellikle Ataşehir bölgesinin ve YEDPA da işletmecisi olan ailelerin çocuklarını güvenle emanet edebilecekleri, yapılan eğitimlerin sonuçlarını dokümanlara yansıtan bir kurumun olması onların ve çocuklarının gelecek yaşantısında onlara bir çok alanda fayda sağlayacaktır.

-Bölge açısından düşünürsek YEDPA ve Ataşehir için merkezinizin katkısı ne olacak?

Bölge açısından düşünürsek Özel Eğitim ve Rehabilitasyon hizmeti sistemli, bilim-

sel verilere dayalı, disiplinler, elle tutulur gözle görülür verilere dayandırılarak yapıyor diyemeyiz. Pera Sistematiği bu konu da büyük bir eksiği kapatıyor. Ailelerin eğitime olan bakış açılarını değiştiriyor, onları da eğitim sistemine katarak bireyin okul da aldığı eğitimi evde nasıl pekiştireceklerini, doğru davranışların neler olduğunu, çocuklarının gelişimine nasıl katkı sağlayacakları konusunda onlarla iş birliği içerisinde ilerliyor. Bu şekilde eğitim de ilerle hızı artırıyor diyebiliriz. Yine bir çok konu da ailelere çeşitli seminerler düzenlenmekte, aktif katılımları sağlanmaktadır. Ebeveynlerin çocuklarının eğitimi için yapacakları Hastane ve Rehberlik ve Araştırma Merkezi ile olan işlerinde onlara ücretsiz servis hizmeti sağlamakta ve randevularını takip etmekteyiz.

-Önümüzdeki dönemlere yönelik planlarınız nelerdir?

Önümüz de ki dönemlere yönelik planlarımız çok fazla olmakla birlikte esas işimiz olan eğitime katkı sağlayacak, kalitesini ve verimini arttıracak ekstra donanımları oluşturup sistemin içerisinde katmak ki bunlar hidroterapi için havuz, çocukların toprak ile iç içe olabilmeleri için arka bahçemiz de ekme biçme alanı, kültür ve sanat etkinlikleri, aileler için yoga eğitimi vb. bir çok alanda hizmet sunmak için planlarımız mevcut ve bazılarına başladık diyebiliriz.

-Varsa ilave etmek istedikleriniz?

Öncelikle bu konu da ki duyarlılığınız ve bizimle röportaj yaptığınız için size ve YEDPA dergisi ailesine teşekkür ederiz. Anadolu Yakasına ve özellikle Ataşehir bölgesinde ki özel çocuk ve bireylere iyi bir eğitim imkanı sunmaya çalışıyoruz umarız yaptığımız bu hizmet kısa süre de buralar da güzel bir şekilde duyulur ve ihtiyacı olan her bireyi bu imkanlardan faydalandırabiliriz.



DİL VE KONUŞMA BOZUKLUĞU

- Sesletim (Artikülasyon) Bozukluğu
- Afazi
- Sesbilgisel (Fonolojik) Bozukluk
- Motor Konuşma Bozuklukları
- Gecikmiş Dil ve Konuşma
- Ses Bozuklukları
- Akıcı Konuşma Bozuklukları (Kekemelik-Takifemi)
- Yarık Damak - Yarık Dudak
- Odyoloji ve Konuşma Birimi**
- Koklear İmplant
- Ses ve Ritim Odası
- Testleme ve Değerlendirme



HİZMET VERDİĞİMİZ ALANLAR

- Öğrenme Güçlüğü
- Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu
- Dil ve Konuşma Bozukluğu
- Zihinsel Yetersizlik
- Yaygın Gelişimsel Bozukluklar ve Otizm Spektrum Bozukluğu
- Duygu Davranım Bozukluğu
- Fiziksel Yetersizlikler

PROGRAMLARIMIZ

- Bireysel Eğitim/Grup Eğitimi
- Erken Müdahale
- Akademik Beceri Programı
- Günlük Yaşam Becerileri
- Sosyal Uyum Becerileri
- Yoğunlaştırılmış Eğitim
- Kaynaştırma Destek Programları
- Aile danışmanlığı ve Aile eğitimi
- Psikolojik Danışmanlık
- Fizyoterapi

ERKEN MÜDAHALE

- Bireysel Özel Eğitim
- Okul Öncesi Eğitim
- Yoğunlaştırılmış erken müdahale programı

FİZİK TEDAVİ

- Ergoterapi
- Duyu Bütünleme
- Bobath Terapi
- Pediyatrik Rehabilitasyon

PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK

- Zeka Testleri (WISC-R)
- Gelişim Testleri (DENVER)
- Ailelere Yönelik Psikolojik Danışma ve Rehberlik
- Çocuklara Yönelik Psikolojik Danışma ve Rehberlik
- Aile Eğitim Seminerleri

Ataşehir

PERA ATAŞEHİR

PERA Özel Eğitim Kurumları artık
Avrupa Yakasın'da
PERA ATAŞEHİR şubemize bekliyoruz..

- Ücretsiz Eğitim
- Ücretsiz Servis
- Ücretli Yoğun Eğitim Desteği



*Bir Dokunuş
Bir Hayatı Değiştirir*

📍 Ferhatpaşa Mahallesi Ferhat Paşa Yolu Caddesi
No: 83 Ataşehir/İSTANBUL

☎ 0534 570 51 18
0212 873 28 66

🌐 www.peraatasehir.com



KORUMACILIK BÜYÜMEYİ FRENLIYOR



KPMG Türkiye'nin dünya ve Türkiye ekonomisinde makroekonomik gelişmeleri değerlendirdiği Bakış'a göre, 2018'in üçüncü çeyreğinde dünya ekonomisi, küresel ticaretteki korumacılık eğilimlerinin yayılması ve Amerikan Merkez Bankası'nın faiz artırma kararının etkisiyle yavaşlama trendine girdi. Finansal koşullardaki değişimden nasibini alan Türkiye'de ise, dış talebin gücünü koruması, büyümedeki yavaşlamayı azalttı.

KPMG Türkiye'nin yılın her üç aylık dönemine ilişkin hazırladığı Bakış'ın yeni sayısında 2018'in ilk 9 ayına ait makro veriler değerlendirildi. Bakış'a göre, Temmuz ortasında ABD ile yaşanan siyasi gerilim ve buna bağlı gelen dolar kurundaki artış nedeniyle faizlerde hızlı bir yükseliş yaşayan Türkiye, dış talebin devamlılığı sayesinde, gelişmekte olan ekonomileri saran yavaşlama trendinin etkilerini bir ölçüde savuşturmayı başardı.

2018 ilk çeyrekte yüzde 7,3 büyüme ivmesini koruyan Türkiye, ikinci çeyrekte yüzde 5,2 büyüme ile bir miktar yavaşladı. Üçüncü çeyreğe ilişkin büyüme beklentileri de, yüksek döviz kuru ve enflasyon nedeniyle aşağıya

çekildi. Bakış'ın 12'nci sayısından yansıyan dünya ve Türkiye ekonomisine dair başlıklar şöyle:

FED HIZ KESMİYOR

2018'in üçüncü çeyreğinde küresel ticaretteki korumacılık eğilimlerinin hayata geçmesiyle, başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere, bazı ülkelerde büyümede yavaşlama görülmeye başladı. ABD ekonomisinden gelen veriler, güçlü büyümeyi teyit etse de Avrupa'da ihracatçı sektörler ve ülkeler öncülüğünde kademeli yavaşlama sürüyor. Bu ortamda Amerikan Merkez Bankası (Fed) kademeli faiz artırımlarına devam etme yönünde karar aldı. Fed faiz artırımlarını 2019'da da sürdüreceğinin sinyalini verdi.

AVRUPA FRENE BASTI

Avrupa'da güven endeksleri büyümenin yavaşladığını işaret ederken, Avrupa Merkez Bankası da yıl sonunda varlık alım programını sonlandırmaya hazırlanıyor. Euro Bölgesi'nden gelen son veriler, küresel ticaretteki korumacı eğilimlerin ihracatçı ülkelerde yavaşlama işaretleri ortaya çıkardığını gösteriyor. İkinci çeyrekte bölge ekonomilerinin yıllık bazda büyüme hızı ilk çeyrekteki yüzde 2,4'ten yüzde 2,1'e geriledi. Ülke bazlı veriler en belirgin ivme kaybının Fransa ve İspanya'da olduğuna işaret ediyor. Erken öncü veriler, yavaşlamanın küresel ticaretteki korumacı adımlar nedeniyle Almanya ve İtalya'da da belirginleştiğini ortaya koyuyor. Jeopolitik gerilimlerin sürmesi nedeniyle

ham petrol fiyatlarındaki yükseliş de devam ediyor. Dolardaki güçlenmeyle birlikte dünya genelinde üretim maliyetlerindeki yukarı yönlü eğilim sürüyor. IMF ve OECD, gelişmelere karşın dünya ekonomisinin 2018'de yüzde 3,7 büyüyeceğini öngörüyor. 2019 yılı için de büyüme beklentileri olumlu.

YAVAŞLAMA SINIRLI KALDI

2018'e güçlü bir başlangıç yapan Türk ekonomisi, yaz aylarında ABD ile yaşanan siyasi gerilimin ardından gelen dolar kurundaki yükselişle birlikte yavaşlama trendine girdi. Finansal koşullardaki sıkılaşma, yurtiçi talebi azaltırken, dış talebin gücünü koruması, büyümedeki yavaşlamayı sınırladı.

EK ÖNLEMLER ŞART

İkinci çeyrekte artışa geçen enflasyon, üçüncü çeyrekte de hız kazandı. Hükümetin, özel sektör ve bankaların desteğiyle başlattığı 'Enflasyonla Topye-

kün Mücadele Planı'nın beklenen faydayı sağlaması için Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın önümüzdeki dönemde para politikasını daha da sıkılaştırarak ilave destek vermesi gerekeceği olası.

TURİZMDE REKOR GELEBİLİR

2018 yazı, Türk ekonomisinin diğer sektörlerine kıyasla turizmde oldukça olumlu havada geçti. İlk yarıda turist sayısı yüzde 30,4, turizm gelirleri ise yüzde 30,6 artış gösterdi. Turizm sezonunun en yüksek dönemi olan Temmuz-Ağustos aylarında da turist sayısındaki artış geçen yılın güçlü bazı nedenlerle bir miktar yavaşlama gösterse de devam etti. Yılbaşından bu yana turist sayısındaki artış yüzde 22,9 olarak gerçekleşirken, gelirlerde de yüzde 23 oranında artış yaşandı. Eylül-Aralık döneminde, geçen yılın aynı dönemindeki kadar turist gelmesi halinde, yıl bazında bugüne kadarki en yüksek turist artışına ulaşılabileceği öngörülüyor.

TARIM VE İNŞAATTA İSTİHDAM KAYBI

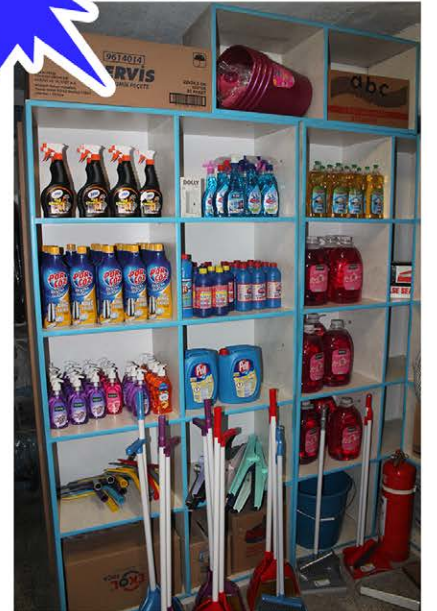
İşgücü piyasası 2017'deki hızlı büyüme ve istihdam artışının ardından 2018 ilk çeyreğe zayıf başlamıştı. Ancak ikinci çeyreğin sonu ve üçüncü çeyreğin başında istihdam bir miktar toparlandı. Tarım ve inşaat sektörlerinde sene başından bu yana süren istihdam kayıpları devam ederken, sanayi ve hizmetlerde istihdam ılımlı bir artış kaydetti.

TİCARİ KREDİLERİN BÜYÜME HIZI ARTTI

Döviz kurlarındaki yükselişler üçüncü çeyrekte hızlanırken, bankacılık sektöründe de kredi ve mevduatlarda yüksek oranlı artışlar yaşandı. 2018 ikinci çeyrek sonunda yüzde 22,1 olan kredilerin yıllık büyüme hızı, Eylül sonunda yüzde 28,1 olarak gerçekleşti. Aynı dönemde mevduatların yıllık büyüme hızı ise yüzde 21,5'den yüzde 33,6'ya yükseldi.



MUTLU TEMİZLİK ÜRÜNLERİ TOPTAN VE PERAKENDE SATIŞI



**YENİ ÇAMLICA MAH. YEDPA TİCARET MERKEZİ. G CD. NO:120
ATAŞEHİR İSTANBUL TEL: 0216 471 11 68 GSM: 0532 575 14 34**



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

**ATILGAN
OTOMOTİV A.Ş.**

www.atilganotomotiv.com.tr

AUTO
sorumluluğumuzu biliyoruz
SPARE PARTS

ATY OTOMOTİV A.Ş.
YEDPA Ticaret Merkezi
D Cad. No: 155
Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 661 41 53
Fax: 0216 661 41 05
www.atyotomotiv.com

**Tasarım
Üretim
Kalite**



atil-san

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

www.atil-sanotomotiv.com

**ATILGAN
GROUP**



Atilgan



Satış



Servis



Kiralama



Filo Satış



2. El



Sigorta



Yedek Parça



RENAULT

Filo Satış ve
Kiralama Uzmanı



www.atilganotomotiv.com.tr

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

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

Artvin Atilgan
Çayağzı Mahallesi,
Hasan Çitak 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) [/FordAtilganOtomotiv](https://www.youtube.com/FordAtilganOtomotiv)

www.atilganotomotiv.com.tr



ÇİN İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ TİCARET KÖPRÜNÜZ!

Fabrikalarla yerinde görüşerek hedef fiyatlarınız doğrultusunda yapılan ürün araştırması sonucunda kalite ve fiyatlar göz önünde bulundurularak üretici belirlenir.

ÜRÜN ARAŞTIRMASI



İthal etmeyi planladığınız ürünle/ürünlerle ilgili tahmini kapı teslim maliyetleri hazırlanarak rapor halinde sunulur.

MAALİYETLER



Üretici Firma ile sizin aranızda imzalanacak sözleşme, Çince ve İngilizce olarak hazırlanır.

SÖZLEŞME VE SATIN ALMA



Üretim sürecinin tamamlanmasından sonra, lojistik araştırma, liman transfer, yükleme işlemleri ve Türkiye limanına gelişiyle birlikte bütün gümrüksel işlemleri DYP Group tarafından organize edilir.

LOJİSTİK VE GÜMRÜK



GÜMRÜK MEVZUATI

İthal etmeyi planladığınız ürün/ürünlerle ilgili olarak mevzuat araştırması yapılır, ithalat süreci boyunca bütün gümrük işlemlerinizi gerçekleştirilir.

NUMUNE

Numune gönderimi organize edilerek doğru numunenin, zamanında elinize ulaşması sağlanır.

KALİTE KONTROL

Firmamız, üretimin sözleşmenizde belirtildiği gibi gerçekleşmesi konusunda gerekli kalite kontrolü gerçekleştirir.

HİZMETLERİMİZ

info@dyp-group.com
zhifa@dyp-group.com

+90 0216 660 00 03
+90 0553 840 11 11

www.dyp-group.com

Merkez: Yedpa Ticaret Merkezi H1 cd
No 181 Ataşehir - İstanbul

Şube: Mimar Sinan mah. YEDPA Ticaret Merkezi
E cad. No :122 Ataşehir/ İSTANBUL/ TURKEY

DYP
SYSTEM GROUP

www.dyp-group.com

f / dypsystemgrouptr
t / dypsystemgrouptr
i / dypsystemgrouptr

"Innovation in Trade"

