

YEDPA HABER

TEMMUZ - AĞUSTOS 2023 / SAYI:29

Otomotiv Yedek Parça Sektörü Parmaklarınızın Ucunda! | www.yedpahaber.com

SATIŞ SONRASI PAZARINDAKİ EN BÜYÜK PROBLEM DÖVİZ KURU ARTIŞI!



**AUTOMECHANIKA
İSTANBUL 2023
REKORLARA
İMZA ATTİ**



**ARTAN
İKİNCİ EL ARAÇ
SATIŞLARI
YEDEK PARÇA
TALEBİNİ
ARTIRDI**



**GKL AUTO
SPARE
SPARTS
OTOMOTİV
SANAYİSİ
İÇİN EN İYİSİNİ
ÜRETİYOR**

PLASTİK AKSAMLARI
...VE GELİŞTİRMEYE DEVAM EDİYORUZ.

ÜRETMEYE VE GELİŞTİRMEYE DEVAM EDİYORUZ.

OTOMOTİV
PLASTİK
AKSAMLARI
ÜRETMEYE VE GELİŞTİRMEYE DEVAM EDİYORUZ.

VOLKSWAGEN AUDI SEAT
MERCEDES BMW SKODA LAMBORGHINI
PORSCHE VAG



Radiator Support Fan Shroud **Third Brake Light** Reflector **Mirror Signal** Mirror Cover **Mirror Frame** Fog Covers
Bumper Grille Inner Fender **Cover for Filters** Oil Pump Pickup Tube **Inner Door Handle** Oil Pan **License Plate Light**
 Front Bumper Number Plate Backing **Frame Plastic For Dashboard** Cover for Dashboard Glove Box
Bracket Turn Signal Lamp **Tow Hook Eve Cover Cap** Washer Cover Cap **Side Panel Front Left Cover Trim**
 Adjuster Setline Knob **Handle for Hood** Cover for Filters **Midgard Stone Protection Guard** Cover Trim **Trim**
 Selector Rod **Wheel Bolt Cover** Housing for Parking Sensor **Door Handle Cap** Hand Brake Lever Cover

ND ROVER
VOLVO

GKL®

AUTO SPARE PARTS

Otomotiv sanayisi için en iyisini üretiyoruz

10000+

ÜRÜN ÇEŞİDİ

15000m²

KAPALI ALAN

%100

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ



GÜMÜŞKALE

İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Ferhatpaşa Mahallesi 23. Sokak No 46 Ataşehir / İstanbul / Türkiye

+90 216 660 03 95 info@gumuskale.com.tr

www.gumuskale.com.tr

TÜRKİYE'NİN İLK LED FAR AMPULÜ FABRİKASI

NIKEN

OTO ERBAYLAR
GROUP



Smd Elektronik
Dizgi Hattı



Eksantrik Pres
Hattı



Cnc İşleme
Hattı



Kablo Üretim
Hattı



Plastik Enjeksiyon
Üretimi

NIKEN



Aylık 60.000
Takım Üretim



2.000.000 Takım
Müşteri Memnuniyeti



Tescilli
Kalite

NIKEN

PRO

SERIES



8500 RPM FAN GÜCÜ

Geliştirilmiş teknolojisiyle sessiz ve mükemmel bir soğutma özelliğine sahiptir. Bu sayede alüminyum gövdesi hiç ısınmaz ve arıza sebeplerinin %80'i ortadan kalkar.

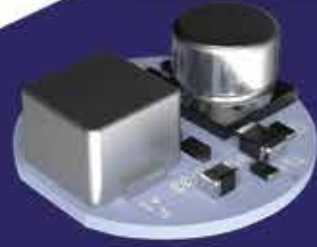
Kompakt Tasarım



FLİP ÇİP

Düzenli bir aydınlatma huzmesi oluşturur ve yolculuk esnasında karşıdan gelen sürücüleri rahatsız etmez.

Güçlü Aydınlatma



AKILLI DEVRE KARTI

Devre üzerindeki sıcaklık arttığı durumda enerjiyi düşürerek ısı değişimini düzenler.

30000 Saat Ömür



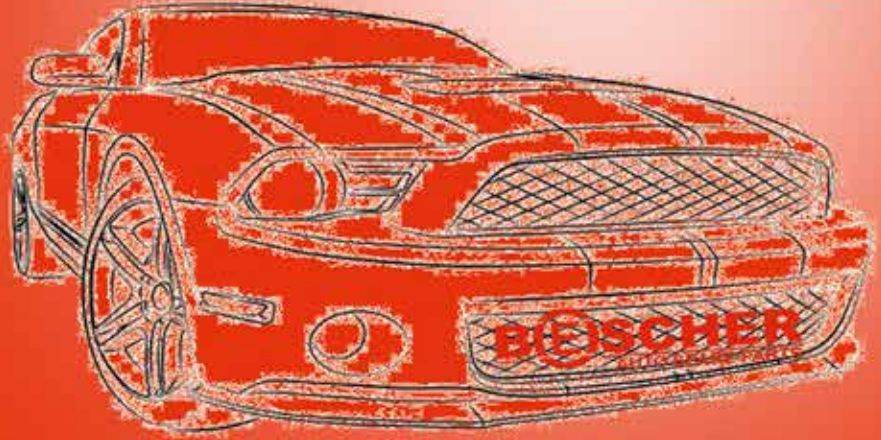
Çalışma Voltajı: DC12V

32W/8000LM

BESCHER

AUTO SPARE PARTS

RENAULT
FIAT
PEUGEOT
VOLKSWAGEN
OPEL
FORD



BESCHER OTOMOTİV İTHALAT İHRACAT İNŞ. SAN. LTD. ŞTİ.



Tel : 0216 999 45 76

Cep: 0532 546 18 50



MİMAR SİNAN MAH. YEDPA TİC. MERK. F CAD. NO:58 ATAŞEHİR / İSTANBUL



www.bescherauto.com



bescher@bescherauto.com



MELİH DERE
İzmir Turbo®

İstanbul YEDPA'da



AÇILDIK!!!

0 535 559 06 70

**TÜM BÜYÜK GRUP ARAÇLARA
GARANTİLİ TURBO REVİZYONU**



**500'DEN FAZLA
ARAÇ MODELİNİN
TURBO ÇEŞİTLERİ
BURADA!!!**



**GARANTİLİ
TURBO TAMİRİ**



**İSTANBUL
İÇİ
ÜCRETSİZ
TESLİMAT**

**MERCEDES - RENAULT - MAN - VOLVO
KOMATSU - HİDROMEK - HITACHI - LİBER - CAT**

**HER MARKA VE MODEL ARAÇLARIN
SIFIR VE REVİZYONLU TURBO ÇEŞİTLERİ İLE HİZMETİNİZDEYİZ...**

Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cad. Yedpa No: 1 H/1 İç Kapı No: 58 Ataşehir - İSTANBUL
izmirturbom@gmail.com • www.izmirturbom.com



/izmirturbom

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE DİJİTALLEŞME VE SİBER TEHDİTLER

Değerli okurlarımız, YEDPA'lı ortaklarımız dergimizin bu sayısında; Otomotiv sektöründeki teknolojik gelişmeler, dijitalleşme ve siber tehditler konuları ele alındı. Dijitalleşmenin beraberinde getirdiği siber tehditler ve korunma yolları ile ilgili konuları üzerinde bilgiler vereceğiz.

Dünyanın en büyük ilk 10 endüstrisi arasında yer almakta olan otomotiv endüstrisi, 2023 yılında da hız kesmeden büyümeye devam etmektedir. COVID-19 salgını, ABD ve Çin arasında yaşanan politik ekonomik gerginlikler ile beraber, Rusya ile Ukrayna arasında patlak veren savaş, otomotiv endüstrisinde etkilemiştir. 2022 yılında ise çip krizi ve tedarik problemlerinin yarattığı etkiler olabildiğince aşılarak üretimin artmasına yönelik çalışmalar sürdürülmüştür. 2023 Ötelenmiş ve öne çekilmiş talebi karşılama zorlukları olsa da üretim ve satış adetlerin de rekor sayılabilecek seviyede gerçekleşmektedir.

Artan teknolojik yenilikler ile uyumlu bir şekilde ilerleyen sektörlerin başında otomotiv sektörü gelmektedir. Küresel sürdürülebilirlik kapsamında hükümetlerin kendilerine koydukları karbon emisyon oranlarını azaltmaya yönelik hedefler bağlamında, 2050 yılına kadar karbon emisyonlarının net sıfır olması hedefi gibi, attıkları adımlarda, otomotiv endüstrisinde dijitalleşmenin hızla artmasına katkıda bulunmuştur. Karbondioksit salınımının azaltılması amacıyla elektrikli araçların üretimine geçilmesi ile beraber, bilhassa dijitalleşmeyi benimseyerek modern teknoloji ile üretim yapan Tesla vb. gibi markalar hali hazırda



YEDPA TİCARET MERKEZİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI SALİH SAMİ ATILGAN

gündemde olan elektrikli araçlara olan ilginin gittikçe artmasına vesile olmuştur.

Otomotiv sektöründeki trendlerin başında, elektrifikasyon ve otomasyon gelmektedir. Bu nedenle son zamanlarda otomotiv endüstrisindeki yatırımlar, elektrikli araç üretimi ve batarya teknolojileri üzerine yoğunlaşmıştır. Artık insan el becerisine dayanan üretimin geride bırakılması ve robotlar ile dijitalleşmiş seri üretime geçilmesi nedeniyle otomotiv firmalarının en son teknolojik gelişmeleri takip ederek üretimde meydana gelen yenilikleri benimsemesi onlar için büyük bir önem arz etmektedir. Gelişmekte olan teknoloji ile beraber dijitalleşme artık üretim sürecinden satış sürecine kadar her alanda etkili olmaya başlamıştır. Hızla gelişmeye entegre olan otomotiv endüstrisi, yeni süreçleri benimserken sektöre yapay zekayı da entegre etmeye başlamıştır.

Universal Robots tarafından yaklaşık 10 yıl önce icat edilen iş birlikçi robotlar üretime daha çok entegre olmakta ve üretimde dijitalleşmeyi daha da güçlendirmektedir. Nesnelerin interneti sayesinde günlük

hayatta kullanılan nesnelerin, internet aracılığıyla diğer nesneler ile veri alışverişi yapabilmesi sağlanmaktadır. Böylelikle nesneler senkronize şekilde çalışmaktadır. Bu teknolojiyi benimseyen otomotiv üreticileri, topladıkları veriler ile tasarruf, verimlilik ve kalite sağlayabilmektedir. Dünyada hem yerel hem de küresel pazarda rekabetçi olarak kalabilmek için birçok otomotiv firması Dijitalleşmenin artması ve pandemi dönemi ile beraber otomobillerin çevrimiçi ortamda satışının gerçekleşmesi olağan bir durum haline gelmiştir. Dijitalleşmenin otomotiv endüstrisinde etkisini artırması ile beraber otonom araçların kullanımının artması her ne kadar birçok yönden avantaj sağlasa da bazı dezavantajları da beraberinde getirmiştir. Siber tehditler bu dezavantajların arasında yer almaktadır.

Geçtiğimiz yıllarda global bir otomotiv markasının sahip olduğu platformlardan müşteri bilgilerinin açığa çıkarak kimlik bilgisi doldurma saldırısına uğramıştır. Bu saldırı ile müşterilere ait kişisel bilgiler saldırganların eline geçmiştir. Kimlik bilgisi doldurma saldırılarının yanı sıra araç motorlarına uzaktan müdahale edilmesi ve yakın mesafeden araçların kilidinin açılması vb. gibi birçok siber tehdit tehlikesi de bulunmaktadır. 2024 yılına kadar gerçekleşecek siber tehditlerin 500 milyar dolar civarında zarara yol açabileceği öngörülmektedir. Tesla firması gibi insan müdahalesi bulunmadan otomatik pilot sayesinde sürüş hizmeti sunan firmalar için araç motorlarına uzaktan müdahale edilmesinin yanı sıra, artık parmak

izi veya teknolojik araçlar sayesinde araçların kilidinin açılması da müşteriler için endişe verici bir durumdur.

Türkiye’de hali hazırda TOGG, Karsan, Anadolu Isuzu ve Ford Otosan elektrikli araç üreticisi olarak yer almaktadır. Batarya elektrikli araç üretmek için kurulmuş olan TOGG, araç gücünü iyon pillerden almaktadır. Böylelikle kullanım esnasında 0 emisyon salınımı gerçekleştirmektedir. Dijitalleşme ile satış kanalları da değişmektedir. TOGG, tüm satış modelini internetten yürüteceğini açıklamıştır. Bununla beraber Türkiye’de internetten satış uygulamalarının yaygınlaşması beklenmektedir.

Tüm dünyayı etkilemiş olan tedarik zinciri sorunları araba üreticilerinin stratejilerini değiştirmesine sebep olmuştur. Üreticilerin dijitalleşmeyi daha çok benimsemesi ile beraber birçok kolaylık elektrikli araçlara entegre olmuştur. 2022’de dünya çapında 10 milyondan fazla elektrikli otomobilin satıldığını 2023’te satışların %35 artarak 14 milyona ulaşması beklentisine sebep olduğunu açıklanmıştır. Elektrikli otomobillerin 2020’deki Pazar payı %4 iken bu oran 2022’de yüzde 14’e yükselmiştir. IEA’nın 2023 yılı için beklentisi ise bu yüzdenin 18’e çıkacağıdır.

Günümüzde dünya çapındaki tüm elektrikli otomobillerin yarısı Çin’de bulunmaktadır. Çin’i Avrupa ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri takip etmektedir. Sağlık ve huzur içinde hayırlı, bol kazançlı çalışmalar temenni ediyorum.

Saygılarımla
YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı
Salih Sami ATILGAN



12 "REKABETTE ŞİRKETLERİ ÖNE GEÇİRECEK DÖRT KUVVET" SEMİNERİ YEDPA'DA GERÇEKLEŞTİ!

Toprak, su, rüzgar ve ateş temaları ile özdeşleşen teması ile lokal ve global rekabette YEDPA çatısı altındaki şirketlerin nasıl öne geçebileceği uzmanlar tarafından anlatıldı.



14 TÜRKİYE'DE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR VE ŞARJ EKOSİSTEMİ WEBİNERİ İTO YOUTUBE KANALINDA GERÇEKLEŞTİ

Türkiye'de Elektrikli Araçlar ve Şarj Ekosistemi Webinari, İstanbul Ticaret Odası'nın YouTube kanalında gerçekleştirildi.

TEMMUZ - AĞUSTOS 2023



20 AUTOMECHANIKA İSTANBUL 2023 REKORLARA İMZA ATTI

Türkiye'nin en büyük uluslararası ticaret fuarı Automechanika İstanbul 2023 yeni rekorlara imza attı.



28 GKL AUTO SPARE PARTS OTOMOTİV SANAYİSİ İÇİN EN İYİSİNİ ÜRETİYOR

Otomotiv Plastik aksamaları üretiminde öncü firmalarından GKL ürünlerini Automechanika İstanbul'da ziyaretçileri ile bir araya geldi.

Ekonomi Ajans Yayıncılık adına

İmtiyaz Sahibi
Abdurrahman Çınar

Yayın Koordinatörü
Abdurrahman Çınar

Yazı İşleri Müdürü
Cengiz Tepebaş

Reklam Müdürü
Sabri Ergenecoşar

YAYIN KURULU

Salih Sami Atılğan
Refik Koç
Mehmet Emre Aysu
Mustafa Öz
Suat Bayram
Suat Önal
Hulusi Türker
Faruk Aykan
Fikri Demirkıran

KATKI SAĞLAYANLAR

Erkan AKSOY
Yasin Sevinç
Ahmet Değimli

EKONOMİ AJANS YAYINCILIK

Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri
Adres: Küçükbakkalköy mah. Fırın sokak
No: 2 -4 Ekşioğlu İş Merkezi
Kat:2 D.17 34750 - Ataşehir / İstanbul
Tel : +90 (0) 216 572 60 69
Faks: +90 (0) 216 576 89 96
e-posta: info@ekonomiajandasi.net
a.cinar@ekonomiajandasi.net

CTP ve BASKI TÜRMATSAN MATBAACILIK



34 TOBFED, SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜME HAZIR

TOBFED, sektörün sürdürülebilir dönüşümü, teknoloji, girişimcilik ve sermayeye erişim noktalarında sektöre uluslararası kimlik kazandırmak için yola çıktı.



38 SATIŞ SONRASI PAZARINDAKİ EN BÜYÜK PROBLEM DÖVİZ KURU ARTIŞI!

Otomotiv satış sonrası pazarında geçen yılın son döneminde baş ayan yükseliş trendi ikinci çeyrekte de devam etti. 2023 yılının ikinci çeyreğinde satış, i ihracat ve istihdamını artıran sektör, kurdaki artışa rağmen yılın üçüncü çeyreğinde de satışlarda dolar bazında yüzde 2,65 artış bekliyor.



44 OTOMOTİVDE ÜRETİM MALİYETİ 7 YILDA YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE ARTTI!

"Otomobilden Çok Sunduğu Hizmet Revaçta Olacak" Ülkemizde otomobil fiyatlarında yaşanan artışta döviz kurundaki yükseliş ve enflasyon etkili olurken diğer yandan küresel çapta yaşanan fiyat artışı da ciddi bir boyuta ulaştı.



36 EN ÇOK SATILAN MARKALAR BELLİ OLDU

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç satışlarında Ocak-Haziran 2023'te ilk 3'te Fiat, Renault ve Ford markaları yer aldı.



40 İTO BAŞKANI AVDAGIÇ "İKİNCİ EL ARAÇ İTHALATI TÜRKİYE'Yİ ARAÇ ÇÖPLÜĞÜNE ÇEVİRİR"

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç gündeme gelen ikinci el otomobil ithalatı konusunda çarpıcı açıklamalarda bulundu.



50 OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ OCAK-HAZİRAN DÖNEMİ VERİLERİNİ AÇIKLADI!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2023 yılının ilk 6 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 13 artarak 735 bin 231 adet olarak gerçekleşti.



“REKABETTE ŞİRKETLERİ ÖNE GEÇİRECEK DÖRT KUVVET” SEMİNERİ YEDPA’DA GERÇEKLEŞTİ!

Toprak, su, rüzgar ve ateş temaları ile özdeşleşen teması ile lokal ve global rekabette YEDPA çatısı altındaki şirketlerin nasıl öne geçebileceği uzmanlar tarafından anlatıldı.

Her işletmenin temel yaşam amacının rekabet karşısında ayakta kalabilmek ve rekabet ile mücadele edebilmek ve hatta rekabette öne geçmek olduğu tüm şirketler tarafında biliniyor. Diğer taraftan rekabet artık yerel olmaktan çok ama çok uzak. Dolayısı ile bugün Türkiye’den bir şirket dünyanın herhangi bir yerindeki pazarda o ülkelerdeki benzerleri ile rekabete girerken, aynı durum burada maruz kalınan rekabetin de global ölçekten gelmesine sebep veriyor. Bu kadar önemli bir konu ise rekabetin çok detaylı irdelenmesini gerektiriyor. Bu analiz şirketlerin tek bir konu ile değil birçok konuda kendilerini

dönüştürmeleri zorunluluğunu beraberinde getiriyor. Sembolik olarak 4 farklı karakter ile eşleşen 4 ayrı disiplin ise sırasıyla Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi, Markalama, Kurumsallaşma ve Dijitalleşmeden oluşuyor. YEDPA’da verilen seminerde sırasıyla bu dört konu, TeamNovo Consultancy Kurucu Ortağı Anıl Ebru Kemerbaş, Think Free Creative Agency Partneri Özlem Küçük ve Workcube Türkiye Yöneticisi Olgar Ataseven tarafından anlatıldı. Günün konuşmacıları arasında yer alan Sade Danışmanlık Kurucusu Kemal Güner ise Teşvik ve Hibeler konusunda bilgi verdi. TeamNovo Consultancy’den Anıl Ebru Ataseven: rekabetin hızla evrim geçirdiği günümüz iş dünyasında,



stratejik insan kaynakları yönetiminin, bir organizasyonun başarısı için hayati bir öneme sahip olduğunu belirterek söze başladı. İnsan kaynakları depart-



manının sadece işe alım ve bordro işlemleriyle sınırlı olduğu eski anlayış artık geçerliliğini yitirmiştir. Bugün, rekabette öne çıkmak ve sürdürülebilir bir başarı elde etmek için stratejik bir yaklaşım benimsemek gerekmektedir. İnsan kaynakları yönetimi, yetenekleri doğru bir şekilde belirlemek, geliştirmek ve yönlendirmekle birlikte, çalışanların motivasyonunu artırarak verimliliklerini en üst düzeye çıkarmak amacıyla stratejik planlar ve politikalar oluşturmalıdır. Aynı zamanda, işe alım süreçlerindeki titizlikle yetenekli ve uyumlu çalışanları seçmek, organizasyonun rekabet avantajını artıracaktır. Stratejik insan kaynakları yönetimi, yetenekleri etkin bir şekilde yönlendirerek organizasyonun hedeflerine ulaşmasını sağlayacak ve uzun vadeli başarıyı destekleyecektir. Bu nedenle, rekabetin yoğun olduğu günümüz iş dünyasında, stratejik insan kaynakları yönetimi, bir organizasyonun sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmesi için kritik bir öneme sahiptir, diye Ebru Kemerbaş, şirketin en önemli kaynağı olan insanınız ne kadar güçlü ve sağlamsa rekabette de zemininiz her zaman sağlam olacaktır diyerek sözlerini tamamladı.

Think Free Creative Agency'den Özlem Küçük: rekabetin yoğun olduğu iş dünyasında markalaşmanın rolü göz ardı edilemez. Bir marka, müşterilerin zihninde ve kalbinde olumlu bir izlenim bırakarak, rekabet ortamında öne çıkmayı başarır. Markalaşma, bir ürün veya hizmetin benzersiz özelliklerini

vurgulayarak tüketiciye değer sunmayı hedefler. Güçlü bir marka, müşteri sadakati oluşturur ve uzun vadeli ilişkiler kurar. Aynı zamanda, marka itibarı, rekabetin ortasında tüketicilerin tercihlerinde belirleyici bir faktör olabilir. İyi bir markalaşma stratejisi, markanın güvenilirlik, kalite ve değer gibi unsurlarla ilişkilendirilmesini sağlar. Bu da rekabet ortamında markanın fark edilmesini, tercih edilmesini ve rekabet avantajı sağlamasını sağlar, diyerek konuşmasında markalaşmanın önemini vurguladı.

Workcube Türkiye Yöneticisi Olgar Ataseven: Kurumsallaşma ve dijitalleşmenin birbirinin içine geçtiği yeni bir dünyada kısaca VUCA denen belirsizlik ortamıyla mücadele etmenin yönetiminin klasik anlayışa dayanmasının mümkün olamayacağını vurgulayan Olgar Ataseven, işletmelerin dijitalleşmek zorunda. Aksi takdirde zaman

içinde yok olup gidecekler. Müşteri ile temas noktalarından, dijital olarak iş yapış şekillerine, endüstri 4.0'dan işletmenin her unsurunun dijital olarak dönüşmesine kadar her detayın farklı bir bakış açısı gerektiriyor. Konu sadece bir yazılım ya da donanım alma konusu değil. Workcube gibi altyapıyı, metodolojileri ve uzman bir topluluğu bir arada veren bir platform ile ancak konular çözülebilir. Eski iş yapma şekilleri ile günümüz sorunları çözülemez diyerek konuşmasını tamamladı.

Sade Danışmanlık Kurucusu Kemal Güner: Teşvik ve hibeler ile ilgili çok detaylı bir sunum yapan Kemal Güner ise, rekabette devletin kurumlarından alınacak her türlü desteğin başka türlü bir katkı sağlayacağı aşikar. Bunları şirketler ihmal etmemeli dedi. YEDPA Ticaret Merkezinde Konferans Salonunda gerçekleşen seminer MSB Trade iş birliği ile gerçekleşti.





FORD ARAÇLARI ORJİNAL VE YAN SANAYİ ÜRÜNLERİNİN TOPTAN SATIŞI

BAŞLICA MARKALARIMIZ



AYF OTOMOTİV MAMÜLLERİ SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ



www.ayf.com.tr



info@ayf.com.tr

faykan@superonline.com



0216 471 07 61 - 471 08 61

Fax: 0216 471 09 61



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



ÖZ İŞ OTO YAN SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.



Otomobil İç Parçaları

TAVAN DÖŞEME

KAPI PANEL

ARKA CAM ALTI

BAGAJ HALI

TABAN HALI

İÇ GÜNEŞLİK

KAPUT İZOLATÖR



50 Yıllık Tecrübe

Satış : YEDPA Ticaret Merkezi D Caddesi No:156 34779

Ataşehir İSTANBUL TÜRKİYE



Tel: +90 216 4711014 Pbx



e-mail: ozis@ozis.com.tr

www.ozis.com.tr

Fabrika : Hürriyet Cad. No 17 Yenimahalle 81030 DÜZCE TÜRKİYE

oto süner



50 YILLIK TECRÜBE İLE YERLİ MARKALARIN BULUŞMA NOKTASI

Geniş ürün yelpazesi ile 1972 yılından bu yana oto elektrik parça sektöründe sizlere en kaliteli hizmet vermek için uzman kadromuz ve iş ortaklarımız ile birlikte tedarikçilerimizin yanındayız...

SATIŞLARIMIZ
TOPTANDIR



SUN-SNR



SANEL

AK-SA
ORGANİZASYONEL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Marş Çeşitleri



Alternatör Çeşitleri



Müşür Çeşitleri



Aydınlatma Çeşitleri



Büyük Araç Grubu



**OTO SÜNER OTOMOTİV
İNŞ. TUR. ve PAZ. LTD. ŞTİ.**

MİMAR SİNAN MAH
YEDPA TİCARET MERKEZİ
C CAD.NO:139
ATAŞEHİR / İSTANBUL
☎ 0216 471 40 53
✉ info@otosuner.com
🌐 www.otosuner.com

KLF
TÜM ÇEŞİTLERİ

SEVTEL
San.Tic. A.Ş

ÇERAY
GROUP

nurel

ALSA

GMP
GÜMÜŞPAR



TÜRKİYE'DE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR VE ŞARJ EKOSİSTEMİ WEBİNARI İTO YOUTUBE KANALINDA GERÇEKLEŞTİ

Türkiye'de Elektrikli Araçlar ve Şarj Ekosistemi Webinarı, İstanbul Ticaret Odası'nın YouTube kanalında gerçekleştirildi. Webinanın açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami ATILGAN yaptı. Konuşmacı olarak, Toyota Türkiye kurumsal ilişkiler direktörü Selim OKUTUR ve Türkiye Elektrik ve Hibrit Araçlar Derneği kurucu başkanı Berkan BAYRAM katıldı. Webinarda, elektrikli araçlara genel bakış, dünyada şarj istasyonu örnekleri, yeşil mutabakat kapsamında yapılan düzenlemeler ve hidrojen yakıt sistemine sahip araçların çalışma prensipleri konuları ele alındı. Dünyada elektrikli araçlarla ilgili çalışma yapan ülkeler, elektrikli araçların çalışma prensibi, elektrikli ve içten yanmalı araçların motor sistemleri konuları ele alındı.





Sigorta Aracılık Hizmetleri

Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası ile

SAĞLIK
SORUNLARI
MASRAF
OLMAKTAN
Çıkıyor

SGK'lı Özel Anlaşmalı Hastanelerde
Yılda 10 muayene Hakkı Tanıyoruz



TRAFİKASKO
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI
ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI
KONUT VE İŞ YERİ SİGORTASI
FERDİ KAZA SİGORTASI
SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI
DASK
NAKLİYAT SİGORTASI
MÜHENDİSLİK SİGORTASI
GENİŞ KAPSAMLI KASKO SİGORTASI
YABANCI SAĞLIK SİGORTASI



MultiParts

quality spare parts

15 yıllık tecrübeyle sektör standartlarını belirleyen dünya markalarının **orjinal ve yüksek kalitede alternatif** yedek parçalarını Türkiye ve dünya pazarıyla buluşturmaya devam ediyoruz.



0533 608 67 27
0216 661 55 15

Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
C caddesi no 105-106 ATAŞEHİR/İSTANBUL

f multipartsmakina

o multipartsmakina

www.multipartsmakina.com

MULTIPARTS MAKİNA LİMİTED ŞİRKETİ

/ Yüksek Kalitede Yedek Parçalar



/ Backhoe Loaders

/ Generators

/ Excavators

/ Marine



 CARRARO  Perkins  JCB  CAT  HİDROMEK

 CASE
CONSTRUCTION



YANMAR

HEMA

MST

Kubota



MANITOU



FPT

VOLVO

0533 608 67 27
0216 661 55 15



Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
C caddesi no 105-106 ATAŞEHİR/İSTANBUL



multipartsmakina



multipartsmakina

www.multipartsmakina.com

MOBİLİTE PAYLAŞIMI ÖNÜMÜZDEKİ 5 YIL İÇİNDE NASIL GELİŞECEK?

Merhabalar, Bu yazımda sizlere, kısa süreli otomobil paylaşımının da yer aldığı mobilitte paylaşımı hakkında statista.com araştırma sitesinin bu ay yayınlanan 2028 yılına kadar gelişme öngörülerini yorumlayacağım.

Araştırma, otomobil paylaşımı pazarının bu yıl yani 2023 onuna kadar 12,89 milyar \$ büyüklüğe ulaşacağını söylüyor. Bu rakam, benzer araştırma raporlarında verilen 14 milyar \$ ile uyumlu.

Yıllık ekonomik büyüme oranı %5,42 olarak hesaplanıyor. Buna göre 2027 sonunda otomobil paylaşımı ekonomik büyüklüğünün 15,92 milyar \$ olacağı ortaya çıkıyor.

Otomobil paylaşım pazarında yer alan kullanıcı sayısının 2027 sonunda 63,15 milyona çıkacağı belirtiliyor. Buna göre kullanıcı penetrasyonu her yıl %0,7 ile %0,8 arası artacak.

Kullanıcı başına sağlanan gelirin 237,5 \$ olduğu hesaplanıyor.

2027 sonunda otomobil paylaşımından elde edilecek gelirin %94 ünün on-line satışlardan geleceği öngörü- lüyor.

Bu yıl yani 2023 yılı itibariyle otomobil paylaşımında en yüksek gelir elde edilecek ülke 2,888 milyar \$ ile ABD olacak.

Mobilitte paylaşımının iki temel bileşeni var: Sürüş paylaşımı ve taşıt paylaşımı. Her iki bileşen, müşterilere farklı şekilde mobilitte çözümleri sunuyor.

Özellikle şehir yaşamının olduğu ekosistem içinde sürüş paylaşım pazarı mobilitenin geleceği için önemli fırsatlar ortaya koyuyor. Bu pazarı karakterize eden özellikler yüksek esneklik oranı, düşük maliyet ve kısa ya da orta mesafede seyrir imkanı olarak verilebilir. Ek olarak bağlantılı servislerin gelişmesi global pazarlar-



İBRAHİM AYBAR

da oldukça yüksek dijitalleşmeyi sağladı. Bu sayede web tabanlı paylaşım uygulamalarını akıllı telefonlarımıza kolayca indirebiliyor ve kullanıyoruz. Böylece kullanıcılar karmaşık yöntemler içinde zaman kaybetmeden kolay dijital uygulamalar sayesinde oldukça kısa sürede işlem yapabiliyorlar.

Diğer yandan taşıt paylaşım pazarı klasik mobilitte servislerini de kapsıyor. Bu servisler hemen her ülkede bulunabiliyor. Bu servislerin yerine göre işletme merkezleri ve fiziki altyapıları oluyor. Ayrıca kamu yönetimleriyle ilişki içinde olmaları gerekiyor. Sürüş paylaşım pazarına kıyasla her bir kullanımda daha fazla insanın taşınmasını verimli şekilde sağlıyorlar.

Mobilitenin geleceğini sorguladığımızda; çevreyi korumak adına mobilitte paylaşımının önemli rol oynadığını görüyoruz. Toplumların çevre duyarlılığının artmasıyla mobilitte paylaşımının çok daha popüler olması ve bazı ülkelerde önümüzdeki 5 yıl içinde %80 büyümesi söz konusu. Hatta daha öteye gidersek, otonom sürüş çağına tamamen girdiğimizde kullanacağımız taşıt kalmayacak. Sadece yolcusu olacağımız sürücüsüz ve bağlantılı taşıtları sahiplenmenin gereği kalmayacak ve taşıt paylaşımı tek alternatifimiz olacak. Şehir planları ona göre yapılacak, yollar dijitalleşecek ve binalarda otoparklar kalmayacak. O zaman şimdiden bu geleceğe hazırlanmamız gerekmiyor mu?

BAMEK®

Oto Lastik Makina-Ekipman ve Tamir Malzemeleri



bismant
service & garage equipments

Türkiye Distribütörü

LASTİK
TAMİR
MALZEMELERİ



SERVİS
EKİPMANLARI



MAKİNELER



TEKNİK
SERVİS



TÜRKİYE'NİN EN GENİŞ ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ



İLETİŞİM



+090 216 471 11 19



+90 530 926 15 32



MERTOTOMOTİV2001



www.mertlastik.com

M
MERT OTOMOTİV

Oto Lastik Makina-Ekipman ve Tamir Malzemeleri



PATRON AMBALAJ

Streç Film / Bant İmalatı & Ambalaj Malzemeleri

PALET STREÇ VE BANT İMALATI FABRİKADAN TOPTAN SATIŞ ŞUBEMİZ YEDPA G CADDESİ NO: 90'DA HİZMETİNİZE GİRMİŞTİR



BANT

- HOTMELT
- AKRİLİK
- ŞEFFAF
- RENKLİ
- BASKILI
- LOGO BASKILI
- MASKELEME BANTI



STREÇ

- PALET STREÇ FİLM
- MAKİNA STREÇ FİLM
- SUPER POWER STREÇ FİLM
- RENKLİ STREÇ FİLM
- GIDA STREÇ FİLM
- WRAPP



BALONLU NAYLON

- (PAT PAT)



SHRINK

- BASKILI SHRINK
- PALET ÖRTÜSÜ



KOLİ

- BASKILI - BASKISIZ

📍 Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd.
Yedpa Ticaret Merkezi G Caddesi No: 90
Ataşehir / İSTANBUL

☎ 0216 471 88 03

☎ 0532 710 58 90

0542 512 20 57

www.patronambalaj.com

www.patronbant.com

SİPARİŞ HATTI: siparis@patronambalaj.com

OTOMOBİLİNİZ İÇİN HERŞEY...



sentinel
▶ technology

LEADER
CAR ACCESSORIES



FRESHWAY

The best one for your car!..
SUNPLEX
Sport



Detaylı Bilgi
(0216)

471 15 59

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



AUTOMECHANIKA ISTANBUL 2023 REKORLARA İMZA ATTI

Türkiye'nin en büyük uluslararası ticaret fuarı Automechanika Istanbul 2023 yeni rekorlara imza attı

Automechanika İstanbul 2023 Fuarı Açılış Töreni'nde Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OIB) Yönetim Kurulu Üyesi Lean Kalma, İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Sami Atılgan, Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özalp, Moderatör Yiğit Top, Messe Frankfurt Marka Müdürü Michael Johannes ve Hannover Fairs Turkey Genel Müdürü Annika Klar'ın katıldığı tören ile gerçekleşti.

YEDPA Ticaret merkezi ve YEDPA HABER dergimizin resmi destekçi ve katılımcı olarak yer aldığı fuarda birçok YEDPA firması da yer aldı. Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey iş birliğiyle İstanbul

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuarda 41 ülkeden 1437 katılımcı firma ve 10 ülke pavilyonu yer alırken, fuarı tüm dünyadan toplam 58.024 sektör profesyoneli ziyaret etti. Ziyaretçi sayısı, geçtiğimiz yıl düzenlenen fuara göre yüzde 20 artış gösterdi. Tüm dünyadan otomotiv endüstrisi profesyonellerini buluşturan fuarda; parçalar ve sistemler, arıza tespit ve onarım, aksesuar ve özelleştirme, elektronik ve bağlantı-bilirlik, araç yıkama ve bakım merkezi, bayi ve atölye yönetimi, alternatif sürüş sistemleri & yakıtlar ve madeni yağ kategorilerinde binlerce ürün ve hizmet grupları sergilendi.

Otomotiv satış sonrası endüstrisi için kıtaların buluşma noktası

Automechanika İstanbul, otomotiv

sektörü için yalnızca Türkiye'de değil, tüm dünyada önemli bir buluşma noktası olma niteliği taşıyor. 2001 yılından bugüne kadar yarattığı iş fırsatlarıyla Automechanika İstanbul, Türkiye'nin otomotiv sektörü ihracatında yıllık 30 milyar doların üzerine çıkmasında önemli bir rol üstleniyor. Geçtiğimiz yıl 28 farklı ülkeden 825 katılımcı firma ve 141 ülkeden toplam 48.354 sektör profesyoneli ağırlayarak önemli bir başarı elde eden fuar, bu yıl 17.987'si Türkiye dışından olmak üzere tüm dünyadan 58 binin üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Yüksek verimlilikle tamamlanan Automechanika İstanbul'da bu yıl Almanya, İspanya, Kore, Çekya, Çin, Tayvan, Tayland, Hong Kong, Pakistan ve Hindistan olmak üzere 10 farklı ülke pavilyonu yer aldı. Aynı zamanda Otomotiv



Endüstri İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından düzenlenen Satın Alma Heyeti Programı dahilinde Japonya, İngiltere, Mısır, Yunanistan gibi ülkelerden gelen nitelikli satın alma profesyonelleri de katılımcılarla ikili görüşmeler yapma imkanı buldu.

B2B eşleştirme özelliği ile dijital platforma olan ilgi büyük artış gösterdi

Fuardan önce katılımcılar ve ziyaretçilerin erişimine açılan Automechanika İstanbul dijital platformu da profesyoneller tarafından yoğun ilgi gördü. Fuardan alınacak verimi artırmak üzere geliştirilen özellikleriyle dijital platformu kullanan profesyonel sayısı, 2022 yılındaki fuara göre yüzde 62 artış gösterdi. Platformu kullanarak yapılan B2B görüşme sayısı 280'e ulaşırken, kullanıcıların platform üzerinde yaptığı etkileşim sayısı da 60 binin üzerine çıktı.

“Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey iş birliğiyle İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuarda 41 ülkeden 1437 katılımcı firma ve 10 ülke pavilyonu yer alırken, fuarı tüm dünyadan toplam 58.024 sektör profesyoneli ziyaret etti.

Automechanika İstanbul 2023'te sürdürülebilirlik ön plandaydı

Tüm dünyada iklim ve tedarik zincirinde yaşanan sorunların Türkiye otomotiv sektöründeki olumlu etkilerinin her geçen yıl daha fazla etkisini göstermesiyle birlikte otomotiv endüstrisi de değişen tüketici tercihleri doğrultusunda sürdürülebilirlik odaklı çalışmalara ağırlık vermeye başladı. Automechanika

İstanbul 2023'te de tedarik zinciri, istihdam ve üretim politikalarında sürdürülebilirliğe odaklanan markalar öne çıktı. Uluslararası Kaporta Sektörü Sempozyumu IBIS Forum alanında da elektrikli araçların onarımı hakkında güncel bilgiler profesyonellere sunumlarla aktarılırken, Türkiye Otomotiv Bakım Dernekleri Federasyonu'nun (TOBFED) katkılarıyla hazırlanan "Ustalar Yarışıyor" etkinlik programı da katılımcı ve ziyaretçilere keyifli anlar yaşattı.

Bir sonraki fuar 23-26 Mayıs 2024'te gerçekleşecek

Toplam katılımcı sayısı, uluslararası katılımcı sayısı, toplam ziyaretçi sayısı ve toplam sergi alanı alt başlıklarında rekor kıran Türkiye'nin en büyük uluslararası ticaret fuarı Automechanika İstanbul, 23-26 Mayıs 2024 tarihleri arasında yine İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek.









GKL AUTO SPARE SPARTS OTOMOTİV SANAYİSİ İÇİN EN İYİSİNİ ÜRETİYOR

Otomotiv Plastik aksamları üretiminde öncü firmalarından GKL ürünlerini Automechanika İstanbul'da ziyaretçileri ile bir araya geldi.

GKL Otomotiv yönetim kurulu başkanı Selim Parlak, "2006 yılında kurmuş oldukları GÜMÜŞKALE İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. hafif ticari ve binek araç gurupları için yan sanayi

yedek parça üretiyoruz. Otomotiv Plastik aksamları üretiminde bugün itibarı ile 20 000 m² kapalı alanda ürün çeşitliliği ile hizmet veriyoruz. Hep birlikte büyüdük ve büyümeye devam ediyoruz" dedi. Parlak, "Firmamız, kaporta ve dış

trim aksamı, aydınlatma gurubu ve ekipmanları, karoser aksamı tarzı ürünler üretiyoruz, AR-GE ekibimiz, tasarım kadromuzla toplamda 20 bin üzerinde ürün çeşitliliği ile müşterilerimizin talepleri doğrultusunda ürün çeşidimizi genişletmeye devam



ediyoruz. Firmamız ve şahsım ve firma olarak ülke ekonomimize katma değer katacak çalışmalar yapmayı ekip olarak görev edindik. Ürünlerimiz yurt dışında da gereken kabulü görmüş ve 20'den fazla ülkeye ihraç edilmekte ülke sayısını artırmak öncelikli hedeflerimiz arasındadır. GKL Markası olarak ürün kalitesine çok önem veriyoruz, markamızı vurduğumuz her ürünü kendi çocuğumuz gibi olduğunu düşünüyoruz. Kalite açısından problem yaratmayacak, kaliteli ürüne önem veren müşteriler öncelikli tercihlerimiz arasında. Başta Alman araç gurupları Fransız araç gurupları



olmak üzere hafif ticari ve binek tüm araç guruplarının üretimine başladık daha önce de belirttiğim gibi ürün çeşitliliğimizi artırmaya devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

"GKL ürün geliştirme peşinde koşan öncüler arasında oldu"

GKL Otomotiv yönetim kurulu başkanı Selim Parlak, "Markamızı ayrıcalıklı olarak öne çıkaran başlıca çalışmamız uzun yıllardır bu işin peşinde koşan öncüler arasında olmamız, yurt dışında ürün geliştirme bölümlerinde çok aktif çalıştık. AR GE çalışmalarına çok önem vermekteyiz, ülkemizde ürün üretimi yoğun olmadığı dönemlerde Avrupa ve uzak doğu ülkelerine ürün götürüp geliştiren az firmalardan

“Parlak, “Firmamız, kaporta ve dış trim aksamı, aydınlatma gurubu ve ekipmanları, karoser aksamı tarzı ürünler üretiyoruz, AR-GE ekibimiz, tasarım kadromuzla toplamda 20 bin üzerinde ürün çeşitliği ile müşterilerimizin talepleri doğrultusunda ürün çeşidimizi genişletmeye devam ediyoruz.

biriyiz diye bilirim, dışarıda ürün geliştirmek ve dışa bağımlılık ülkemiz ve sektörümüz açısından dezavantajının farkında olduğumuzdan özellikle plastik aksam ürünlerinin ülkemizde rahatlıkla yapılabileceği için üretimimizi bu tarafa kaydırdık, burada üretmeye başladık, sonuçta Avrupa veya uzak doğuda üretilen ürünler ülkemizde üretilen hiçbir ürün olmadığını düşünüyoruz.

Otomotiv sektörü ülkemiz açısından oldukça önem arz eden bir sektör ülkemizin üretimle kalkınacağına farkında olan bir marka olarak sorumluluklarımızın farkındayız. Yola çıkarken örnek aldığımız büyüklerimizi bıraktığı sorumluluğu daha yukarı seviyelere taşıyarak ülkemiz ve sektörümüz açısından en iyisini yapmak prensibini hedef aldık, GKL MADE IN TÜRKİYE'yi üretmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

TOGG'UN AVAS'I SEGER STANDINDA OTOMOTİV DÜNYASI BULUŞTU

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Automechanika İstanbul 2023, otomotiv satış sonrası sektörünü bir kez daha bir araya getirdi. Üretiminin yüzde 80'ini 70'in üzerinde ülkeye ihraç ederek dünyanın ilk 10 korna markası arasında yer alan Seger, Automechanika TÜYAP 'da yeni ürünlerini tanıttı. Bu yıl Seger standının yıldız ürünü şüphesiz elektrikli otomobillerde kullanılmak üzere tasarlayıp ürettiği ve son olarak Türkiye'nin otomobili TOGG için seri üretime geçtiği AVAS (Akustik Araç İkaz Sistemi) olacak. Seger AVAS'ın yanı sıra ampul grubunu ve akü grubunu da görücüye çıkardı. Otomotiv satış sonrası endüstrisinin bölgedeki bir numaralı ticaret buluşması olan Uluslararası Otomotiv Üretim, Dağıtım, Bakım ve Servis Ekipmanları Fuarı Automechanika İstanbul, 8-11 Haziran 2023 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapıldı. 70'in üzerinde ülkeye ihracat yapan Seger, Automechanika Tüyap Fuarı'nda sektör profesyonelleri ile bir araya gelerek elektrikli otomobiller için tasarlayıp ürettiği AVAS'ı, yeni ampul grubunu ve akülerini tanıttı. Standın yıldızı şüphesiz Seger'in Bursa fabrikasında Türkiye'nin otomobili TOGG için 250 bin adet kapasiteyle seri üretimine başladığı AVAS oldu.

Seger Genel Müdürü Tülin Tezer: "Bu yıl fuarda daha farklı bir Seger var"

Automechanika İstanbul Tüyap Fuarı'nın önemli bir iş geliştirme platformu olduğunu ve 2013'ten itibaren düzenli olarak katıldıklarını belirten Seger Genel Müdürü Tülin Tezer, "Geniş kapsamlı ve yoğun katılımcılı gerçekleşen fuar, ulusal ve uluslara-



rası otomotiv yan sanayi endüstrisini bir araya getirmesi açısından özellikle katılımcılara önümüzdeki dönem için büyük fayda sağlıyor. Hem Türkiye'den hem de farklı ülkelerden birçok katılımcı ile görüşmeler gerçekleştirme fırsatı buluyor, yeni siparişler alıyoruz. TOGG üzerinde kullanılan AVAS, korna ürün grubumuzun yanı sıra zenginleştirdiğimiz akü ve ampul kategorilerimizle bu yıl fuarda tedarikçilerimizin karşına daha farklı bir Seger olarak çıkıyoruz." dedi

Süreci AR-GE'den seri üretim aşamasına kadar titizlikle planladık

AVAS'ın tasarım sürecine değinen Tezer: "AR-GE aşamasında İstanbul Teknik Üniversitesi ile çalıştığımız AVAS (Akustik Araç İkaz Sistemi), elektrikli araçlarda suni bir ses oluşturarak yayalar açısından olası kazaları önlemeyi amaçlıyor. Elektrikli araçlarda içten yanmalı motor olmadığı için bu araçlar çok sessiz çalışıyor. Özellikle yayalar bir elektrikli aracın yaklaştığını fark edemiyorlar. Çevredeki araçlar için de bu bir kaza nedeni olabiliyor. Bunun için

araç 30 kilometre hıza ulaşınca kadar suni bir sese ihtiyaç duyuluyor. AVAS da bu ihtiyaca yönelik geliştirilmiş yeni bir ürün. Seger olarak süreci AR-GE'den seri üretim aşamasına kadar titizlikle planladık. Tam ve yarı elektrikli araçlarda kullanılabilen AVAS içerisindeki yazılımı sayesinde araç üreticilerinin özel isteklerine göre geliştirilebiliyor. Yani otomobil üreticisi, istediği ses dosyasını ürüne tanımlayabiliyor."

Tesla'dan sonra TOGG

Tülin Tezer AVAS'ın çok yeni bir kategori olduğunun altını çizerek sözlerini şöyle tamamladı: "Seger olarak AVAS için üretim bantlarımızı çok yakın zaman önce faaliyete geçirdik ve seri üretime başladık. AVAS şu anda yerli aracımız TOGG'un SUV modellerinde yer alıyor. Tesla'nın global tedarikçiliğinden sonra bu yeni kategoriye geliştirmek ve aynı zamanda üretime geçmek bizi çok gururlandırıyor. Piyasaya çok yeni sunulmuş bir kategorinin kullanıcı geri dönüşlerini takip ediyor, AVAS'ın gelişim göstereceği farklı alanlar ve fırsatlar için AR-GE analizlerimize devam ediyoruz"



Bünyemizdeki SUTEC UV6090 CMYK+Beyaz+Lak Makinemizle
İster kurumsal ister kişiselleştirilmiş adet sınırlaması olmadan,

Firma Logo Baskılı
Şişe Açacağı



Firma Logo Baskılı
Ahşap Bardak Altlığı



Firma Logo Baskılı
Telefon Tutacaklı Çakmak



Firma Logo Baskılı
Ahşap Telefon Tutacağı



Firma Logo Baskılı
Jel Tükenmez Kalem



USB Bellek



Firma Logo Baskılı
Tarihsiz Not Defteri



nokta@noktabasim.net

Tel: 0532 611 59 05

TOBFED, SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜME HAZIR

TOBFED, sektörün sürdürülebilir dönüşümü, teknoloji, girişimcilik ve sermayeye erişim noktalarında sektöre uluslararası kimlik kazandırmak için yola çıktı.

Türkiye Otomotiv Bakım Dernekleri Federasyonu'nun (TOBFED) sürdürülebilirlik yaklaşımını, bu alanda yaptıklarını ve gelecek dönem hedeflerini AUTOMECHANİKA Fuarında TOBFED Başkanı Serkan Bakırtaş'tan dinledik: "TOBFED olarak amacımız, otomotiv bakım ve satış sonrası hizmetler sektörünü daha nitelikli, rekabetçi ve sürdürülebilir hale getirebilmektir. Sektörümüze emek veren 300 bin KOBİ, Türkiye ekonomisinin görünmez kahramanlarıdır. Oto yıkama, otopark, vale, ekspertiz, oto bakım, aksesuarlar, cam filmi ve lastik gibi her gün milyonlarca işlemin gerçekleştirildiği sayısız iş kolunu, 13 üye derneğimizle 81 ilde temsil ediyoruz.

MESLEĞE ULUSLARARASI KİMLİK

Cumhuriyetimiz ikinci yüzyılına girerken, ekonomik, sosyal ve çevresel üçlü saç ayağında bir atılımın gerekliliğine yürekten inanıyoruz. Bu doğrultuda 'TOBFED Sürdürülebilir Gelecek Raporu ve Eylem Planı' adlı vizyon belgesini hazırladık. Stratejik iş birlikleri, nitelikli ve kapsayıcı mesleki eğitim ve istihdam, işletmelerin sürdürülebilir dönüşümü, teknoloji, girişimcilik ve sermayeye erişim noktalarında sektöre uluslararası bir kimlik kazandırılması, vizyon belgemizin temel taşlarını oluşturuyor. Bunun için; TOBFED Akademi, Kariyer, Girişimcilik, Sistem, Veri ve Projeler olmak üzere altı yenilikçi markayı hayata geçirdik. Bu markalarımız hakkında genel bir çerçeve çizildiği takdirde, Türkiye'nin ilelebet payidar



olması yolunda attığımız adımlar daha açık bir şekilde anlaşılacaktır.

KALİFİYE ELEMAN YETİŞTİRİYORUZ

TOBFED Akademi ile her yıl binlerce çalışanı, Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) izinleri kapsamında mesleki eğitime tabii tutuyor ve sektörümüze kazandırıyoruz. Daha çok çalışana ulaşmak ve eğitim portföyümüze yeni meslek kodlarını katmak amacındayız. Bunun bir yansıması olarak, model bir hizmet merkezi açmak üzere de çalışmalar yürütüyoruz. Ancak sadece bunlarla yetinmiyoruz. Pozitif, ölçümlenebilir sosyal ve çevresel etki oluşturarak finansal getiri elde etmeye odaklanan etki yatırımcılığı perspektifini benimsiyor ve bu doğrultuda Kalkınma Etki Tahvili (KET) projemizin temellerini atıyoruz. KET, belirli bir havuzdan seçilen ve nitelikli mesleki eğitime tabii tutulan çalışanların kariyerlerinin, staj ve işte çalışarak öğrenme imkanları, işe yerleştirme desteği neticesinde, bir

ödeyicinin sadece başarılı vaka için ödeme taahhüdünde bulunduğu bir istihdam modeli.

EĞİTİMCİ EĞİTİMİ ÖNEMLİ

Diğer yandan, üniversite ve sivil toplum işbirlikleri ile işletmelerimize de finansal okuryazarlıktan, çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) ilkelerine kadar farklı alanlarda sertifika programları açmak ve sertifikalarını elde eden işletmelerimizin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları kapsamında yapacakları yatırımların finansmanında kolaylaştırıcı bir rol üstlenmek gayesindeyiz. Ayrıca TOBFED'in farklı projelerinde Akademi aracılığıyla "eğitimci eğitimi" verilmesi de gündemimizde.

TOBFED, YEŞİLE ÖNCÜLÜK EDECEK

'Ağaçlandırma Yoluyla Karbon Dengelme Sertifikası' bir diğer önemli projemiz. Türkiye'nin 2053 karbon nötr hedefi kapsamında hayata geçirecek TOBFED ormanları neticesinde,

sektördeki işletmelere, denetime tabii, geçerli ve şeffaf karbon dengeleme sertifikaları sunulacak ve çevresel, sosyal, yönetim (ÇSY) çerçevelerine uyumlulukları desteklenecek. Bu uyumluluk, Paris İklim Anlaşması ve Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında, ihracat yapabilmek, yurt dışına açılabilme ve hatta finansman temin edebilmek için zaruri bir şart halini almaya başlamış durumda. Yine sosyal kalkınmayı temin edebilmek için, dezavantajlı grupların desteklenmesinin yanı sıra toplumsal cinsiyet eşitliği ve bağımlılık ile mücadele gibi anahtar temalara da odaklanıyoruz.”

SEKTÖRÜN ZİRVE BULUŞMASI AUTOMECHANİKA 2023

AUTOMECHANİKA Fuarı dünyada bu hizmeti uzun yıllardır devam ettiriyor. Biz de TOBFED olarak 7 yıldır bu fuara katılıyoruz. Fuar birçok sektörün oyuncularını bir araya getiriyor. Yeni trendleri gelecekte olması gerekenleri ortaya koyan bir fuar. Ülke dışından da ciddi katılım alan bir fuar ülkemizdeki yenilikleri de dışarı taşıma adına önemli bir fırsat sunuyor bize.

USTALAR YARIŞIYOR

Geçen yıl ilkini yaptığımız Ustalar Yarışıyor programının bu yıl ikincisini yapıyoruz. Burada temel hedefimiz sektörümüzün gizli kahramanları



olan ustalarımızın hünelerini sergilemeleri için bu programı düzenliyoruz. Ustaların gelişmesi, kendi alanlarında profesyonelleşmesi için TOBFED ciddi çalışmalar yapıyor. İstedığınız kadar iyi bir servis söyleyin ama o ustaların liyakatı her zaman ön plana çıkar. Araca işlem yapan servis değil ustalar. Kadın ustalarımıza çok önem veriyoruz. AUTOMECHANİKA ile bunu yurt dışına taşımayı planlıyoruz yine bunun dijital ve TV ekranlarına taşınma sürecini değerlendiriyoruz.

KENDİMİZİ GÜNCELLEMELİYİZ

Milli gururumuz olan TOGG'un üretilmesiyle birlikte sektörümüzün buna hazırlanması gerekiyor. Fuarda kurduğumuz kurduğumuz simülör-

le elektrikli aracın nasıl tamir edilmesi gerektiğini anlatıyoruz. TOGG'un servislerinin kurulması, satış sonrası şarj lokasyonlarında şarj edilmesi ve mobil şarjla ilgili de önemli projelerimiz var. TOBFED yönetim kurulu üyeleri bu sürece ciddi katkı sağlıyor. Yeniliklere açık olmamız, dijitalleşmemiz lazım, sürdürülebilir yani çevre dostu servislerin hayata geçiyor olması lazım. Devrim niteliğinde değişimin olması gerekiyor. Bugün birçok marka kendi elektrikli araçlarını üretiyor. Bizim de hızlı bir şekilde sanayi sitelerinin değişimini sağlıyor olmamız lazım. Sanayi sitelerindeki işletmelerin güncellenmesi önce bir peronu sonra iki- üç peronu elektrikli araçların bakım ve onarımına hazır hale getirmesi gerekiyor.





EN ÇOK SATILAN MARKALAR BELLİ OLDU

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç satışlarında Ocak-Haziran 2023'te ilk 3'te Fiat, Renault ve Ford markaları yer aldı.

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarında bu yılın ilk yarısında en fazla satışı gerçekleştirilen markalar sırasıyla Fiat, Renault ve Ford oldu. Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerine göre, Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam satışları, Ocak-Haziran 2023 döneminde yüzde 55,3 artarak 555 bin 867 adede yükseldi. Bu rakam, tüm zamanların en yüksek satış adedi olarak kayıtlara geçti. Söz konusu dönemde otomobil satışları yüzde 54,5 artarak 429 bin 870 adet, hafif ticari araç satışları da yüzde 58,2 yükselişle 125 bin 997 adet oldu. Otomotiv satışları 10 yıllık haziran ayı ortalama satışlara göre ise yüzde 53,8, otomobil satışları yüzde 57,2 ve hafif ticari satışları da yüzde 40,8 artış gösterdi.

Toplam pazarda ilk 5

ODMD raporundan derlenen bilgilere göre, yılın ilk yarısında binek ve hafif ticari olmak üzere toplam satışlarda 101 bin 167 adetle Fiat ilk sırayı aldı. Fiat'ı, 58 bin 705 adetle Renault ve 50 bin 803 satışla Ford takip etti. Peugeot, 40 bin 892 satışla dördüncü ve Volkswagen 39 bin 718 satışla beşinci sırada yer aldı.

Otomobil satışları

Ocak-haziran döneminde en fazla otomobil satışı gerçekleştiren marka 70 bin 160 ile Fiat oldu. Fiat'ı, 51 bin 905 satışla Renault ve 31 bin 999 satışla Opel izledi. Volkswagen, 31 bin 321 satışla dördüncü sırada konumlanırken, Peugeot, 30 bin 726 otomobil satışıyla beşinci sırada yer aldı.

Lüks otomobil satışları

ODMD marka listesine Togg ve Leapmotor'un da dahil olmasıyla marka sayısı 48'e çıktı. İlk yarıda Smart hariç tüm markalardan satış yapıldı. Togg'un satışları, "haziran ayı satışlarının daha sonra bildirileceği" notuyla 306 adet olarak kayıtlara geçti. Lüks otomobil grubunda yılın ilk yarısında 625 Porsche, 307 Maserati, 259 Lexus, 68 Jaguar, 16 Bentley, 14 Aston Martin, 12 Ferrari ve 8 Lamborghini satışı gerçekleştirildi.

Hafif ticarinin ilk 5'i

Hafif ticari araç segmentine bakıldığında, söz konusu dönemde 36 bin 928 satışla Ford, listenin ilk sırasında yer aldı. Ford'u, 31 bin 7 satışla Fiat ve 10 bin 166 satışla Peugeot izledi. Citroen, 10 bin 71 satışla dördüncü ve Volkswagen 8 bin 397 satışla beşinci oldu.

BAŞAR OTO TOPTAN OTO AKSESUAR



Başar Oto'dan 4200 Port Bagaj



Başar Oto'dan 2500 Port Bagaj



Başar Oto'dan 3500 Port Bagaj



Başar Oto'dan 3000 Port Bagaj

OTO AKSESUARINDA EN FAZLA ÜRÜN ÇEŞİDİ

- BAŞAR KOLTUK KILIFI BAŞAR BRANDA BAŞAR DİFÜZÖR BAŞAR ÖN KARLIK
- BAŞAR CAM FİLMİ BAŞAR KROM AKSAMLAR BAŞAR LED XENON BAŞAR PHOTON LED
- BAŞAR 4D PASPAS BAŞAR ÖN CAM GÜNEŞLİKLERİ BAŞAR KAPUT RÜZGARLIKLARI
- BAŞAR YAN-ARKA KORUMA BAŞAR KORNA ÇEŞİTLERİ BAŞAR CAM RÜZGARLIĞI
- BAŞAR PORT BAGAJ BAŞAR TAVAN ÇİTALARI BAŞAR BODYKIT



Şirketimiz; 32 yıllık tecrübesiyle Toptan oto aksesuar ürünleri ithalatı, tabut tip bagaj ve bagaj montaj ayakları imalatı üzerine profesyonel ekibimizle beraber faaliyetlerimize Ataşehir İstanbul adresimizde devam etmekteyiz.

Yurtiçi ve yurtdışı bayilerimize www.b4b.basaroto.com ve www.toptanotoaksesuar.com

Web adresleri üzerinden hizmet vermeye devam ediyoruz.



Ataşehir Şube Adres: Ferhatpaşa Mah.
Üsküdar Cad. No: 40/A Ataşehir / İSTANBUL



: 0216 471 50 20



: 0532 363 96 30



: info@basaroto.com

BAŞAR
oto aksesuar



SATIŞ SONRASI PAZARINDAKİ EN BÜYÜK PROBLEM DÖVİZ KURU ARTIŞI!

Otomotiv satış sonrası pazarında geçen yılın son döneminde başlayan yükseliş trendi ikinci çeyrekte de devam etti. 2023 yılının ikinci çeyreğinde satış, ihracat ve istihdamını artıran sektör, kurdaki artışa rağmen yılın üçüncü çeyreğinde de satışlarda dolar bazında yüzde 2,65 artış bekliyor.

Otomotiv Satış Sonrası
Ürün ve Hizmetleri
Derneği'nin (OSS)
2023 Yılı 2. Çeyrek
Sektörel Değerlen-
dirme Anketi'ne göre; yılın ikinci
çeyreğinde, 2022'nin aynı dönemi-
ne göre yurt içi satışlarda ortalama
yüzde 11.76'lık artış yaşandı. Üretici
üyelerin yüzde 44,1'i yatırım plan-
larken, 2023 yılının ikinci çeyreğinde
gözlemlenen problemlerin başında
"döviz kur ve kur artışı" geldi. OSS
üyeleri, "nakit akışında yaşanan
problemler"i'n öncelikli sorunlardan
olmaya devam ettiğini de belirtiyor.
Anket sonuçlarını değerlendiren OSS

Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, “Yaz ayları kaynaklı mobilitedeki artış, sektöre pozitif yönde yansdı. Otomotiv satış sonrasını direkt olarak etkileyecek otomotiv piyasasındaki arz ve talep oranı dengelenmiş duruma geldi. Likiditeye ulaşmada yaşanan zorluklar ve maliyetlerdeki artışların sektö-
rümüzde nakit akışında daralmaya sebep olduğunu gözlemliyoruz. Kredi faizlerine yapılabilecek olumlu yönde bir düzenleme ve krediye erişimin kolaylaşmasıyla sektör daha da hareketlenecektir” dedi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), otomotiv

satış sonrası pazarı özeline yılın ikinci çeyreğini, üyelerinin katılımıyla düzenlediği bir anket çalışmasıyla değerlendirdi. OSS Derneği'nin 2023 Yılı 2. Çeyrek Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre; otomotiv satış sonrası pazarı geçen yılın son döneminde başlayan yükseliş trendini ikinci çeyrekte de devam ettirdi. Ankete göre; 2023'ün ikinci çeyreğinde, geçen yılın son çeyreğine göre yurt içi satışlar dolar bazında ortalama yüzde 4.26 artış gösterdi. Yine yılın ikinci çeyreğinde 2022'nin aynı dönemine göre yurt içi satışlarda ortalama yüzde 11.76 artış oldu. Bu dönemde satışlarını yüzde 50'den

fazla artıran dağıtıcı üye oranı yüzde 9.1'i bulurken, üretici üyelerde bu oran yüzde 8,3 seviyesinde gerçekleşti. Nakit akışında yaşanan sorunlar, büyüme trendinin yavaşlamasında ana etken olarak dikkat çekti.

Üçüncü çeyrekte satışlarda yüzde 6.76 artış bekleniyor!

Ankette, yılın üçüncü çeyreğiyle ilgili beklentilere de yer verildi. Buna göre yüksek döviz kuruna rağmen sektörde 2023'ün üçüncü çeyreğinde yurt içi satışlar dolar bazında yüzde 2,65 oranında artış beklendiği gözlemlendi. Anket ayrıca, geçen yılın aynı dönemine göre satışlarda yüzde 6.76'lık artışa işaret ediyor. 2023 ilk çeyreğinde yüzde 60 olan tahsilat süreçlerinde bir değişiklik olmadığını ifade eden OSS Derneği üyelerinin oranı da, 2023'ün ikinci çeyreğinde yüzde 61,8 seviyesine yükseldi. Daha önceki anketlere göre süreci negatif olarak ifade eden üyelerin oranında ise artış oldu.

İstihdamda artış devam etti!

Ankete katılan üyelerin yüzde 41,2'si yılın ilk çeyreğinde istihdamını artırdı. Üyelerin yüzde 44,1'i ise söz konusu dönemde istihdamını korudu. 2023'ün ilk çeyreğine kıyasla istihdamının azaldığını belirten üye oranı ise yüzde 14,7 seviyesinde kaldı. Üretici ve dağıtıcı üyelerin istihdamlarının birbirine yakın seyretmesi dikkat çekti.

En büyük problem dolar kuru ve kurdaki artış!

Sektördeki problemler anketin yine en dikkat çekici bölümlerinden birini oluşturdu. Üyelerin, 2023 yılının ikinci çeyreğinde gözlemlediği problemlerin başında "Döviz kuru ve kur artışı" gelirken, "nakit akışında yaşanan problemler" de öncelikli sorunlardan olmaya devam etti. Üyelerin yüzde 91,2'si döviz kuru ve kur artışını sektör için en büyük sıkıntılar olarak nitelendirdi. Ankete katılanların yüzde 55,9'u nakit akışında yaşanan problemlere, yüzde 35,3'ü de tedarik problemlerine



işaret etti. Ayrıca katılımcıların yüzde 35,3'ü kargo maliyeti ve teslimat problemleri, yüzde 23,5'i de mevzuat değişikliklerini önemli sorunlar olarak sıraladı.

Üyelerin yüzde 44'ü yatırım planlıyor!

Anket ile birlikte sektörün yatırım planları da mercek altına alındı. Ankete göre önümüzdeki üç ayda yeni yatırım yapmayı düşünen üyelerin oranı yüzde 44,1 ile bir önceki dönemin gerisinde kaldı. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 61,5'i yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 33,3'e geriledi. Dağıtıcı üyelerde ise yüzde 32,45 olan oran, bu dönemde yüzde 50'e yükselmiş oldu. Ankete katılan üyelerin yüzde 35,3'ünün önümüzdeki üç ayda sektörün daha iyiye gideceğini öngördüğü gözlemlendi.

Üretimde de ihracatta da artış sürüyor!

Üreticilerin yılın ikinci çeyreğindeki kapasite kullanım oranı ortalaması

yüzde 79,17 olarak gerçekleşti. Bu oran 2023'ün ilk çeyreğinde yüzde 71,54 idi. İkinci çeyrekte üyelerin üretimi bir önceki çeyreğe göre yüzde 7,92 oranında arttı. Yılın ikinci çeyreğinde üyelerin ihracatı, bir önceki çeyreğe göre yüzde 2,5, 2022'nin aynı dönemine göre de yüzde 4,58'lik artış gösterdi.

Faizde düşüş ve krediye erişimin kolaylaşması sektörü hareketlendirecektir!

Anket sonuçlarını değerlendiren OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, "Yaz ayları kaynaklı mobilitedeki artış, sektöre pozitif yönde yansıdı. Otomotiv satış sonrasını direkt olarak etkileyecek otomotiv piyasasındaki arz ve talep oranı dengelenmiş duruma geldi. Likiditeye ulaşmada yaşanan zorluklar ve maliyetlerdeki artışların sektörümüzde nakit akışında daralmaya sebep olduğunu gözlemliyoruz. Kredi faizlerine yapılabilecek olumlu yönde bir düzenleme ve krediye erişimin kolaylaşmasıyla sektör daha da hareketlenecektir" dedi.

İTO BAŞKANI AVDAGIÇ “İKİNCİ EL ARAÇ İTHALATI TÜRKİYE’Yİ ARAÇ ÇÖPLÜĞÜNE ÇEVİRİR”

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç gündeme gelen ikinci el otomobil ithalatı konusunda çarpıcı açıklamalarda bulundu. Özellikle ikinci el araç ithalatı konusuna değinen Avdagiç, ikinci el araç ithalatının sorunların önüne geçmekten çok daha fazla yeni sorun ortaya çıkartabileceğini vurguladı.

“OTOMOTİV SEKTÖRÜ HAKSIZ ELEŞTİRİLİYOR”

Otomotiv sanayisinin bu yıl haksız bir töhmet altında bırakıldığını vurgulayan Avdagiç, “Üretim konusunda sanayide yılın ilk yarısında %65’lik bir artış var ancak talepte öylesine bir yükseliş var ki bunu karşılamak mümkün değil. Bu bir ekmek fırını değil hemen çıkan bir ürün değil otomobil.

Yani özetle arzda bir problem olduğunu, bayilerin stok yaparak araç satmadığını söylemek haksız bir yönlendirme oluyor. Esas problem arzda değil talepte yaşanan aşırı patlamada. Bu dönemde satışlarla Türkiye Cumhuriyeti tarihindeki en yüksek rakamlara ulaşıldı ancak talep çok yüksek” ifadelerini kullandı.

“İNSANLAR YATIRIM ARACI OLARAK GÖRÜYOR”

Otomobile olan bu talebin yatırım amaçlı olduğunu belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “İnsanlar tasarruflarını korumak için bankada veya konvansiyonel yatırım araçlarında kendilerine imkân bulamaz hale geldiler. Hal böyle olunca otomotiv gibi başka yönelimleri oldu birikimlerini koruyabilmek için. Bu yatırım şeklini değiştirebilirsek otomotiv sektöründe de fiyatlarda da rahatlatma olacaktır” dedi.

“ATTIĞINIZ TAŞ ÜRKÜTTÜĞÜNÜZ KURBAĞAYA DEĞMEZ”

İkinci el araç ithalatı konusunun çok



yanlış bir hareket olacağını vurgulayan Avdagiç, “İkinci el otomobil ithalatının yalnızca otomotiv sanayisi için değil Türkiye için çok çok yanlış bir hareket olacağını belirtmek isterim. Türkiye bir araç çöplüğüne döner. Zaten gerçekten 2 yaşında olup olmadığını belirleyecek ekspertizi yapmak da ayrı bir problem haline dönüşecektir. Bununla birlikte bu ithalat dış ticaret açığını da artıracak bir konudur. Kullanılmış araç ithalatının ülke menfaati için olumsuz olacağını düşünüyorum. 25 milyon taşıt var, bu araçlarla ilgili oluşan bir değer seviyesi var. Bu yapılacak hamle ile piyasayı da bozmuş olacaksınız. Birkaç kişi olumlu etkilenecek diye 25 milyon olumsuz etkilenecek. Attığınız taş ürküttüğünüz kurbağaya değmeyecek” şeklinde konuştu.

“KREDİYE ERİŞİMİN ARTIRILMASI GEREKİYOR”

Merkez Bankası’nın faiz politikası

ile ilgili de yorumlarını paylaşan Şekib Avdagiç, “Biz referans faizi rakamından ziyade, iş dünyasının krediye ulaşımı konusunda piyasa realitelerine uygun krediye erişim bekliyoruz.

Erişemedikten sonra çok düşük maliyetli olmasının pratik bir tarafı yok. Krediye erişim konusunda iş dünyasının bir beklentisi var. Merkez Bankası’nın açıkladığı rakam bir referans faiz olabilir ancak normal günlük rutin işlemlerde, piyasa rayiçlerine göre işlem yapılıyor. Yüzde 18 mertebesinde şu anda kredi faizleri. Katılım bankalarında ise bu daha farklı seyrediyor. Tek bir rakam yok farklı seyrediyor. Kredilerdeki bu daralmanın en azından yatay bir seyre gelmesi çok önemli” açıklamasını yaptı.

“VERGİ ARTIŞLARI ZARURİ BİR DURUMDU”

Son dönemde yapılan vergi artışlarının olağanüstü durumlardan dolayı olduğunu belirten Avdagiç, “6 Şubat’ta Cumhuriyet tarihimizin en büyük felaketi ile karşı karşıya kaldı ve ciddi bir kaynağa ihtiyaç duyuldu. Bu olağanüstü durumdan dolayı yapılan vergi artışlarına ihtiyaç ortaya çıktı. Bütçe dengesinin sağlanması konusunda bazı adımlar atılması kabul edilebilir görülüyor. Bu adımların piyasayı tıkayabilir şekilde olmaması gerekiyor.

Türkiye’de genel anlamda, dolaylı vergilerle dolaysız vergiler arasındaki farkın daha fazla olduğunu görüyoruz. ‘Daha fazla aracı olandan daha fazla vergi alalım’ şeklinde bir görüşü kısa vadede ortaya çıkartmak çok mümkün ve tutarlı bir uygulama olamazdı. Hedefe yönelik şekilde vergilendirmeleri kurgulamak gerekiyor. Orta vadeli bir çalışma olabilir bu vergi artışı” şeklinde konuştu.



OTOERKAN YEDEK PARÇA
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

MOTOR GURUBU



SANZIMAN GURUBU



FREN AKSAMI



FORD OTO YEDEK PARÇA

GENİŞ ÜRÜN GRUBU

lennox

VOX

Throne

VASU

maxTEL

ACHR

FANTECH

YEDEK PARÇA SEKTÖRÜNDE 45 YILDIR HİZMET VEREN OTO ERKAN

Sizin için yıllardır en kaliteli güvenilir hizmeti sunmaktayız.

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

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

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

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

Telefon: +90 (216) 471 1292

Eposta: info@otoerkan.com.tr

www.otoerkan.com.tr

B2B.otoerkan.com.tr

HEDEF TÜRK OTOMOTİV SANAYİSİNİ DÜNYADA İLK 10 ÜLKE ARASINA TAŞIMAK!

Sektör Olarak Karbon Emisyonunu Azaltmak İstiyorsak Kadın Ayak İzini Artırmamız Lazım!

Türkiye otomotiv tedarik sanayinin tek temsilcisi olan TAYSAD, bu yıl ikincisini gerçekleştirdiği Tedarik Zinciri Konferansı ile sektörün sorunlarını masaya yatırdı. Sürdürülebilirlik temasıyla düzenlenen etkinlikte çok sayıda sektör profesyoneli, tecrübe ve öngörülerini paylaştı. TAYSAD'ın, Türk otomotiv sanayisini küresel otomotiv endüstrisinde ilk 10'a taşıma vizyonu ile hareket ettiğini ifade eden TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Tülay Hacıoğlu Şengül, "Şu anda bulunduğumuz yer 13'üncü sıra. Geçen sene itibarıyla dünya otomotiv pazarında 85.4 milyon adet araç üretildi. Bunun 1.4 milyon adedini Türkiye otomotiv endüstrisi üretti. Amacımız bunu ilk 10'a taşımak" dedi. Etkinliğin önemli isimlerinden Mazars Denge CEO'su ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Elçisi Dr. İzel Levi Coşkun ise, "İş dünyası devamlı bir büyüme içinde. Dünyanın sınırları belli. Fakat hep sınırlı bir sistemin içinde sınırsız bir büyümenin peşindeyiz" diye konuştu. Dünyanın en büyük şirketlerinin CEO'larının ağırlıklı erkeklerden oluştuğuna işaret eden İzel Levi Coşkun, "Dolayısıyla burada bir eşitsizlik var. Hep söylüyorum, bizler karbon emisyonunu azaltmak istiyorsak kadın ayak izini artırmamız lazım. Yani sürdürülebilirlik için bizim bakış açımızı, zihniyetimizi, alışmış olduğumuz birtakım kuralları kenara koyarak yeni bir şekilde çalışmaya başlamamız gerekiyor" dedi.

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), yeni uygulama ve düzenlemelerin yanı sıra sektördeki değişimin ele alındığı sektöre örnek çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda Türkiye otomotiv tedarik sanayinin tek temsilcisi olan TAYSAD, bu yıl ikincisini gerçekleştiren Tedarik Zinciri Konferansı ile tedarik sanayicileri ile sektörün öncü isimlerini bir araya getirdi. "Sürdürülebilirlik" temasıyla gerçekleştirilen etkinliğin açılışında konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi



Tülay Hacıoğlu Şengül, TAYSAD'ın, Türk otomotiv sanayisini küresel otomotiv endüstrisinde ilk 10'a taşıma vizyonu ile hareket ettiğini ifade ederek, "Türkiye, şu anda otomotiv üretiminde dünyada 13'üncü sırada yer alıyor. Geçen sene itibarıyla dünya otomotiv pazarında 85.4 milyon adet araç üretildi. Bunun 1.4 milyon adedini Türkiye otomotiv endüstrisi üretti. Amacımız bunu ilk 10'a taşımak. 2021'de Yönetim Kurulu olarak göreve geldiğimizde başkanımız akıllı, çevreci ve sürdürülebilir mottosunu bizlerle paylaşmıştı. Hep birlikte yaptığımız faaliyetlerde bu motto doğrultusunda ilerliyoruz" dedi. Sürdürülebilirlik kavramının temelinde çevresel boyuttaki krizlerin yattığını belirten Tülay Hacıoğlu Şengül, "Hep birlikte sorumluluklar alarak özellikle iş dünyası temsilcileri, STK'lar, kurumlar ve genel olarak tabii ki hepimizin üzerimize düşen, yapması gereken konular var. Sorun ne yazık ki tek başına çözemeyeceğimiz kadar büyük bir sorun. Kuşkusuz sürdürülebilirlik konusu sadece çevresel boyutuyla ele alınması gereken bir konu değil. Bunun yanında ekonomik, sosyal, toplumsal birçok unsur var. Bunun başında da iyi bir liderlikle sürüklenmesi ihtiyacı var." diye konuştu.

İhracatta mutlaka yeni yollar bulmalıyız!

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert

Saydam da katılımcılara hitap etti. Faaliyet raporlarında belki bir paragrafta veya bütün bir bölümde onlarca kere inovasyon ve sürdürülebilirlik kelimelerinin kullanıldığını vurgulayan Albert Saydam, "Ama ne yaptığımızı sorgulamıyoruz. 2025, 2030'daki birinci kriter ne kadar sera gazı salınımı yapıyorsunuz olacaktır. Bunun sinyallerini alıyoruz. Konferansımızda bugünkü konulardan biri sürdürülebilir lojistik olacak. Kesinlikle ve kesinlikle karayolları haricinde daha sürdürülebilir şekilde ürünlerimizi yurt dışına özellikle yüzde 60'ın üzerinde ihracatını yaptığımız Avrupa Birliği'ne ulaştırılmasının yolunu bulmalıyız" dedi. Trend olarak şu anda elektrikli araçların ön plana çıktığını söyleyen Albert Saydam, şöyle devam etti: "Bu vakte kadar fosil yakıtlı araçlar 15 ila 20 senedir kirliliğe olumsuz katkıda bulunurken, elektrikli araçların bunun çözümü olduğuna inanılıyor. Açıkça söyleyeyim, hayır. Bizim alternatif diğer çevreci araçlara da kaynak ayırmamız lazım. Lütfen trendlerin peşinde tek bir ihtimalin peşinde koşmayalım. TAYSAD olarak buna liderlik etmemiz gerektiğinin altını çizmek istiyorum. Kesinlikle başka çözümlere de kaynak ayırmamız lazım. Bir diğer konu da "daha az tüket ve yenden kullanmaya" daha fazla yönelmemiz lazım. TAYSAD'ın misyonlarından biri de bu olmak zorunda."



kocekogluoto@hotmail.com



OTOMOTİVDE ÜRETİM MALİYETİ 7 YILDA YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE ARTTI!

“Otomobilden Çok Sunduğu Hizmet Revaçta Olacak”

Ülkemizde otomobil fiyatlarında yaşanan artışta döviz kurundaki yükseliş ve enflasyon etkili olurken diğer yandan küresel çapta yaşanan fiyat artışı da ciddi bir boyuta ulaştı. Pandeminin endüstriye verdiği zararın derinliği her geçen gün artarken, gelişen üretim ve ürün teknolojileri, otomobilde üretim maliyetinin yükselmesine sebep oluyor. Tüm

dünyada 18 milyon araç ile 210 milyar dolar gelir kaybına yol açan çip krizinin, otomobilin üretim maliyetini sadece 7 yılda yüzde yüzün üzerinde artırdığına değinen MOTOR AŞ'İN CEO'su Saim Aşçı “Üzerine bir de otomobile karşı patlayan talep, yetersiz arz, vergiler ve düzenlemeler, gelişen teknolojinin maliyeti ortalama 15-25 bin Euro olan otomobili, 2023 yılında 30 bin ile 70 bin Euro seviyesine çıkardı. Tüm bunların etkisi ve

yeni kuşağın bakış açısıyla otomobilin mülkiyetinden çok sunduğu hizmete sahiplik, gelecekte daha çok revaçta olacak. Üreticilere ek gelir sağlayacak bazı donanım kiralama modelleri de bunun sinyallerini veriyor.” dedi. Arkada bıraktığımız pandemi, otomotiv endüstrisinde ciddi bir yara bırakan bir yandan gelişen teknoloji, otomobil fiyatlarında artışın süreklilik kazanmasına neden oluyor. Lidarlar, radarlar, gelişmiş güvenlik ekipmanla-

rı, daha yüksek standart donanımlar, konfor öğeleri, otomobilleri daha kıymetli kılsa da üretim maliyetlerini son yıllarda ciddi şekilde artırdı. Öte yandan otomobil üretiminde kullanılan çelik, alüminyum, plastik ve diğer hammaddelerin fiyatları ise her geçen gün yükselmeye devam ediyor. Bu malzemelerin tedarikindeki sorunlar, otomobile olan talep ve arz dengesindeki değişiklikler, elektronik bileşenlerin arzında yaşanan sıkıntılar, fiyatları doğrudan etkiliyor. Sadece çip krizi, Dünya çapında 18 milyon araçlık kayba ve 210 milyar dolarlık zarara yol açtı. Ukrayna'dan tedarik edilen neon gazı (çip üretimi için kritik) tedarikinin etkilenmesi de çip krizine derin bir boyut kazandırdı.

Ortalama bir kompakt sınıf otomobilin üretim maliyeti iki katını geçti Arz-talep dengesi otomotiv özelinde birçok ülkede bozulurken, Türkiye'de marjinal boyutlara ulaşmasında farklı sebeplerin olduğunu ileten MOTOR AŞİN CEO'su Saim Aşçı, "Başlangıçta üretimden gelen arz sıkıntıları, yerini yüksek bir talebe bırakarak otomobili daha değerli hale getirdi. Tüketicinin gelecek stresi, muhtemel kriz senaryoları, otomobili yatırım aracına dönüştürünce, fiyatların yükselmesinde önemli bir etken oldu. Ancak atlamamakta fayda var: otomobil fiyatları tüm dünya çapında artış gösteriyor. 7 yıl önce motor-donanım seviyesine göre fiyatı 15-25 bin Euro olan, endüstri için sembolik diyebileceğimiz VW Golf, 2023 yılında 30 bin Euro ile 70 bin Euro seviyesine çıktı. Bu otomobilin üretim maliyeti ortalama yine donanım-motor-sanzi mana göre 8 ile 15 bin Euro aralığındaydı. Bugün bu maliyet 15-35 bin Euro'ya çıkmış seviyede." dedi. "Donanımda kiralama modeli üreticiye ek gelir, tüketiciye esneklik amaçlı"

Diğer taraftan gelişen otomobillerle birlikte ortaya çıkan "donanım" ve "güç" kiralama seçenekleri, sektörde tartışmalara neden oluyor. Artan edinim maliyetleri ve yeni neslin farklı bakış açısının önemli bir faktör



MOTOR AŞİN CEO'su Saim Aşçı "Üzerine bir de otomobile karşı patlayan talep, yetersiz arz, vergiler ve düzenlemeler, gelişen teknolojinin maliyeti ortalama 15-25 bin Euro olan otomobili, 2023 yılında 30 bin ile 70 bin Euro seviyesine çıkardı."

olduğunu belirten Aşçı, "Sahiplikten çok kullanılan hizmet, anlık ihtiyaçların giderilmesinde kiralama modelini mantıklı kılıyor. Ülkemizde

büyükşehirlerde yaygınlaşan dakikalık otomobil, scooter kiralamaları bunun en güzel örneği. Sadece kış aylarında kullanılacak koltuk ısıtma veya belki uzun yolculuklarda ihtiyaç duyulacak ekstra motor gücü tüketiciye esneklik, üreticilere ise artan maliyetler karşısında ek gelir kaygısı taşıyor. Âtıl durumdaki fonksiyonların kaynakları daha az tüketmesi hedefleniyor. Gelecekte mülkiyetin öneminin azaldığı, sunulan hizmetin revaçta olacağı günler bizi bekliyor. Son teknolojinin ürünü otomobile ulaşmak, leasing modelleriyle daha ulaşılabilir olacak ve tüketici, belki de satın almayı hayal dahi edemediği otomobillere ihtiyacı kadar erişebilecek, kullanabilecek." açıklamasını yaptı.

“AĞUSTOS AYINDA ÖTV’DE YENİ DÜZENLEME ÖNGÖRÜYÖRÜZ”

1 Yaşla Sınırlı Olmazsa İkinci El İthalatı Türkiye’yi Avrupa’nın Hurdalığına Çevirir” İkinci elin merkezi Otomerkezi.net, otomotiv sektöründe yaşanan güncel gelişmeler ve gündemdeki konularla ilgili önemli açıklamalarda bulundu. Hemen her dönemde yeni ÖTV düzenlemelerinin ağustos ayına denk geldiğini hatırlatan Otomerkezi.net CEO’su Muhammed Ali Karakaş, “İkinci el araç satışında son 3 aydır pazar beklentileri karşılamıyor. Diğer tarafta sıfır araç tarafında fiyatlardaki artışa rağmen coşku devam ediyor. Rekor satışların etkisiyle ÖTV’de artık en alt baremin yüzde 100 olacağı, her ÖTV diliminde 20’şer puanlık artış yapılacağı öngörülerini hâkim. Hali hazırda yüzde 80’lik dilimin altında yer alan bir model de kalmadı. Yeni düzenlemede artık elektrikli araçlara özel teşviklerin getirilmesi tüm otomotiv sektörünün talebi. Vatandaşın alım gücüne uygun düşük segment modellere düşük bir matrah, lüks modellere ise daha yüksek bir matrah uygulanması daha adil olacak hem sektörü hem de tüketiciyi rahatlatacaktır. Son zamanlarda çok konuşulan ikinci el araç ithalatı ise 6 ay süreyle, sadece 1 yaşına kadar araçlarla sınırlı olmalı diye düşünüyoruz. Aksi durumda ikinci el araç ithalatı Türkiye’yi Avrupa’nın hurdalığına çevirir.” açıklamasını yaptı. Otomotiv pazarında yaşanan son gelişmeler, ikinci el araç satışlarını düşürürken, sıfır kilometre araç satışlarını artırmaya devam ediyor. Mayıs, Haziran, Temmuz aylarını kademeli düşüşlerle geçiren ve satış anlamında beklentileri karşılamayan ikinci el araç pazarının, olası bir ÖTV’deki yeni düzenlemeyle tekrar hareketlenebileceğini aktaran Otomerkezi.net, sıfır tarafındaki rekor satışların, ÖTV baremlerinin artırılmasında önemli bir etken olacağına dikkat çekti.



“ÖTV düzenlemesiyle en düşük oranın yüzde 100 olacağı sektör içinde konuşuluyor”

Otomotiv sektöründeki güncel konulara ilişkin notlarını aktaran Otomerkezi.net CEO’su Muhammed Ali Karakaş, her yeni ÖTV düzenlemesinin Ağustos-Eylül aylarına denk geldiğini, sektör içinde yeni bir düzenlemenin yolda olduğuna dair öngörülerin paylaşıldığına dikkat çekti. Karakaş, “Sektör temsilcilerinin aldığı duyurular ve öngörülerini doğrultusunda her ÖTV diliminin 20’şer puan artırılacağı, en düşük baremin ise kur etkisiyle yüzde 100 olacağı konuşuluyor. Buradaki en büyük sebep rekor sıfır satışları. Hali hazırda yüzde 80’lik dilimin altında yer alan bir model de kalmadı. Vatandaşın alım gücüne uygun düşük segment modellere düşük bir matrah, lüks modellere ise daha yüksek bir matrah uygulanması daha adil olacak hem sektörü hem de tüketiciyi rahatlatacaktır. Artan fiyatlara rağmen talep her geçen gün yükseliyor, ikinci elde ise tam tersi bir atmosfer hakim; gidişat iyi değil. Özellikle Mayıs ayında başlayan seçim belirsizliği, Haziran ayındaki uzun bayram tatili derken Temmuz

ayında açıklanan yeni vergiler, bakanlığın kararlarının yürürlüğe girmesi sektörü daralttı. 3 aydır periyodik olarak satışlar düşüyor. Karaborsa satışların hafiflemesi, yeni yönetmeliklerin piyasaya net yansımaları, tüketici tarafından gözlemlenmeye devam ediyor. Tüketici güvenini geri kazanınca ikinci ele tekrar yönelecektir. ÖTV oranlarının artırılması durumunda ikinci ele talep tekrar yükselir. Ancak ÖTV’de yapılacak olası yeni bir düzenlemede çağın gerektirdiği gibi, sektörün gelişimi adına artık elektrikli araçlara özel bir teşvik uygulanmasını doğru buluyoruz.” dedi.

“Ticaret Bakanlığı’nın son kararı etkili oldu, olası ikinci el araç ithalatı doğru yapılmazsa birçok risk var”

Ticaret Bakanlığı’nın, “ikinci eli, sıfırının fiyatını geçemeyecek” aksiyonuyla ilgili de konuşan Karakaş, “Bakanlığın almış olduğu son kararlar, sahada pozitif farklılıklar doğurdu. Tespit ettiğimiz kadarıyla sıfırının fiyatını geçen ortalama 25 bin araç ilanı sayısı 3 bine düşmüş durumda. Fırsatçıların bir kısmı halen haksız kazanç elde etmeye devam etse de ilan sayılarına bakınca kararın doğru olduğu gözlemleniyor. Son günlerde gündeme gelen ikinci el araç ithalatında ise birçok risk var. Türkiye-Avrupa speclerine uygun olmayan araçların ülkeye girmemesi önemli. Belirli bir yaşın üstünde araçlar ithal edilirse ve bu süreklilik kazanırsa ülkemiz Avrupa’nın hurdalığına dönüşür. Tüm bu sebeplerden ötürü sadece 1 yaşa kadar olan araçların, sadece 6 ay gibi geçici süreyle ithal edilebilmesini doğru bulduğumuzu aktarmak istiyoruz. Fiyat istikrarı yakalanıp pazar rahatlatıldıktan sonra da bu ithalatın durdurulması sektörün selameti açısından önemli.” şeklinde konuştu.



KAYA POWER



KAYA GÜÇ SİSTEMLERİ

Jeneratör ve Yedek Parça



KAYA POWER GÜÇ SİSTEMLERİ SAN VE TİC. LTD. ŞTİ.

📍 Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cad. No:1 YEDPA Ticaret Merkezi
C Cad. No:191 ATAŞEHİR-İSTANBUL

☎ 0552 736 11 74

✉ kayagucsistemleri@gmail.com



ARACINI AGRESİF KULLANANLAR DAHA FAZLA SİGORTA PRİMİ ÖDEYEBİLİR!

Trafik sigortası ve kaskoda kullanım alışkanlığına göre prim ödeme uygulamaları başladı. Avrupa ve ABD’de başlayan

uygulama kapsamında, risk primleri araç üzerindeki sensörler vasıtasıyla sürücülerin aracı kullanım şekline göre belirleniyor. Benzer uygulamalar Türkiye’de de yavaş yavaş kullanıma giriyor. Falcons Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Onuş, aracını agresif kullanan sürücüyü daha yüksek prim bedelli, sakin kullananlar için ise düşük prim bedelli poliçelerin yaygın şekilde kullanımının artık çok yakın olduğunu belirtti.

Yeni nesil teknoloji uygulamalarıyla öne çıkan elektrikli ve otonom araçlar, üzerlerinde bulunan sensör, radar, kamera ve internet bağlantıları sayesinde birçok sürüş verisinin detaylı şekilde toplanmasına imkân sağlıyor. Maliyetleri ve riskleri düşürmek isteyen sigortacılık sektörü ise bu verilere dayanarak araç sahiplerinin kullanım alışkanlıklarına göre trafik sigortası ve kasko poliçesi hazırlamaya başladı.

Falcons Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Onuş, bu tür poliçelerin Avrupa ve ABD’de kullanılmaya başlandığını, kişiye özel ve gerçek zamanlı veriyle şekillenen sigortaların Türkiye’de de önümüzdeki süreçte yaygınlaşabileceğini belirtti.

Sensörler araçlardaki tüm sürüş verilerini topluyor

Onuş, söz konusu uygulamanın, araç sürüş verilerinin kullanılarak risk profili ve sigorta priminin hesaplanmasına dayandığını anlatarak, “Araçlarda bulunan sensörler aracın hızı, frenleme gücü, hızlanma ve viraj alma gibi hareketlerin verilerini toplayabiliyor. Bu sayede aracın seyahat boyunca nasıl kullanıldığını gösteren bir profil ortaya çıkıyor.” bilgilerini paylaştı.



Tehlikeli kullanan ve hız yapan araç sahipleri yüksek bedelli prim ödeyebilir!

Sürüş alışkanlıklarında normalin dışında veriler görülen araç sahiplerinin daha dikkatli olması gerekebileceğinin altını çizen Onuş, şöyle konuştu: “Örneğin ani frenleme ya da hızlanma yapan, hız limitlerini sürekli aşan, keskin dönüş hareketleri yapan ve aracın güvenlik donanımlarının çalışmasına neden olacak şekilde kullanan sürücüler, daha yüksek trafik sigortası veya kasko bedeli ödeyebilir.

Bu durum kullanıma bağlı olarak yeni poliçe döneminde daha düşük fiyatlı hale de dönebilir. Bununla birlikte sürücülerin aracı kullanım sayısına göre ek prim indirimleri de uygulanabilecek. Bu tür sigorta poliçeleri, güvenli sürüşü teşvik ederek trafikte güvenliği artırabilir ve kaza sayısını azaltabilir. Böylece sigorta şirket için düşük risk, otomobil kullanıcısı için düşük maliyet oluşabilir.”

Elektrikli araçlar yaygınlaştıkça pazar daha da büyüyecek

Onuş, sürdürülebilirlik ve ye-

şil ekonomi mevzuatları gereği, elektrikli araçların çoğalmasının sonucu olarak da bu tür sigorta uygulamalarının gelecek 10 yılda daha da yaygınlaşabileceğini söyledi. Karbon nötr hedeflerine yaklaşıldıkça gerçek zamanlı veriye dayalı kişiselleştirilmiş sigorta pazarının büyüyeceğini aktaran Onuş, “Zaman içinde kullanım alışkanlıklarının doğrudan prime yansıdığı görüldükçe bu poliçelere talep daha da artacak.” dedi.

“Kişisel verilerin paylaşılmasında şeffaflık önemli”

İlk aşamada sürücülerin, kişisel verilerinin paylaşılması konusunda bazı endişelerin doğabileceğine dikkati çeken Onuş, gizlilik politikaları ve veri kullanımı hakkında şeffaflığın sağlanması gerektiğinin altını çizdi. Nisan ayında yürürlüğe giren yeni trafik sigortaları yönetmeliğindeki düzenlemeye göre, elektrikli araçlara yüzde 10 indirim uygulanabileceğini belirten Onuş, bu tür teşviklerin devam etmesini beklediklerini de sözlerine ekledi.

Bilumum Oto Elektrik Aksanı ve Elektrikli Yakıt Pompaları

- Otomobil
- Jeneratör
- Traktör
- Marin Grubu
- Motosiklet
- Ağır Vasıta



BOSCH

Valeo

UNIPOINT



DENSO



MURAT OTOMOTİV İNŞ. TURİZM İTH. İHR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



Tel: 0216 634 23 86

Cep: 0535 735 50 49



Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cad. YEDPA Ticaret Merkezi G Cad. No: 132 Ataşehir - İSTANBUL



Saray mah. Alemdağ Cad. Küçük San. Sitesi B Blok No : 33 Ümraniye - İSTANBUL



muratotomith@yahoo.com

OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ, OCAK-TEMMUZ DÖNEMİ VERİLERİNİ AÇIKLADI!

Yılın İlk Yedi Ayında Üretimde Yüzde 18, İhracatta Yüzde 11, Pazarda ise Yüzde 62'lik Artış Yaşandı!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2023 yılının ilk 7 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 18 artarak 870 bin 600 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 7 aylık dönemine göre yüzde 27 artış sağlayan otomobil üretimi ise 550 bin 615 adede ulaştı. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 905 bin 666 adede yükseldi. Ticari araç grubunda, yılın ilk 7 ayında üretim yüzde 4, ağır ticari araç grubunda yüzde 28, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 2 artış yaşandı. 2022 yılının ilk 7 aylık dönemine göre ticari araç pazarı 62, ağır ticari araç pazarı yüzde 38, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 68 artış sağladı. Yılın ilk 7 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 11 oranında artarken, otomobil ihracatındaki artış yüzde 26 olarak gerçekleşti. Bu dönemde, toplam ihracat 586 bin 795 adet, otomobil ihracatı ise 375 bin 670 adet düzeyinde gerçekleşti. 2023'ün 7 aylık döneminde toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 62 artarak 697 bin 726 adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 62'lik artış sağladı ve 516 bin 288 adede ulaştı. Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2023 yılının ocak-temmuz dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk 7 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artarak 870 bin 600 adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 27 artarak 550 bin 615 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 905 bin 666 adedi buldu. Yılın ilk yedi aylık



döneminde ticari araç üretimi ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 28, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 2 arttı. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 75 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 75, kamyon grubunda yüzde 91, otobüs-midibüs grubunda yüzde 49 ve traktörde yüzde 79 seviyesinde gerçekleşti.

İHRACAT YÜZDE 17 ARTARAK 20,5 MİLYAR DOLARA ULAŞTI!

Yılın ilk yedi aylık döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 11 artarak 586 bin 795 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26 artarken, ticari araç ihracatı ise yüzde 8 oranında azaldı. Traktör ihracatı ise 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 17 artarak 11 bin 872 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2023'ün ilk yedi aylık döneminde yüzde 16 ile sektörel ihracat sıralamasında zir-

vedeki yerini korudu. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birlikleri (OİB) verilerine göre, ilk yedi aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 17 artarak 20,5 milyar dolar oldu. Euro bazında ise yüzde 17 artarak 18,9 milyar euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 20 oranında, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 12 oranında arttı.

PAZARDAKİ YEDİ AYDA ,697 BİN ARAÇ SATILDI!

2023'ün ilk yedi ayında toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 62 artarak 697 bin 726 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 62 oranında artış sağladı ve 516 bin 288 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk yedi ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 62, ağır ticari araç pazarında yüzde 38, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 68 büyümeye sağlandı. 2023 yılı ocak-temmuz döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 33, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 52 olarak gerçekleşti.

AUTORAIN FİLTRE YENİ YATIRIMLARI İLE FİLTRE SEKTÖRÜNDE ÖNCÜ OLACAK

Filtre ve balata disk toptan satışı olmak üzere 30'un üzerinde araç markasına yönelik 300 bini aşkın stoklu ürün yelpazemizle, özverili kaliteli hizmet anlayışı ile hizmet vermekteyiz.

FİLTRE ÇEŞİTLERİ
YAĞ BAKIM SETİ
BAKIM SETLERİ
MOTOR YAĞLARI
YAKIT FİLTRELERİ
SİLECEK
AKÜ ÇEŞİTLERİ



AUTORAIN YEDEK PARÇA OTO SAN. İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.

0850 640 08 02

+90 (544) 343 30 55

+90 (532) 558 82 97

Kayışdağı Mh. Rumeli Cd. No:43B Ataşehir / İstanbul

info@autorainfiltre.com

SANAYİDE ÇALIŞAN ARTIK BEYAZ YAKALIDAN FAZLA KAZANIYOR!

Ülkemizde 2000’li yıllara kadar otomotiv satış sonrası hizmetlerinde ve oto sanayi bölgelerinde aktif çalışan rolünde olmak, birçok kişi için cazip görünmezken, sektörde her geçen gün artış gösteren nitelikli eleman ihtiyacı nedeniyle özellikle kazanç anlamında günümüzde avantajlı bir konuma oturdu. Çalışma şartları son 10 yıl içinde ciddi gelişim gösteren oto servislerinde kurumsallaşmanın da etkisiyle standartlar yükselirken, artık tecrübeli bir boya teknisyeni-nin aylık kazancı 25 bin TL’ye kadar çıkıyor. Birçok beyaz yakalıdan daha yüksek kazanç elde edebilen oto servisi çalışanlarının her anlamda saygın bir mesleğe sahip olduğuna dikkat çeken RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı, “Geçmişte okumazsan sanayiye düşersin şeklinde yanlış bir algı varken, bugün kendini geliştiren kalifiye oto servisi çalışanları, beyaz yakalıların kıskanacağı boyutlarda kazanç elde ediyor. RS Boyasız Onarım tarafında verdiğimiz eğitimlerle gençlere iş garantisi veriyoruz. Bu tarafta eğitime ilgi çok yüksek ve çok kısa süre içerisinde sektör için rekor diyebileceğimiz seviyede eğitime katılım sağlandı. Kendini geliştiren kendi işini yapma imkânı kazanıyor ve aylık ortalama 100 bin TL ciro yapabiliyor.” dedi. Her geçen gün derinleşen ara eleman eksikliği otomotiv sektöründe yeni fırsatları da beraberinde getirmeye başladı. Yıllar içinde kurumsallaşan ve çalışma şartları iyileşen satış sonrası hizmetlerinin en önemli ayağı oto servislerinde kazanç seviyesi de geçmişle karşılaştırıldığında çok daha yüksek bir skalaya ulaştı. Diğer yandan RS Otomotiv Grubu, özellikle kaporta boya onarımı, boyasız onarım teknikleri üzerine verdiği eğitimlerle gençlerin iyi bir kazanç elde edebile-



ceği yeni bir meslek sahibi olmasına olanak tanıyor.

Yanlış olan “okumazsan sanayiye düşersin” algısı kırılıyor

80’li ve 90’lı yıllarda üniversite eğitimiyle beyaz yakalı olması cazip haldeyken, günümüzde oto servisi belirli oto servisi çalışanları, beyaz yakalılarından daha çok kazanç elde ediyor. “Geçmişte oto sanayileri ve oto servisleri cezalandırıcı bir unsur olarak nitelendiriliyordu ve okumazsan sanayiye düşersin şeklinde yanlış bir algı vardı. Bugün gelişen ekipmanlar ve koşulları iyileşen oto servislerinde çalışmak çok daha huzurlu ve bu yanlış algı her geçen gün kırılıyor.” şeklinde konuşan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı, “Gençlerimiz sosyalleşme isteğiyle bir kafede barista olarak çalışmayı tercih ediyor olabilir. Ancak oto servislerinin geleceği çok parlak ve kendini geliştiren bir usta, kazancını 2’ye, 3’e katlayabilir, hatta gelecekte kendi işletmesini açarak ciddi kazançlar elde edebilir.

Yeni neslin bu avantajları göz önünde bulundurmasını tavsiye ediyoruz.” açıklamasını yaptı.

Mesleki eğitim daha fazla önemsenmeli, aylık 100 bin TL kazanç fırsatı var

Yıllar içinde birçok gencin üniversitelere yönlendirilmesi ve mesleki eğitime gereken önemin verilmemesi sonucunda birçok işsiz üniversite mezunu genç karşısında çok ciddi bir mavi yakalı istihdam eksikliğinin var olduğuna dikkat çeken Ünalı, “Mesleki eğitimi daha fazla önemsememiz gerekiyor. Aksi takdirde 5 yıl içinde otomobilleri onaracak ve boyayacak usta bulamayacağız. Yeni nesli bu yönde teşvik etmek istiyoruz. Biz de bu düşünceyle Boyasız Onarım tarafında kapsamlı eğitimlerle gençlere iş garantisi veriyoruz. Bu tarafta eğitime ilgi çok yüksek ve çok kısa sürede sektör için rekor diyebileceğimiz seviyede eğitime katılım sağlandı. Hatta kendini geliştiren ve tecrübe kazananlar zaman içerisinde kendi işini yapma imkânı kazanıyor, aylık ortalama 100 bin TL ciro sağlıyor.” dedi.



On the way to the future from the past, takes strength and lessons
EXPORT-IMPORT

**Türkiye'nin Dünya ya açılan penceresi;
RENAISSANCE-RNSPARTS**

"Müşteri odaklı, pazarın talep ve beklentilerini tespit ederek, faaliyet gösterdiği her alanda en iyi olmak için çalışıp, üründe ve hizmette kaliteden ödün vermez.

Geleceğe giden yolda geçmişten güç ve ders alır."

Ford, Peugeot, Citroën, Renault, Fiat, Scania, Daf Araç gruplarının tüm yedek parça ithalatını ve ihracatını yapmaktadır.



**RENAISSANCE SPARE PARTS OTO. TOPTAN YEDEK PARÇA
METAL İŞLERİ VE DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.**

**Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cd, H:2 P:1 Yedpa Ticaret Mrk.
No:59, 34888 Ataşehir-İSTANBUL**

+90 545 502 62 73

+90 216 311 18 99

e.sarac@rnsparts.com

info@renaissance.com.tr



ARTAN İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞLARI YEDEK PARÇA TALEBİNİ ARTIRDI

Sıfır kilometre araç tedarikinde yaşanan sıkıntıyla birlikte ikinci el araç pazarında ilk 6 ayda satışlar yüzde 100'e yakın arttı. Bu dönemde fiyatlar da yüzde 90 yükseldi. İkinci el araca olan talep yedek parça ve servis sektöründe de hızlı bir büyüme getirdi. 6.5 milyar dolara ulaşan pazarda döviz bazında yüzde 20'nin üzerinde büyüme bekleniyor.

Başta çip krizi olmak üzere üretimdeki sıkıntılar nedeniyle dünya genelinde yaşanan sıfır araç tedarik sorunu ikinci el araç pazarını hareketlendirdi. Yılın ilk 6 ayında Türkiye'de ikinci el araç satışları yüzde 100'e yakın artış gösterdi. İkinci el taşıtların yatırım aracı olarak ön plana çıkması bu alanda fiyatların da yüzde 90'lara varan oranda artmasına yol açtı. 2022'nin Mayıs ayında ortalama 303 bin TL olan C segmenti ikinci el otomobil fiyatları, bu yılın aynı döneminde 570 bin TL'nin üzerine çıktı. 2015 model Fiat Linea gibi yüzde 111 fiyat artışı yaşanan modeller de oldu.

Sıfır araç tedarikinde yaşanan sorunun devam etmesiyle fiyatların daha da yukarılara çıkması bekleniyor. Hem satışların artması hem de ikinci el araçlara ekspertiz zorunluluğu getirilmesi, yedek parça ve bakım sektörünün de büyümesini tetikliyor. 6.5 milyar dolara ulaşan yedek parça sektörü-

nün yüzde 20 büyümesi bekleniyor. Sektörde, bakım, vale, park hizmeti gibi alanlar da dahil edildiğinde işlem hacmi 17 milyar dolara kadar çıkıyor. Öte yandan yedek parça ve servis hizmetlerinin de dövize endeksli olması, bu alanda fiyatların yüzde 50 oranında yükselmesine yol açtı. Teknolojik gelişmeleri yakından takip eden yedek parça sektörü, son yıllarda sayısı hızla artan e-ticaret platformlarıyla da aracına bakım yaptırmak isteyenlere ulaşıyor.

“Yedek parça sektöründe yıl sonunda yüzde 20'nin üzerinde büyüme öngörüyoruz.”

Birçok sektörde olduğu gibi yedek parça ve servis sektörünün ana sorunlarından biri yetişmiş insan gücü. Yedek parça sektörünün geçen yıl döviz bazında yüzde 17.39 oranında büyüdüğünü açıklayan Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Başkanı Ali Özçete, 2023 yılına

gelindiğinde ise yine döviz bazlı yüzde 20 büyüme yaşandığını kaydetti. Yılsonunda bu büyümeyi yüzde 20'nin üzerinde öngören Özçete, “Özellikle ihracatın artmasıyla birlikte yurt dışındaki dağıtım organizasyonlarında pozitif bir iyileşmeyle karşı karşıyayız. TL bazında baktığımızda büyüme yüzde 75-80'leri buluyor” dedi. Yedek parça pazarının ulaştığı ciro sal hacmi 6.5 milyar dolar olarak açıklayan Ali Özçete, bu yıl satılan araçların yedek parça ihtiyacının 2 yıl sonra ortaya çıkacağını söyleyerek, yedek parça pazarında asıl büyüme yılını 2025 olarak gösterdi.

Bu yıl araç satış rakamlarının 1 milyon adetini üzerinde öngörüldüğünü hatırlatan Özçete, şunları söyledi: “Öte yandan sıfır araca ulaşmada yaşanan sıkıntılar ikinci el araçların değer kazanmasına neden oldu. İnsanlar araçlarına daha fazla değer vermeye başladı ve bakım aralıkları daha fazla sıkılaştı. Bu da sektörümüze pozitif olarak yansıyor.”



“Sektör hızlı tedarik imkanına sahip”

Artan yedek parça talebine karşı sektörün kapasitesini değerlendiren Özçete, “Geçen yıl ve daha önceki yıllarda büyük bir bulunabildik problemiyle karşı karşıyaydık. Özellikle konteyner krizleri, hammadde yetersizliği bizi zorlamıştı ama bugün bunları aştık. Sektör paydaşları ihtiyaç duyduğu malzemeyi çok hızlı bir şekilde tedarik edebilecek altyapıya sahip” dedi. Bu yıllık kapasite kullanım oranını yüzde 75 olarak açıklayan Özçete, sektörde yatırımların devam ettiğini de vurguladı. Özçete, yedek parça fiyatlarında ise geçen yıla göre döviz ve enflasyona bağlı olarak yüzde 50 artış yaşandığını aktardı.

“Ocak-temmuz arasında ikinci el araç fiyatları yüzde 80 artmış durumda”

Öte yandan sıfır kilometre araç fiyatlarının artmaya devam etmesiyle ikinci el araç fiyatlarında da bir gevşeme olmayacağını söyleyen otomotiv data şirketi Cardata Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, “Ocak-temmuz arasında ikinci el araç fiyatları yüzde

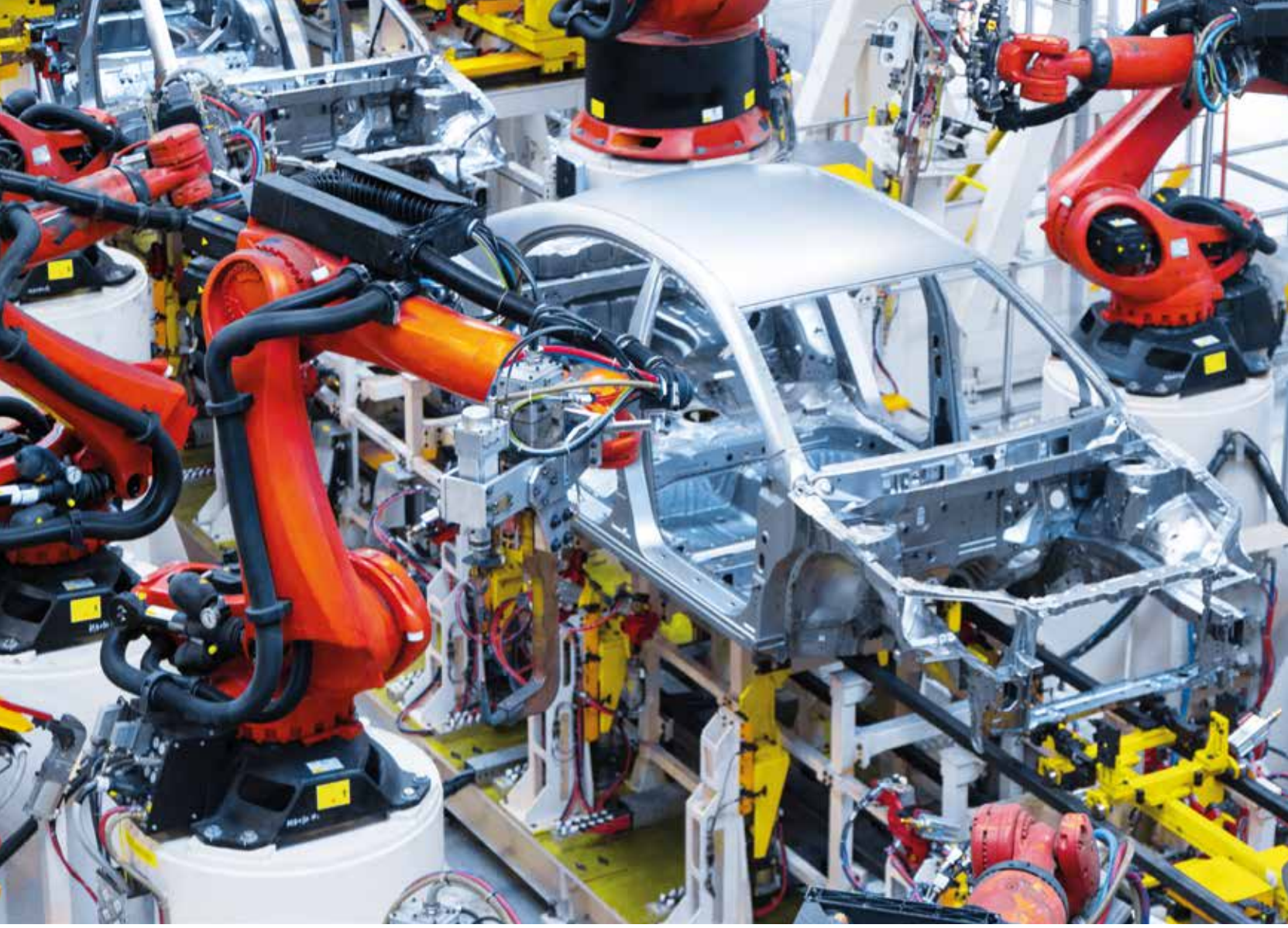
80 artmış durumda. Sıfır kilometre araç fiyatları zamlandıkça ikinci eller de değer kazanıyor” dedi. Sıfır kilometre araç almak isteyenlerin araç bulamadığına ve 6 ila 12 arasında bekleme sürelerine dikkat çeken Yalçın, talebin ikinci ele kaymasıyla burada da fiyatların şiştiğini belirtti. Yalçın, “TL’nin değer kaybetmesiyle daha da değer kaybedeceğini düşünen vatandaş, parasını korumak amacıyla otomobil satın almaya devam ediyor. Filoları dışarıda bırakırsak otomobil artık bir yatırım aracı oldu. Bir ihtiyaç değil. Ne zaman ki döviz, faiz ve enflasyon birbirleriyle dengede olurlar ve bu denge vergisel kolaylıklarla desteklenir o zaman fiyatlarda düşme değil normalleşme olur” diye konuştu.

Sıfır araçta ayda 4 defa zam yapan markalar var

Cardata Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, sıfır kilometre araç fiyatlarının ocaktan temmuza genel ortalamada yüzde 30 arttığını hatırlattı. Bu artışın en önemli nedenini fiyatların dövize endeksli olmasına bağlayan Yalçın, “Dövizdeki artış sıfır kilometre araç fiyatlarını her zaman yukarıya çeker.

1990’lardaki enflasyonist dönemlerdeki gibi ayda 3-4 defa zam yapma dönemine tekrar hoş geldik.

Ay içinde 2 ila 4 defa zam yapan markalar var” dedi. Sıfır kilometre araç fiyatlarının yılın ikinci yarısında da düşmeyeceğini dile getiren Yalçın, şöyle devam etti: “Bu ekonomik parametrelerde, yani enflasyonist, dövizin arttığı ortamda, faizin bu şekilde olduğu bir durumda otomobil yatırım aracı olmaya devam eder. Enflasyon artmaya devam ederse otomobil yine en gözde yatırım aracı olur ve sıfır kilometre araç fiyatlarında bir gerileme olmaz. Aksine aylık birkaç defa zam alarak sıfır kilometre araç fiyatları gittikçe yukarı doğru çıkar.” Yalçın’ın verdiği bilgilere göre, markalar ikinci yarıda daha fazla araç ithal etmek, daha fazla araç üretmek için çalışmalara başlamış durumda. “Pazar bu dediğim ekonomik parametrelerdeki gidişatıyla minimumda 1 milyon adet olması işten bile değil” diyen Yalçın, “Bu paralelde, bu çerçevede eğer şu an kapalı olan kredi muslukları, banka ve finans kuruluşları tarafından açılırsa satış adetleri daha da hızlanır. Bu piyasanın da markaların da çok işine gelir” diye konuştu.



OTOMOBİL SATIŞLAR NORMALLEŞMEYE BAŞLADI

Otomotivde yatırım amaçlı alımlar durma noktasına gelirken, lüks segmentte de sipariş iptali başladı. Bazı markalar, tedarik ve üretim planlarını gözden geçiriyor.

Yılın ilk yarısını tarihi rekorla kapatan otomotiv pazarında talep yavaşlarken, lüks segmentten sipariş iptal haberleri gelmeye başladı. Kurdaki sıçramaya paralel yüzde 80 ÖTV diliminin altında araç kalmaması ve hükümetin ikinci el piyasasına yönelik son dönemdeki müdahaleleri, yatırım amaçlı otomobil alımlarını azaltırken,

hızla yükselen fiyatlar ve krediye erişimde yaşanan zorluklar da talebi baskılıyor. Türkiye'deki yüksek enflasyon ve kurdaki hızlı yükselişle otomobili yeniden cazip ve güvenli bir yatırım aracına dönüştürmüş, bu durum otomotiv satışlarında ilk yarı rekoru getirmişti. Yatırım amaçlı alımların toplam satışlardaki payının yüzde 60'ları aşmasıyla Türkiye tarihinde ilk kez

otomobil ve hafif ticari araç satışları, yılın ilk yarısında yarım milyon adeti geçerek 556 bin adete yaklaşmıştı. Sektör temsilcileri, seçim sonrası krediye erişimde yaşanan zorlukların gevşeyeceği, yatırımcı ilgisinin devam edeceği yanı sıra tedarik sorunlarının azalacağı beklentisiyle yılsonunda 2017'den sonra ilk kez 1 milyon adetlik satış rakamına ulaşma hayali kuruyordu. Tedarik sorunu



azalsa da ekonomideki gelişmeler paralelinde sektördeki ‘temkinli iyimserlik’ yerini endişeye bıraktı.

“Satışlar normalleşmeye başladı”

Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kılıçer, talepte yavaşlama olduğunu ifade ederken, yatırım amaçlı alımların da durma noktasına geldiğini söyleyerek, “Sadece ihtiyaç sahipleri ve aracını yenilemek isteyenlerin otomobil aldığını görüyoruz” dedi. Doğuş Otomotiv İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bila-loğlu, son dönemde otomotivdeki talebin yatırım aracına dönüşmesi olduğunu hatırlatarak, “Finansal yatırım araçları enflasyonun altında kaldığı zaman, tüketicinin alternatif

yatırımlar aramasından daha doğal bir gelişme olamaz. Seçimden sonra Merkez Bankası’nın ve hükümetin aldığı kararlar tüketicileri yine finansal yatırımlara yönlendirmeye başladı. Otomotiv satışları – tabiri caizse – normalleşmeye başladı. Ayrıca filo şirketlerinin kredi temini zor olduğundan dolayı filo satışları da potansiyelin gerisinde” açıklamasını yaptı.

Yatırım cazibesi kalmadı

Farklı markalardan birçok bayi temsilcisi de talebin yavaşladığını, yatırım amaçlı alımların azaldığını belirtti. Nissan, Renault, Dacia, Fiat, Peugeot, Opel ve Citroen bayiliğini yapan Gülan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Alp Gülan, yatırımcının otomobil alma iştahının kesildiğini işaret ederek, “Artan fiyatlar nedeniyle tüm araçlar yüzde 80 ÖTV dilimine girdi. Dolayısıyla küçük bir zammın ardından vergi dilimi değiştiği için birkaç haftada ya da ayda aracı satarak ikinci elde yüksek karlılık elde etme dönemi bitti. Öte yandan, Ticaret Bakanlığı’nın ikinci elde fırsatçılığın önüne 6 ay 6 bin km’ ve ‘ilan sitelerinde sıfırın üzerinde fiyatla araç satma’ gibi önlemler de otomobile yatırım iştahını azalttı. Şu anda yeni siparişleri gerçek alıcılar ve filo kiralama şirketleri veriyor dedi.

Asıl etki ağustosta hissedilecek

Sektör yetkilileri, daha önce verilmiş siparişler nedeniyle satışlardaki daralmanın temmuz ayına çok yansımayacağı, asıl etkinin ağustos sonu itibarıyla hissedileceğini ifade ediyor. Temmuz ayında satışların 100 bin adeti aşması bekleniyor. Temmuz 2022’de yaklaşık 52 bin adetlik otomobil ve hafif ticari araç satılmıştı. Sanayi çevrelerinden edindiğimiz bilgiye göre, talepteki yavaşlama nedeniyle bazı markalar yurt dışı araç tedariki ile ve üretim adetlerinde aşağı yönlü revizyona gidiyor. İhracatta ana pazar olan Avrupa’da da talebin zayıf olması, yerli üreticileri endişelendiriyor.

İlk iptal haberleri lüksten geldi

Kurdaki hızlı yükselişle fiyatlarda bir anda milyon TL’yi aşan artışların yaşandığı lüks araç segmentinde, tüketicilerin sipariş iptaline yöneldiği ifade ediliyor. Lüks araç segmenti temsilcilerinden Albayrac&Minoto CEO’su Ferhat Albayrak, “Kurdaki yükselişle vergi dilimi değişen araçlar da fiyatlar bir anda çok hızlı yükseldi. Bu nedenle verdiği lüks araç siparişini iptal etmeye çalışanlar olduğunu duyuyoruz. Siparişini iptal edemeyenlerin de kaporasını kurtarmak için aracı satmaya çalıştığı bilgisi geliyor” dedi.

En ucuz otomobil 1 milyon TL’ye konuşuyor

Otomotiv analiz şirketi Cardata’nın verilerine göre, sıfır kilometre otomobil fiyatları yılbaşından bu yana yüzde 49, seçimden bu yana ise yüzde 26 artış gösterdi. İkinci el araçlardaki fiyat artışı ise yılbaşından bu yana yüzde 85 oldu. Artan fiyatlara paralel yüzde 80 ÖTV diliminin altında model kalmadı. Sıfır kilometre araçlarda 800 bin TL’nin altında sadece 19 model kaldı. Türkiye’de en ucuz otomobili olan B segmentindeki Hyundai i10’un manuel versiyonunun fiyatı 681 bin TL’yi aştı. Yine Türkiye’nin en çok satan modelleri Renault Clio ile Fiat Egea’da üst versiyonlar 1 milyon barajını aştı.

İkinci elde satışlar 3 aydır düşüyor

Otomotiv.net CEO’su Muhammed Ali Karakaş ise ikinci el otomobillerdeki daralmaya ilişkin şu açıklamayı yaptı: “İkinci elde özellikle Mayıs ayında başlayan seçim belirsizliği Haziran ayında ki uzun bayram tatili derken, Temmuz ayında açıklanan yeni vergiler ve Ticaret Bakanlığı’nın kararlarının yürürlüğe girmesi sektörü daralttı. 3 aydır periyodik olarak satışlar düşüyor. Bunda özellikle ikinci el otomotiv piyasasındaki bakanlık kararları etkili oldu, yeni yönetmeliklerin piyasalara nasıl yansıtacağı merak konusuydu. Tüketici ikinci el araçlar için gözlemlemeye geçti diyebiliriz.”

ÖTV matrahlarına güncelleme isteniyor

Üst üste gelen zamlar sonrası tüm otomobil modelleri yüzde 80 ve üzeri vergi dilimine girdi. Sektör yetkilileri, matrahların güncellenmesini talep ediyor. Konuyla ilgili açıklama yapan OSD Başkanı Cengiz Erol, sektörün bu konudaki talebini şöyle özetledi: "Aralık ayında baktığımız zaman yüzde 80 ve üzeri vergi diliminde olan araçlar pazarın yüzde 65'ini oluşturuyordu. Haziran ayında bu rakam yüzde 98'e geldi, temmuz ayında da 100 oldu. Bu tabii 45, 50, 60, 80 vergi diliminde yerli üreticilere bir rekabet avantajı sağlayan bir durumdu. Şimdi yerli üreticilerin araçları aslında ithalatçılara göre daha fazla artmış oldu çünkü yüzde 80'lik araçlarda vergi değişimi yok. Fakat sene başında yüzde 50 olan bir araçta yüzde 80'e gittiğiniz zaman bir vergi değişimi de geliyor. Türkiye'de satılan bütün araçların yüzde 80'lik ÖTV diliminde olması Türk tüketicisinin mobiliteye erişiminde önemli bir sorun."

Krediye erişim daha da zorlaştı

Otomobilde hızla artan fiyatlar tüketicinin araç alımında kredi talebini artırırken, birçok sektörde olduğu gibi otomotivde de krediye erişimde büyük zorluk yaşanıyor. Ancak TCMB'nin yeni hamlesi tüketicinin taşıt kredisine erişimini daha da zorlaştıracak. Dün Resmi Gazete'de yayımlanan kararlar, finansal kaynakların verimli kullanımının desteklenmesi amacıyla, taşıt kredilerinde yüzde 3 olan büyüme sınırı yüzde 2 olarak belirlendi. EKONOMİ gazetesine değerlendirmelerde bulunan, taşıt kredileri konusunda uzman bir banka üst yöneticisi, "Son dönemde özellikle otomobil fiyatlarındaki artış ve ötv matrahlarında otomobillerin bir üst matraha çıkması sebebiyle bireysel tüketici özelinde taşıt kredi taleplerinde daralmayı gördük. Birçok otomobilin fiyatının da 2 milyon TL sınırını geçmesi 'nihai fatura değeri-LTV' kredilendirme sınırını geçmesi sebebiyle taşıt kredisi de verilemi-



yordu. Son düzenleme ile bireysel taşıt kredilerindeki büyüme sınırının bankalar nezdinde yüzde 3'den yüzde 2'ye çekilmesi taşıt kredilerini daha da yavaşlatacak, bireysel taşıt kredisi talebini düşürecektir" açıklamasını yaptı.

İkinci el araçları sıfır fiyatının üzerinde pazarlayanlara 35,4 milyon lira ceza kesildi

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, ikinci el araçların üretici tarafından tavsiye edilen satış fiyatının üzerinde ilan yoluyla pazarlanmasına yönelik kısıtlamaya aykırı ilan verenler hakkında 35 milyon 447 bin lira idari para cezası uygulandığını bildirdi. Bolat, sosyal medya hesabından, Ticaret Bakanlığının otomotiv sektöründeki denetimlerine ilişkin bilgi verdi. Bu konuda atılan adımlara işaret eden Bolat, "Otomotiv sektöründe sıfır ve ikinci el araç alım satımında gerçekleşen piyasa bozucu faaliyetler ile haksız fiyat ve stokçuluk fiillerine ilişkin, Bakanlığımız birimlerince çalışmalarımız hassasiyet ve kararlılıkla devam edecektir. Vatandaşlarımızın otomotiv piyasasında oluşturulmaya çalışılan arz-talep dengesizliğinde mağduriyet yaşamaması Bakanlığımızın nihai önceliği durumundadır." ifadesini kullandı.

9 bayinin yetki belgesi iptal edildi

Bolat, İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik'in "6 ay 6 bin kilometre" düzenlemesi uyarınca 51 milyon 920 bin 782 lira

idari para cezası uygulandığını belirterek, "Aynı yönetmelikte yapılan değişiklikle sıfır taşıta ulaşılmasını zorlaştırıcı faaliyette bulunanların ikinci el yetki belgesinin iptal edilmesine yönelik düzenleme yapılmış olup, bu düzenleme kapsamında 14 yetkili bayiye 66 milyon 879 bin lira idari para cezası uygulanmış ve bu bayilerden 9'unun yetki belgesi iptal edilmiştir. Böylece, 2023 yılında otomotiv sektöründe haksız fiyat ve stokçulukla mücadele kapsamında Bakanlığımız müfettişleri ve il müdürlüğü personeline yapılan denetimler neticesinde 118 milyon 799 bin 782 lira idari para cezası uygulanmıştır." bilgisi verildi. İkinci el araçların, ilan yoluyla üretici tarafından tavsiye edilen satış fiyatının üzerinde pazarlanmasına kısıtlama getirildiğini ve bu düzenlemeye aykırı her ilan başına 300 bin liraya kadar idari para cezası uygulanmasına imkan sağlandığını anımsatan Bolat, şunları kaydetti:

"Bu kısıtlamaya aykırı ilan verenler hakkında 35 milyon 447 bin lira idari para cezası uygulanmıştır. 6 Temmuz'da yayımlanan ve 15 Temmuz'da yürürlüğe giren ilan kısıtlaması düzenlemesi öncesinde bu düzenlemeye aykırılık teşkil eden ilan sayısı 8 Temmuz'da 20 bin 985 iken hem mezkur düzenlemenin yürürlüğe girmesi hem de Bakanlığımızda kamuoyunun bilgilendirilmesi neticesinde 15 Temmuz'da 7 bin 483 seviyesine gerilemiş olup, 24 Temmuz tarihinde ise 3 bin 217'ye düşmüştür."



TEPE EMLAK İLE YATIRIMLARINIZA DEĞER KATIN GELECEĞE YATIRIM YAPIN



YEDPA TEPE EMLAK &
DANIŞMANLIK



DANIŞMANLIK
YEDPA TEPE EMLAK &

TEPE EMLAK & DANIŞMANLIK'TAN YEDPA TİCARET MERKEZİNDE SATILIK VE KİRALIK DÜKKANLAR

Tepe Emlak olarak satılık ve kiralık konut, evler, arsa – arazi ve benzeri gayrimenkul ihtiyaçlarınız için hizmet vermekteyiz. Hizmet verdiğimiz bölgelerde Gayrimenkullerinizin kiralamasını ve satışını üstlenip talep ettiğiniz gayrimenkul özellikleri ve konumuyla ilgili araştırma yapıp müşterilerimizin bütçesi ve isteklerine en uygun projeyi sunuyoruz.



Yetki Belge Numaramız: 3405591
İTO Numaramız: 295174

www.tepeemlakdanismanlik.com – mevluttepe@gmail.com

MİMAR SİNAN MAH. YEDPA TİC. MERK. – B – CAD. NO:118/1 – AS YENİ NO:177 ATAŞEHİR – İSTANBUL
0 (533) 749 93 00 – 0 (216) 660 17 07



ATY

ATY OTOMOTİV A.Ş.

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

AUTO
sorumluluğumuzu biliyoruz
SPARE PARTS

Tasarım Üretim Kalite

ATILGAN GROUP

TÜV
CERTIFICATE

The TÜV certificate is issued to the company for the products and services provided by the company. The certificate is valid for the period of 12 months. The certificate is issued by TÜV SÜD AG, a member of the TÜV Group.

ATIL-SAN OTOMOTİV İMALAT SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Tuzla Mermerçiler Org.San. Bölgesi TEM Yanyol No 5
Tuzla / İSTANBUL
Tel: 0216 593 07 53
Fax: 0216 593 01 77
www.atil-sanotomotiv.com



Satış



Servis



Kiralama



Filo Satış



2. El



Sigorta



Yedek Parça



www.atilganotomotiv.com.tr

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

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

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

☎ 444 7 553

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

www.atilganotomotiv.com.tr

AB ÜLKELERİNE OTOMOTİV İHRACATI YÜZDE 20 ARTTI

Türkiye, Avrupa Birliği ülkelerine otomotiv ihracatını yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artırdı.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği ve Türkiye İhracatçıları Meclisi kayıtlarından yapılan derlemeye göre sektör, ocak-haziran döneminde 190'dan fazla ülke, özerk ve serbest bölgeye ürün sattı.

Otomotiv endüstrisinin ihracatı ilk yarıda, 2022'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 14 artarak 15 milyar 250 milyon 785 bin dolardan 17 milyar 337 milyon 288 bin dolara çıktı.

Sektör, 6 aylık dönemde Türkiye'nin 123 milyar 376 milyon 635 bin dolar olan toplam ihracatından yüzde 16,1 pay aldı.

AB bölgesi, bu yılın ocak-haziran döneminde Türkiye'nin otomotiv ihracatında yüzde 69,2 payla ilk sırada yer aldı. AB ülkelerine ihracat, bu dönemde

geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artışla 9 milyar 986 milyon 402 bin dolardan 11 milyar 988 milyon 673 bin dolara çıktı. AB ülkeleri, otomotiv ihracatında en önemli pazar konumunu korudu.

Fransa'ya 6 aylık ihracatta yüzde 44 artış

Ocak-haziran döneminde en çok ihracat yapılan ülkelere bakıldığında, Türkiye otomotiv endüstrisinin ana pazarı Almanya, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık yüzde 10 artışla en çok otomotiv ihracatı yapılan ülke oldu.

Türkiye'den Almanya'ya geçen yıl ilk 6 ayda 2 milyar 210 milyon 529 bin dolar olarak kayıtlara geçen otomotiv ihracatının tutarı, bu senenin aynı döneminde 2 milyar 436 milyon 353

bin dolara yükseldi.

Almanya'nın ardından en çok ihracat yapılan AB ülkesi olan Fransa'ya dış satım yüzde 44 arttı. Fransa'ya geçen yıl 6 ayda 1 milyar 527 milyon 321 bin dolar olarak gerçekleşen otomotiv ihracatı, bu senenin ilk yarısında 2 milyar 192 milyon 198 bin dolara ulaştı. Ocak-Haziran 2023'te İtalya'ya 1 milyar 527 milyon 211 bin, İspanya'ya 1 milyar 277 milyon 434 bin, Polonya'ya 831 milyon 668 bin, Slovenya'ya 741 milyon 683 bin, Belçika'ya 665 milyon 460 bin dolarlık otomotiv ihracatı yapıldı.

En çok ihracat yapılan ilk 10 ülkenin 7'sini AB ülkeleri oluşturdu.

Türk otomotiv endüstrisinin bu sene ve geçen yıl ocak-haziran dönemlerinde en fazla ihracat yaptığı 10 ülke ile değişim oranları şöyle:

Ülke	Ocak-Haziran 2022 (dolar)	Ocak-Haziran 2023 (dolar)	Değişim (yüzde)
Almanya	2.210.529.109	2.436.353.660	10
Fransa	1.527.321.783	2.192.198.983	44
Birleşik Krallık	1.572.703.681	1.613.873.004	3
İtalya	1.255.021.335	1.527.211.078	22
İspanya	980.028.464	1.277.434.266	30
Polonya	742.391.359	831.668.840	12
Slovenya	589.115.137	741.683.399	26
Belçika	546.212.578	665.460.812	22
ABD	777.050.292	519.649.534	-33
Rusya Federasyonu	247.572.533	460.027.866	86

RENAULT - DACIA ORJİNAL YEDEK PARÇALARI



RENAULT



DACIA



[instagram.com/asautoparts.tr](https://www.instagram.com/asautoparts.tr)



www.asautoparts.com.tr



muhasebe@asautoparts.com.tr



0 (216) 471 92 39 - 0 (539) 337 64 74



MİMAR SİNAN MAHALLESİ YEDPA TİCARET
MERKEZİ F CADDESİ NO :98 ATAŞEHİR / İSTANBUL

2023 - 2024

YURTDIŞI OTOMOTİV FUAR TAKVİMİ

" IF YOU GO, YOU WILL SELL
USE ALL POSSIBILITIES "



DAKKA – BANGLADEŐ AFTERMARKET X BANGLADESH 2023

14-16 EYLÜL 2023

TAHMİNİ
TEŞVİK
%50

ULUSLARARASI OTOMOTİV VE ELEKTRİKİ ARAÇLAR FUARI



TANZANYA / DAR ES SALAAM - TANZANIA AUTOEXPO 2022

19-21 EKİM 2023

TAHMİNİ
TEŞVİK
%50

24. ULUSLARARASI OTOMOTİV, YEDEK PARÇA VE YAN SANAYİ FUARI



ETİYOPYA / ADDİS ABABA ETHIOPIA AUTOEXPO 2024

06-08 MART 2024

TAHMİNİ
TEŞVİK
%70

5. ULUSLARARASI OTOMOTİV, YEDEK PARÇA VE YAN SANAYİ FUARI



POLONYA / POZNAN

04-07 NİSAN 2024

TAHMİNİ
TEŞVİK
%50

ULUSLARARASI OTOMOTİV VE OTOMOTİV TEKNOLOJİLERİ FUARI



KENYA / NAIROBI KENYA AUTOEXPO 2024

MAYIS 2024

TAHMİNİ
TEŞVİK
%50

24. ULUSLARARASI OTOMOTİV, YEDEK PARÇA VE YAN SANAYİ FUARI



BUDAPEŐTE / MACARİSTAN AUTOMOTIVE HUNGARY 2024

MAYIS 2024

TAHMİNİ
TEŞVİK
%50

10. ULUSLARARASI OTOMOTİV FUARI



worldexpo

www.worldexpofair.com | info@worldexpofair.com

T: +90 212 980 00 09

LAND ROVER YEDEK PARÇA VE AKSESUAR



www.dbrotomotiv.com.tr



info@dbrotomotiv.com.tr



0216 660 05 15



0546 660 05 15



sahibinden.com

trendyol.com n11.com [amazon](http://amazon.com)



REMCO
Alternators, Starters & Parts



OTO ELEKTRİK YEDEK PARÇA DÜNYASI

www.vuralotomotiv.com.tr

✉ info@vuralotomotiv.com.tr

📷 vuralotoas

☎ +90 216 661 20 81

📞 +90 530 662 79 87

📍 Ferhatpaşa Mah. 18. Sk. No:53
Ataşehir / İstanbul



ÜRETİCİLER & TEDARİKÇİLER SATIŞLARINIZI ARTIRMAK

Çok kolay

Parts Hub alıcıları ve satıcıları birleştiren Trparts'a ait B2B sistemidir. Yedek parça sektöründeki tedarikçi ve üreticilerin bütün dünyaya ürünlerini satabileceği alternatif satış yöntemidir. Sizde hemen **tr.parts** websitesine girerek tedarikçi formunu doldurarak bize tedarikçi olabilir, satışlarınızı artırabilirsiniz.



REGISTER
NOW
TRPARTS.COM

