

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR



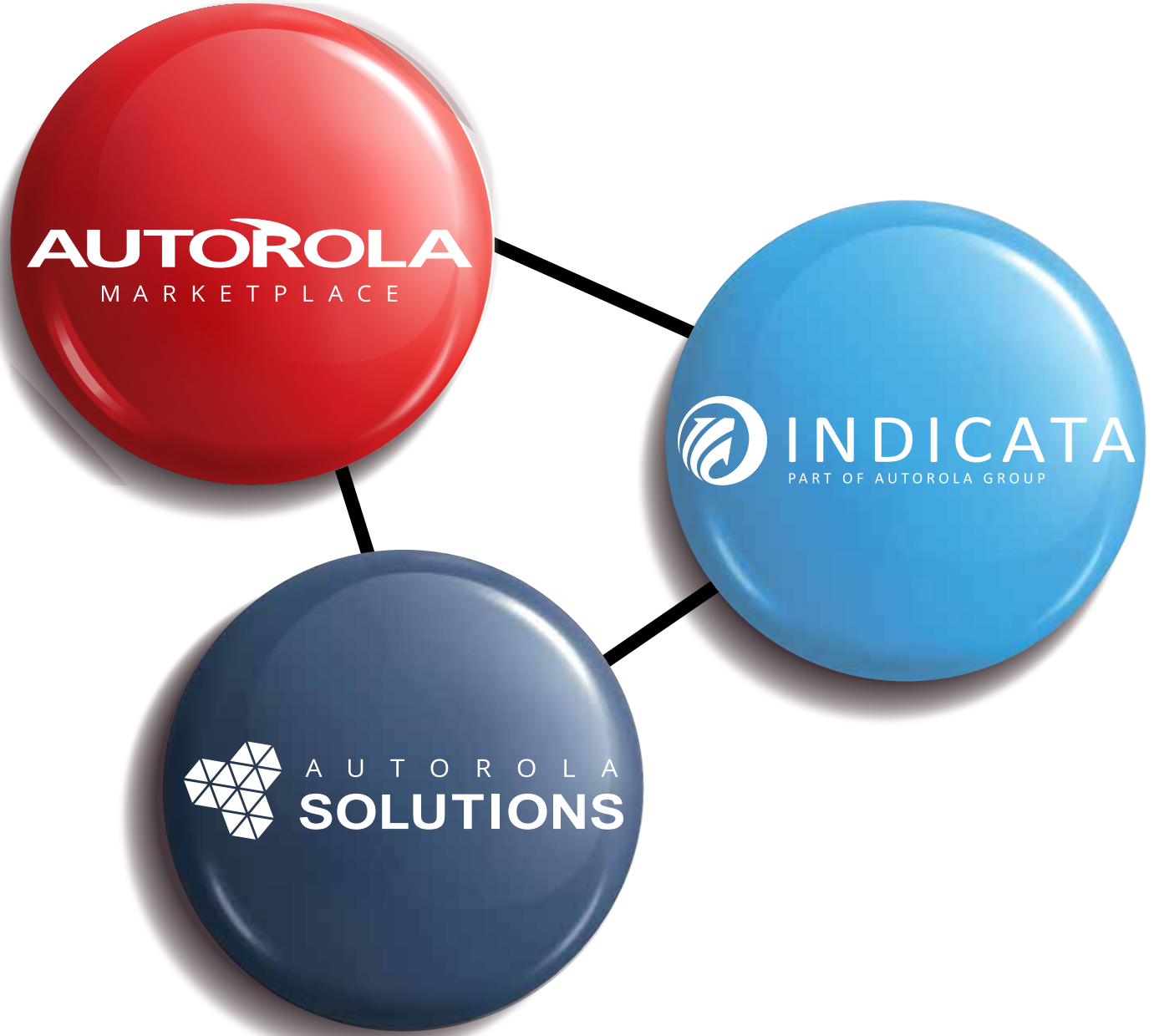
**OYDER'in
40. Genişletilmiş
İstişare Toplantısı
Gerçekleşti**

www.oyder-tr.org

119

Sayı: 119 Ağustos - Eylül 2019

AUTOROLA



İkinci el araç işini **yeniden tasarladık!**

AUTOROLA
MARKETPLACE

Online Araç Açık Artırmaları

www.autorola.com.tr

AUTOROLA
SOLUTIONS

Araç Ekspertizi
Filo Süreçleri Yönetimi
IT Sistemleri Entegrasyonu

INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

İş Zekası Seti
Pazar Analizi
Araç Değerleme

www.indicata.com.tr





Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
Adına İmtiyaz Sahibi
Murat Şahsuvaroğlu

Genel Yayın Yönetmeni
Özgür Tezer
ozgur.tezer@oyder-tr.org

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Duygu Demir
duygudemirci@gmail.com

Yayın Kurulu
Zeynep Fidan Soysal
Uğur Yalçinkaya
Kemal Altuğ Erciş
Murat Yeğin
Uğur Güven

Reklam Yönetmeni
Yağmur Hilaloğlu
Tel: 0216 355 73 16
yagmur@oyder-tr.org

Yönetim Yeri
Esenyalı Mah. Yanyol Cad. Varyap Plaza,
No:61Kat:2 Daire:204 34903
Pendik- İSTANBUL
Tel: 0216 355 73 16
Faks: 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
otoban@oyder-tr.org

Tasarım
Beyond Ajans
Büyükdere Cad. No:195
Kanyon Residence A Blok Kat, No:A7 D:5,
İstanbul - TURKEY
T: + 90 212 705 62 77

Baskı
Pelikan Basım
Maltepe Mah. Gümüşsuyu Cad. Odin
Topkapı İş Merkezi No: 28/1
Topkapı / Zeytinburnu
T: 0212 613 79 55

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

Tüm yayın hakkı OYDER'e ait olup kaynak göstermek suretiyle
alıntı yapılabilir. OTOBAN Dergi parayla satılmaz.

Dijital dünyaya hazır mıyız?



Değerli Meslektaşlarım,

Otomotiv sektörü olarak ne denli kuvvetli şirketlere sahip olduğumuzu görüyor ve bugüne kadar birçok ekonomik kriz yaşayan şirketlerimizin bu zor dönemde hala ayakta duruyor olmalarını takdirle karşılıyorum. Geçtiğimiz yılın Temmuz ayından bu yana sürekli daralan Pazar, Finans ve döviz piyasalarında yaşanan sorunlar, Bankaların tüm reel sektörü son derece zor durumda bırakan politikaları ve yükselen ürün fiyatları dolayısıyla zor günler geçirmemize neden oldu.

Bu süreçte sektör derneklerinin ne denli önemli olduğunu da görmüş olduk keza; ÖTV-KDV indirimlerinin yapılması, bu indirimlerin ocak ve nisan aylarında olmak üzere iki kez uzatılması, Hurda Teşvikinin yayınlanması, ÖTV matrahlarının 46 binden 70 bin TL'ye güncellenmesi, Kredi kullanım peşinatlarının önce 50 binden 100 bin TL'ye yükseltilmesi ve ardından 120 bin TL'ye yükseltilmesi, Kredi vadelerinin 48 aydan 60 aya yükseltilmesi, Hurda rakamlarının 10 binden 15 bin TL'ye yükseltilmesi, devlet bankaları öncülüğünde başlayana düşük faizli taşıt kredileri kampanyası gibi birçok konuda çözüm üretilmesi, bu çözümlerin hükümet kanadı ile görüşülerek sonuçlar alınması gibi birçok konuda sektör ve meslektaşlarımız adına değerli destekler almış olduk. Bütün bu desteklere rağmen otomotiv pazarı 2018 yılına göre daralmaya devam etmiştir ancak eğer bu destekler olmasaydı yılın başındaki gibi 250-300 bin adet beklenen toplam satış rakamı, desteklerin verdiği güç ile yılı 470 bin adedin üstünde olması muhtemel hale gelmiştir. Sivil Toplum Kuruluşları sektörlerin gelişimi amacıyla çalışmakta ve lobi faaliyetleri gerçekleştirmektedirler, özellikle içinden geçtiğimiz zor dönemlerde stk faaliyetlerinin ne denli önemli olduğunu da görmüş olduk.

Eylül ayında hayata geçen düşük faizli taşıt kredisi kampanyasına özel bankaların da destek vermeleri ile piyasada son derece makul faiz oranları ve vadeleri ile Eylül pazarı hareketlenmiştir, bu görüntü ile hareketin yılsonuna kadar devam edeceği anlaşılmıştır. Birçok destek gibi düşük faizli kredi kampanyaları da tüketiciler için cazip bir ortam yaratmış ve ertelenmiş olan talebin yeniden showromlara dönmesine imkan tanımıştır. Siyasal kanatta karar vericiler ile yapılan görüşmelerde "satışlarının yarısından fazlasını kredi ile yapan sektör" olan otomotivin faizlere son derece hassasiyet göstereceği sektör dernekleri tarafından izah edilmişti. Çok hızlı bir şekilde konuyu değerlendiren Hazine ve Maliye Bakanlığı Bürokratları Bankalar Birliği ile de görüşerek sektöre önemli bir destek olan kararların alınmasına öncülük etmişlerdir.

Artık yılın son dönemine girmiş durumdayız ve önümüzdeki günlerde 2020 yılındaki otomotiv pazarı beklentilerini duymaya başlayacağız. Son bütçe çalışmalarına gelmeden önce 2020 yılının 2018 yılı pazarının üstünde bir beklenti ile bütçelendiğini görmekteyiz. Meslektaşlarımıza gerek personel yapılarını, gerek sermaye yapılarını ve gerekse iş süreçlerini yılın son çeyreğinde yeniden gözden geçirmelerini ve en iyi planlamayı yapmaya başlamalarını önermek istiyorum.

'Faizlerin aşağı çekilmesi
otomotivi hareketlendirir'



46

Türkiye'nin 3 boyutlu
baskı pazarı 2023'te 49
milyon dolar büyüklüğe
ulaşacak



48

Otonom araçlara en
yoğun ilgi Türkiye'de



52

İÇİNDEKİLER



06 İç pazar dinamikleri
geçmiş dönemlerdeki gibi
olmalı



12 **T.C. TİCARET BAKANI
RUHSAR PEKCAN**
"Ortak akılla çalışmalar
yürütüyoruz."



14 ODD ve OSD 40.sı
düzenlenen Genişletilmiş
İstişare Toplantısında
değerlendirmelerde
bulundular



20 Avrupalılar EV(Electric
Vehicle/Elektrikli Araç)
kriziyle karşı karşıya



22 Hazine ve Maliye Bakanı
Albayrak: Türkiye
ekonomisi bu yıl pozitif
büyüyecek



34 **KURTHAN TARAKÇIOĞLU**
1 tıkla gelen 1 tıkla gider...



38 **AYKUT PEKTEKİN**
Cıvıv yemiyle aslan
beslenmez



40 **EROL ŞAHİN**
Hayaller Sıfır,
Gerçekler 2.el..!



44 **BÜLENT KILIÇER**
'Otomotivde ÖTV indirimi
beklentisi satın alma
kararlarını etkiliyor'

FORD TRANSIT VAN SENİN İÇİN TASARLANDI

Bizim işimiz yıllardır işini kolaylaştırmak;
seni anlamak, senin ihtiyaçlarını düşünmek...
Yeni Ford Transit Van'ı işine uygun teknolojilerle
tasarladık, Türkiye'de ürettik.
Yolculuktan keyif al diye 8" SYNC Dokunmatik Ekranı,
performanstan ve verimlilikten ödün verme diye
2.0L EcoBlue dizel motor seçenekleri, işler sana
ağır gelmesin diye artan yük kapasitesi, park etmeyi
dert etme diye 180° Görüş Sağlayan Ön ve Arka Kamera
Sistemi ve daha birçok özelliğiyle Yeni Ford Transit Van
seninle tanışmayı bekliyor...



Go Further

İç pazar dinamikleri geçmiş dönemlerdeki gibi olmalı



T.C. Ticaret Bakanı Sayın Ruhsar Pekcan Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) tarafından 40.sı düzenlenen Genişletilmiş İstişare Toplantısı açılışında faizlerin düşmesiyle iç ekonominin canlanacağını dile getirdi.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, Genişletilmiş İstişare Toplantısı sırasında yaptığı konuşmada Mart ayında düzenlenen toplantıya katılım gösteren Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Berat Albayrak'ın, ekonomimizin çok daha iyiye gideceğini belirten sözlerini hatırlatarak, "Bugün yaşananlara göz attığımızda Sn. Bakanımızın ön gördüğü üzere ekonomide iyiye gidişat hususunda değerli ümitler taşıyoruz." dedi. "Öncelikle son iki ayda enflasyonda yaşanan düşüş, Merkez Bankasının arka arkaya açıkladığı faiz indirimleri ile genel faiz oranındaki azalma ve daha stabil kur hareketleri, artık dengelenme sürecinden büyüme sürecine geçişin başladığını bizlere gösteriyor. Ancak geleceğe ümitle bakarken, bugün yaşanan sıkıntıları da görmezden gelemiyoruz." diye ekledi. Bunun üzerine sektörde yaşanan bazı sorunlara değindi.

TİCARET SAVAŞLARI DEVAM EDİYOR

Otomotiv Sektöründe Daralma

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, geçen yıla göre otomotiv sektörünün yüzde 46 oranında daralmış durumda olduğunu, 2015-2016 ve 2017 yıllarında yaklaşık 1 milyon adet satış seviyelerine oturmuş olan sektörün, 2018 yılında 620 bin ve 2019 yılında ise 400 bin seviyelerine indiğini dile getirdi ve bu daralma sürecinin üretici şirketlerimizin iç pazara yönelik üretim adetlerini son derece düşürerek ve buradaki gelir kayıplarının da ihracata gönderilecek ürünlerin üzerine ek maliyet olarak bindiğine değindi. Şahsuvaroğlu, konuşmasında ayrıca bu konuyla ilgili "Sanayimizin rekabetçiliğini koruyabilmesi için iç pazar dinamiklerinin aynı 2015-2017 yıllarında olduğu gibi yeniden bir milyonlu satış adetlerine dönmelidir." şeklinde konuştu.

Sektördeki daralmayla ilgili Pekcan, "Burada arkadaşlarımız yüzde 46'lık daralmadan bahsettiler ama esas düşmeyi o 1 milyon adetlik satışlardan baz alırsak yüzde 60 civarında. Dolayısıyla burayı yukarıya taşımak için biz beraber neler yapabiliriz bunları da çalışacağız. Hazine ve Maliye Bakanlığımıza bu talepleri iletiriz. Zaten konuların yarısı bizim bakanlığımızla ilgiliyse yarısı da diğer bakanlıklarla ilgili oluyor. Biz iş dünyasının taleplerini diğer bakanlıklarla da takip ediyoruz." şeklinde açıklamasıyla OYDER Başkanı Şahsuvaroğlu'nun yapmış olduğu açıklamaların üzerinde durdu. Ek olarak Bakan Pekcan, ticaret savaşlarının devam ettiğini ve korumacılık önlemlerinin artmasıyla, Türkiye'nin ihracatının olumsuz yönde etkilendiğini belirtti.

Bakanlıklar İhracat İçin Nasıl Bir Çalışma Yapıyor?

İhracat Master Planı'nda belirlenen hedef sektörler arasında otomotiv sektörünün de yer almasına değinen Pekcan, "İş dünyasının taleplerini diğer bakanlıklarla da takip ediyoruz. Bu hedefleri belirlerken de teknoloji ve katma değeri yoğun ihracatımızı nasıl artırırız bunların üzerinde durmaya çalıştık. Otomotiv de bunların en başında gelen, katma değeri yüksek teknoloji oranı yüksek ihracat kalemlerimizden.





Biz otomotiv sektörüyle bütün paydaşlarıyla beraber bu çalışmayı nasıl derinleştirebiliriz, bakanlık olarak ne gibi destekler verebiliriz bunların üzerinde çalışıyoruz. Sizlerle de daha yakından irtibat hâlinde olmamız lazım." şeklinde açıklamasıyla bakanlıkların çalışmalarının devam ettiğini dile getirdi.

Şirket ve İstihdam Kayıpları Tehlikesi

Toplantıda otomotiv sektöründeki daralmaya değinen Sn. Murat Şahsuvaroğlu, "Bugün bu büyük ülkenin, yılda sadece 400 bin adet satış üretmesi ile mevcut yapıların yaşaması da mümkün olamayacaktır. Nitekim geçtiğimiz bir yıl içinde 725 adet tüzel kişilik ile temsil edilen OYDER, bugün 675 adet tüzel kişiliğe gerilemiş durumdadır. Önümüzdeki sene satış adetlerinin beklenen düzeyde yükselmemesi durumunda hem şirket kayıplarımız hem de istihdam kayıplarımızın devam etmesi gibi bir tehdit ile karşı karşıya kalacağımızı görüyoruz." ifadelerini kullandı.

Faizler Düşüyor

Bakan Pekcan: "Düşme Trendinin Devamını Bekliyoruz."

Toplantıda kredi ve faiz konularına da değinen OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, ülkemizde 10 milyar USD'lik yatırım yapmış, tamamen yerli ve millî şirketlerimiz olan Otomotiv Yetkili Satıcılarının ticaretlerini sürdürebilmelerinin en önemli unsurlarından birinin ucuz ve sürdürülebilir finansmana erişimlerini sağlamak olduğunu ve ticaretin yeniden tesis edilmesi ve ülkemize katma değer

yaratılabilmesi için şirketlerimizin en kısa sürede krediye ulaşmalarının sağlanması ve taşıt kredilerindeki faizlerin gerilemesi gerektiğini belirtti.

Ekonomi yönetimimizin ve Merkez Bankasının son dönemde aldığı faiz indirimi kararlarını hatırlatan Şahsuvaroğlu, bu kararların tüketici tarafındaki kredi faizlerine de yansması hâlinde içinde bulunduğumuz durgunluk ortamının yeniden hareketleneceğini de ekledi.

Bunun üzerine T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan konuşmasında, "İnşallah faizler düşüyor bundan sonra da düşme trendinin devamını bekliyoruz. Bu da iç tüketimin artmasına yardımcı olacaktır." dedi.

Otomotiv Yetkili Satıcıları KOBİ İmkânlarından Yararlanabilecek mi? OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu konuşmasında, Otomotiv Yetkili Satıcılarının KOBİ imkânlarından yararlanamamasına da değindi: "Otomotiv Yetkili Satıcılarının yaşadığı sermaye erimesi ve işletme zorluklarının telafisine yönelik şirketlerimize Can Suyu Kredisi tahsisi ile finansal kredi desteği sağlanması için gerekli işbirliğini Sn. Bakanımızdan talep ediyoruz. Can suyu kredisinin en az iki yıl geri ödemesiz ve en az beş yıla yayılmış bir finansal destek olması durumunda, şirketlerimiz rahat bir nefes alacaklardır.

Bu finansal desteğin temini halinde otomotiv perakendecilerinin sektöre ve istihdama olan katkıları bugünkünden çok daha fazla olacaktır. Çünkü bu vesile

ile şirketlerinin geleceğini düşünmekten ziyade sektörümüzün geleceğine odaklanmak daha kolay olacaktır."

Otomotiv İhracatı Yeniden Nasıl Canlanacak?

Şahsuvaroğlu, ekonomi yönetimimizin ve Merkez Bankasının son dönemde aldığı faiz indirimi kararlarının tüketici tarafındaki kredi faizlerine de yansması hâlinde içinde bulunan durgunluk ortamının yeniden hareketlenmesini sağlayacağını belirterek satışların yarısından fazlasını kredi ile yapan otomotiv sektörü için böyle bir gelişmenin çok acil ve çok değerli olduğunun aşikar olduğuna değindi. Aylık %1'in altındaki faiz oranlarının sektörü daha öncesinde hareketlendirdiğini tecrübelerimizle gördük, diyerek faiz oranları ilgili öneride bulundu.

"Tüm bankacılık sistemimizin bu yönde hızlı adım atmalarını ve sesimize kulak vermelerini bekliyoruz."

Tüm bankacılık sistemimizin hızlı adımlarıyla otomotiv sektörüne ve ekonomiye desteğinin önemini vurgulayan Şahsuvaroğlu, "Kredi faizlerinde oluşacak düşüşe ek olarak otomotiv perakendecilerinin son bir yılı aşkın süredir yaşadığı çok önemli bir sermaye erimesi problemi de bizim sürekli dile getirdiğimiz konuların başında gelmektedir.

Otomotiv perakendecileri gerek ekonomik durgunluk, gerekse de araç fiyatlarındaki kura bağlı yükselmeler



nedeniyle çalışma sermayelerinin büyük bölümünü kaybetmişlerdir.

Yetkili satıcılarımız son dönemde kendilerine ait birçok gayrimenkul ve menkul değerlerini şirket öz kaynaklarını artırmak için satmak durumunda kalmış ve ticari hayatlarının devamını sağlamaya çalışmıştır. Ancak bu durum ile nihai sürdürülebilir değildir, yeniden ticari hayatı destekleyecek iş birliklerinin bankacılık sektörümüzle tesis edilmesi ve ivedi şekilde hayata geçirilmesi gerekmektedir.” şeklinde devam ettiği konuşmasında bankacılık sistemimizin desteğinin, şirketlerin öz kaynaklarını artırmaya yönelik girişimlerindeki önemine dikkat çekti.

Türkiye’nin Dünya Ticaretindeki Yeri

Bu konuyla ilgili Bakan Pekcan: “Artık yeni hedef pazarlarda, yeni hedef ülkelerde çalışmalar yapmamız lazım. Dünya ekonomisindeki yüzde 3,2’lik büyümede, Türkiye’nin en çok ihracat yaptığı Almanya yüzde 0,4 ve toplam ihracatının yarısını yaptığı Avrupa Birliği yüzde 1,3 büyüdü. Dolayısıyla bizim artık yeni hedef pazarlarda, yeni hedef ülkelerde de sizlerle el ele vererek çalışmalar yapmamız lazım. Biz bakanlık olarak alım heyetlerinin, ticaret heyetlerinin desteklerini de veriyoruz. Gerçekten çok iyi desteklerimiz var. Biraz daha yakın pazardan dışarılara bakmamız gerekiyor. Biz hedef 17 ülke seçtik. Bunu seçerken de neye baktık? Bu ülkeler dünya gayri safi hasılasından % 60 pay alıyor. Dünya nüfusunun % 55’ine sahip, dünya ithalatında % 43,7 pay alıyor. Türkiye ihracatındaki payları ise % 25. Türkiye’nin dünya ticaretinde aldığı

pay 2002’den itibaren 4,5 kat büyümüş ama % 0,8 civarında. Ama bu hedef ülkelerde % 0,5. Demek ki bunu biz % 1’e çıkarabiliriz.” şeklinde konuştu.

Hurda Teşviği Yasasının Sürekli Hâle Getirilmesi

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, “Hükümetimizin sektörü canlandırmak için aldığı ve aynı zamanda çevresel faktörler de göz önüne alındığında her açıdan çok faydalı olan hurda teşviği yasının sürekli hale getirilmesi kritik önem taşımaktadır.

Bugün ülkemizde trafiğe kayıtlı araç parkında bulunan 13 milyon araçtan 6.3 milyon adedi 15 yaş üstü binek ve hafif ticari araçlardan oluşmaktadır. Bu da toplam araç parkının % 36’sına denk gelmektedir.

16 yaş ve üzerindeki araçların hurda uygulamaları ile karayollarımızdan çekiliyor olması son derece önemlidir. Bu araçlar hem çevresel etkileri, hem trafik güvenliği, hem de ekonomik açıdan ülkemize büyük zararlar vermektedir.

Ekonomik kullanım ömürlerini doldurmuş olan 16 yaş üstü araçlar kilometrede min. 220 gram karbonmonoksit salımı yaparken yeni otomobillerde bu oran 120 gram ve daha aşağıya inmiş durumdadır. AB’de 2020 yılında emisyonun 95 gram seviyelerine çekilmesi yönünde karar alınmıştır.

Yeni araçların emisyon oranlarının düşük olması sebebiyle hurda düzenlemesi çevresel yönden ve sağlık açısından

devletimize ve vatandaşlarımıza büyük katkı sağlamaktadır.” dedi.

Trafikteki Kazaların En Önemli Nedeni Hurda Araçlar

Şahsuvaroğlu, “Bu araçlar trafikte yaralanmalı ve ölümlü kazaların en önemli nedenlerinden biridir. Üzerindeki güvenlik unsurlarının son derece düşük olması sebebiyle bu araçların trafikten çekilmesi, trafikte can ve mal kayıplarının önemli ölçüde önüne geçmektedir.

2018 Haziran ayında yürürlüğe giren son hurda teşviki düzenlemesi ile beraber 14 aylık süre içinde 276.000 adet araç trafikten çekilmiştir.

Çevre, insan sağlığı, trafik güvenliği ve ekonomik açıdan yüksek maliyetli olan bu araçların karayollarımızdan çekilmesi ile sağlanacak fayda, teşvik edilen rakamların üstünde değer taşımaktadır.

Tüm bu gerçekler ışığında ülkemizdeki hurda teşviği yasının süresiz olarak uzatılması, her yıl hurdaya verilecek olan değerlerin yeniden belirlenerek devam etmesi ülkemiz adına çok faydalı olacaktır. Bu konuda da Sn. Ticaret Bakanımızın bize vereceği destek çok anlamlı olacaktır.” şeklinde konuşmasına devam etti.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu’nun talep ve açıklaması üzerine Bakan Pekcan, “Hurda araç teşviki ile ilgili haklısınız. Biz onu değerlendirelim. Buraya çıkmadan önce ben Dış Ticaret Genel Müdürlüğümüze bu doğrultuda yazı yazmalarını talimatlandırdım.



Haklı bir talep çünkü. Sektörü desteklememiz lazım. İnşallah faizler düşüyor, bundan sonra da düşme trendinin devamını bekliyoruz. Bu da iç tüketimin artmasına yardımcı olacaktır. İç tüketim artmalı ki sizin artan masraflarınız düşsün, rekabetçiliğiniz artsın, bizler uluslararası pazarlarda daha fazla rekabet edebilelim.” diyerek bu talebin çevremize ve sektörünün genişlenmesine olan etkisinin üzerinde durdu.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu;”Ticaret Bakanlığımız İç Ticaret Genel Müdürlüğümüz tarafından hayata geçirilen “İkinci El Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği” konusunda meslektaşlarımız adına sizlere teşekkür etmek istiyorum.”

“Yönetmelik çıkana kadar oldukça büyük bir hacme sahip olan 2. el araç satışlarına yönelik bir düzenleme yoktu ve bundan dolayı özellikle tüketicilerin mağduriyetleri hasıl olmaktaydı. Yönetmelik ile bunlara önemli ölçüde önlem alındı, öncelikle İç Ticaret Genel Müdürlüğü olmak üzere emeği

geçenlere teşekkür ediyorum. Ancak bize göre yönetmelikte açıkta kalan bazı kısımlar bulunmaktadır ve bunların üzerinde yeniden çalışarak ilgili yönetmeliğin tam anlamı ile tüketicinin güvenli ve kaliteli hizmet almasını sağlayacak hale getirebileceğine inanıyoruz.

Özellikle sistemin sağlıklı çalışmasının temelinde olan; “3 adet üzeri araç satışı gerçekleştirenlerin bu yönetmelik kapsamında değerlendirilmesi” ve “şirket yetki belgesi ve MYK sertifikası olmayan kişilerin noterlerde tescil yapmalarının önüne geçilmesi” çok kritik ve önem arz eden konulardır. Bu konuda sektör dernekleri ile Bakanlığımız yetkililerinin yeniden bir araya gelerek eksik noktaları tamamlamalarını arzu ediyoruz.” Şeklide sözlerini sürdürdü.

Vergi Sisteminin Karmaşıklığı ve AB Vergi Sistemi

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu: “Yıllardır üzerinde konuştuğumuz bir diğer konumuz da otomotiv ürünlerine uygulanan

karmaşık vergi sistemidir. Bildiğiniz gibi zaten çok yüksek oranlarda olan ÖTV uygulaması iki sene önce bir de kademelendirilerek oldukça karmaşık hale geldi. Ülkemizde otomobiller için uygulanan vergilendirme %71 ile %207 arasında iken, AB ülkelerinde %17 ile %27 arasında değişmektedir. Bu nedenle önümüzdeki dönemde vergi sisteminizin AB standartlarına uygun, sade, anlaşılır ve basit bir hale getirilmesini talep ediyoruz. Böylece çok daha adil bir vergi düzenlemesine ulaşacağımıza inanıyoruz.” ifadelerini kullandı.

Brexit, İngiltere İle Olan Ticaretimizi Etkileyecek mi?

Brexit konusunda çalışma grubumuzun olduğunu belirten bakan Pekcan, geçtiğimiz haftalarda İngiltere Ticaret Bakanı Sayın Elizabeth Truss ile görüşüğünü ve kendileriyle bir çalışma grubumuzun olduğunu, bu çalışma grubunda da genellikle korkulan maddeler üzerinde durulduğu bilgisini verdi. Sayın Truss’ın, ticareti nasıl kolaylaştırırız, lojistiği nasıl kolaylaştırırız, gümrüklerde nasıl

“3 adet üzeri araç satışı gerçekleştirenlerin bu yönetmelik kapsamında değerlendirilmesi” ve “şirket yetki belgesi ve MYK sertifikası olmayan kişilerin noterlerde tescil yapmalarının önüne geçilmesi” çok kritik ve önem arz eden konulardır. Bu konuda sektör dernekleri ile Bakanlığımız yetkililerinin yeniden bir araya gelerek eksik noktaları tamamlamalarını arzu ediyoruz.”

kolaylık sağlarız gibi çalışmalarda ve bu çalışmaların tamamlanması için gayret içinde olan bakanlığımıza destek verdiğini belirterek, İngiltere ile serbest ticaret anlaşması imzalanması konusunda bazı problemlerin olduğunu aktaran Pekcan, “Bakan yardımcılarımıza talimat verdim. Lojistik merkezleri açmak için bizim bakanlığımız destek verecek. Buralarda özellikle otomotiv yan sanayinde teslim süresinde sizleri daha avantajlı hale getirmemiz lazım. Buralarda odaklanmamız ortak çalışmalar yürütmemiz lazım.” diye de ekledi.

Birlikten Kuvvet Doğar İlkesindeyiz

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, otomotiv paydaşları olarak sorunlara uzun vadeli ve adil çözümler bulmak konusunda kendilerini görevli addettiklerini, bu nedenle hükümetimizle ve devletimizin tüm kademeleriyle iş birliği içerisinde, uyumlu ve hepimizin faydasına olacağına inandıklarını belirtti. Her dertlerini dinleyerek, oluşturdukları

çözümlere ellerinden gelen tüm desteği veren değerli Bakanlarımıza, bürokrasi yöneticilerimize, mülki idare amirlerimize ve katkıda bulunan herkese teşekkürlerini sunan Şahsuvaroğlu, “Birlikten kuvvet doğar ilkesi ile hükümetimiz tarafından atılan adımların destekçisi, uygulayıcısı ve takipçisi olacağımızı ifade etmek istiyorum.

Sn. Bakanım, bugün otomotiv sektörünü temsil eden paydaşların davetini kırmayarak aramızda bulunmanızdan dolayı tüm meslektaşlarım adına şahsınıza bir kez daha teşekkür ediyor, sizinle paylaştığımız konu başlıklarımızda her zamanki gibi bizim yanımızda olacağınızı ümit ediyorum.” diyerek konuşmasına son verdi.

Bakan Pekcan, Bakanlığın ilgili genel müdürlüklerinin tüm temsilcilerinin ve genel müdür yardımcılarının toplantıya katıldığını ve sektöre ilişkin sorular ve taleplerle ilgileneceklerini belirtti.



“Ortak akılla çalışmalar yürütüyoruz.”

Göreve geldiği ilk günden beri iş dünyasıyla istişareye çok önem verdiğini belirterek sözlerine başlayan bakan Pekcan, bakan yardımcılarının sektörel raporlar hazırlanmasını talep ederek, sektör temsilcileri ile de sık sık bir araya gelip yakın temas halinde bilgi alışverişi içerisine girdiklerini söyledi.



IMF verilerinden yola çıkarak otomotiv sektörünün sorunları üzerine yoğunlaşmanın önemi konusuna dikkatleri çeken bakan Pekcan, “Otomotiv sektörü bizler için çok önemli. 20 milyar dolar ihracat’ın yüzde 17’sini gerçekleştirmekte. Tabi burada dünyadaki küresel dönüşümleri, küresel sıkıntıları dikkate almamız gerekiyor. IMF verilerine göre dünyadaki büyüme %3.6’dan %3.2’ye düşmesi bekleniyor. OECD yeni bir veri yayınladı, artık dünyadaki mal ve hizmet ticaretini de 0.9 düşürerek %2.5’a çektiler. Sürekli aşağıya doğru bir revize oluyor. Biz sizlerin de katkılarıyla bakanlık olarak

tüm iş dünyası ile beraber ihracatımızı nasıl arttırabiliriz in üzerine yoğunlaştık. Beraber ortak akılla çalışmalar yürütmeye gayret ediyoruz.” şeklinde sözlerini dile getirdi.

“Sizlerin de bildiği gibi geçen sene Türkiye’nin büyümesine ihracatımız net % 4.2 kat yapmıştı. Bu sene de birinci çeyrekte % 12.1, ikinci çeyrekte de %7.4 katkı yapmış bulunmaktadır. Bir taraftan da ticaret savaşları devam ediyor, Amerika çeliği yaptırım uygulamaya başladı ve bütün dünyaya uyguladı. Bütün dünya da korumacı önlemlerini artırdı.” diyerek, olası aşağı yönlü

ivmenin önüne geçme konusundaki adımlara yönelik çalışmalar yapıldığını dile getirdi.

Hedef sektörler, hedef ülkeler...

Ülke ihracatının artırımı konusunda bakanlık olarak yeni çalışmalar içerisinde olduklarını dile getiren Pekcan, “Bizim için bütün ihracatımızdaki planlarımızda ve stratejilerimizde, hedef ülkeler ve hedef sektörler seçtik. Hedef sektörlerin içinde de otomotiv sektörü de var.” şeklinde devam ederek otomotiv sanayiinin ülke ihracatı

Araçlara uygulanmakta olan Hurda Teşviki konusundaki taleplere cevap veren Pekcan, "Haklısınız biz onu değerlendirelim. Buraya çıkmadan önce ben İç Ticaret Genel Müdürümüze, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bu talebin iletilmesi ve olumlu doğrultuda yazı yazmalarını talimatlandırdım. Haklı bir talep çünkü, sektörü desteklememiz lazım. İnşallah faizler de düşüyor, bundan sonra da düşme trendinin devamını bekliyoruz. Bu da iç tüketimin artmasına yardımcı olacaktır."

raporunda çok önemli bir paya sahip olduğunu belirtti. Hedef pazarları ve hedef ülkeleri belirlerken üzerinde durulan kriterlerden bahseden Pekcan, otomotiv sektörünün de elinde bulundurduğu katma değer ve teknoloji oranı bazında, önemli ihracat kalemlerinden biri olma özelliğini taşıdığını belirtti.

"Teşviklerde %5 artış verdik."

"Evet ülke ve sektör bazında teşviklerde yüzde 5 artış verdik. Ayrıca biliyorsunuz bakanlığımızın Turquality programı var. Turquality programında otomotivden

5 firma, otomotiv yan sanayiinden 27 firmanın yararlandığını görüyoruz. Tabi ki iç piyasamız önemli, %46 düşmeden bahsettiler ama esas düşme 1 milyondan 400 bine oldu, baktığınız zaman yüzde 60. Dolayısıyla burayı yukarı taşımak için biz beraber neler yapabiliriz burada da çalışacağız. Hazine ve Maliye Bakanlığımıza bu talepleri iletiriz. Bütün STK toplantılarımızda bizde talep edilen konuların yarısı bizim bakanlığımız ile ilgili ise yarısı da diğer bakanlıklar ilgili oluyor ve biz iş dünyasının taleplerini diğer bakanlıklarla da takip ediyoruz." şeklinde konuşan bakan Pekcan, sonuç almak için de bakanlık çatısı altında danışman ekip kurulduğunu hatırlattı.

"İş dünyasının zaman kazanmasına gayret ediyoruz"

Araçlara uygulanmakta olan Hurda Teşviki konusundaki taleplere cevap veren Pekcan, "Haklısınız biz onu değerlendirelim. Buraya çıkmadan önce ben iç ticaret genel müdürümüze, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bu talebin iletilmesi ve olumlu doğrultuda yazı yazmalarını talimatlandırdım. Haklı bir talep çünkü, sektörü desteklememiz lazım. İnşallah faizler de düşüyor, bundan sonra da düşme trendinin devamını bekliyoruz. Bu da iç tüketimin artmasına yardımcı olacaktır. İç tüketim artmalı ki rekabetçiliğiniz artsın, bizler uluslararası pazarlarda daha fazla rekabet edebilelim." diyerek planlanan çalışmalar doğrultusunda sektör ve ülke gelişimi açısından büyük faydalar getireceği konusunda olumlu bir sonuç olmasının temennilerinde bulundu.

"En çok ihracat yaptığımız Almanya'nın büyümesi %4"

"En çok ihracat yaptığımız Almanya'nın büyümesi yüzde %0.4. Dolayısıyla biz yeni pazarlarda sizlerle el ele vererek çalışmalar yapmamız lazım. Biz bakanlık olarak yani gerçekten artık biraz daha bakmamız gerekiyor beraber. Biz hedef 17 ülke seçtik. Onu seçerken de neye baktık? Bu ülkeler dünya gayrisafi hasılasının yüzde 55'ine sahip. Dünya ihracatına yüzde 43.7 pay oranı. Türkiye ihracatındaki payları yüzde 25. Evet Türkiye'nin dünya ihracatından aldığı pay 4.5 kat büyümüş" diyerek, rakamlar bazında Avrupa ülkeleri ile aramızdaki oranın üzerinde özellikle duran Bakan

Pekcan, desteklenebilecek başka sektörler üzerinden de bakanlığın hedefindeki çalışmalardan bahsetti.

"Yakın pazardan dışarıya açılmamız gerekiyor"

Dünya genelindeki ekonominin mevcut seviyesi hakkında sayısal raporlar veren Pekcan, yeni pazarlardaki yeni hedefleri elde etmek için sektör ileri gelenleri ve yatırımcılar ile beraber el ele vermenin altını çizen Pekcan sözlerine şu şekilde devam etti.

"Tabi bir taraftan dünya ekonomisinin %3 %2'lerden bahsediyoruz ama bizim ihracatımızın yüzde 50'sini gerçekleştirdiğimiz Avrupa Birliği'nin büyümesi %1.3. En çok ihracat yaptığımız Almanya'nın büyümesi, 1000'de 4. Dolayısıyla biz artık yeni hedef pazarlarda yeni hedef ülkelerde de sizlerle el ele vererek çalışmalar yapmamız lazım. Biz bakanlık olarak alma gereklerini, ticaret heyetlerinin desteklerini de veriyoruz. Biraz daha artık yakın pazardan dışarıya bakmamız gerekiyor beraber."

"Yeni yazılımlar gündemimizde."
"Biz bakanlık olarak bütün desteklerimizi inovasyon sistemi içerisinde uyguluyoruz"

Konseye katılan temsilciler ile birlikte hareket etmek adına dikkat çektiği noktalardan bir başkası da yan sanayiide muhtemel avantajlar ile ilerleme kaydedebilmenin yollarını dile getiren Pekcan, "Lojistik merkezleri açmak için bakanlıklarımız destek verecek. Özellikle yan sanayide sizlere avantajlar vermeleri lazım. Odaklanmamız ve ortak çalışmalar düşünmemiz lazım. Ticari müşavirliklerimizle ilgili de şu anda ticari müşavirleri ile ilgili bir yazılım uygulamalarımız var. Bu sene sonuna kadar tamamlıyoruz. Ticaret müşavirlerine her an ulaşabilir olacaksınız. Onlarla irtibat halinde olacaksınız ve bu sistem üzerinden tele konferanslar gerçekleştirebileceksiniz. Sizlerin de elbette bunlara geri dönüşü olacaktır." diyerek günün önemine binaen bakanlık adına düzenlenen görev takviminden bahsederek, istişare için kendilerinin ve çalışma arkadaşlarının hazır bir halde olduklarını belirtti.

ODD ve OSD 40.sı düzenlenen Genişletilmiş İstişare Toplantısında değerlendirmelerde bulundular

Sözlerine Otomotiv Sanayii'sinin 2018'deki kayıtlara geçmiş verilerini hatırlatarak başlayan Otomotiv Sanayii Derneği Genel Sekreteri Osman Sever, ülke ihracatının yaklaşık %19'unu karşılamakla, 32 Milyar USD ihracat gerçekleştirerek hali hazırda 253 adet AR-GE merkezi ile faaliyet gösterdiğini dile getirdi. Ayrıca sanayiinin 500 binden fazla insana istihdam sağladığını belirten Sever, sözlerine "İmalat sanayiindeki istihdamın boyu yüzde 5,6 civarında. Vergi gelirlerinin de yüzde 4,2'sini temsil ediyor. Tabi şunu da söylemek lazım. Geçen seneki otomotiv pazarındaki daralmayla beraber oran yüzde 6'dan yüzde 4'ler seviyesine de geriledi." şeklinde devam etti.

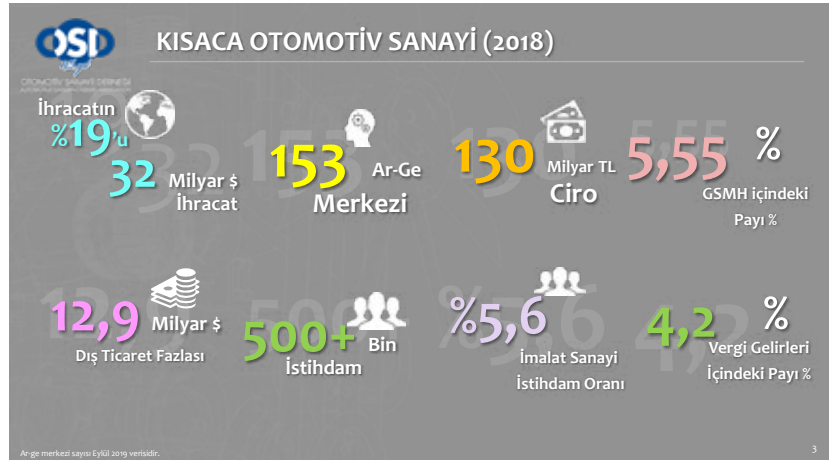
Otomotiv pazar açısından çok çetin rekabet dönemi

Özellikle uluslararası pazarda gittikçe çetinleşen rekabet ortamının ülkemizin bulunduğu bölge açısından birtakım riskler barındırdığını ifade eden Sever, "2018 senesinin ikinci yarısından itibaren yaşamaya başladığımız ekonomik hassasiyet dönemi çerçevesinde maalesef iç pazarımızda ciddi bir daralma söz konusu oldu. Bu sene dünya pazarlarındaki daralmayla beraber ihracatımızda da birtakım azalma eğilimleri başladı. Hem iç pazardaki daralma hem de ihracatta yavaş yavaş hissetmeye başladığımız zararlar çerçevesinde otomotiv üretimimiz var ise bu sene ciddi bir azalma eğilimine girdi." diyerek, sektörün önündeki zorlu sürecin üzerine dikkat çekti.

İhracat pazarına mercek tutmaktan da geri durmayan Otomotiv Sanayii Derneği Genel Sekreteri Osman Sever, Nisan ayına kadar yüzde 1 büyüme öngörülen Avrupa birliği pazarının, ülke ihracatı üzerinden net bazda yüzde 85'ini temsil ettiğini dile getirdi. Fakat Nisan ayından sonra Avrupa Otomotiv Sanayii Derneği tarafından yapılan revizyon ile beraber, yüzde 1 daralmaya döndüğünü, maalesef bu aralar biraz daha büyük olma endişesi ile de hali hazırda karşı karşıya kaldığını belirtti.

İhracattaki mevcut daralmalar

Küresel otomotiv pazarındaki daralmalardan bahseden Sever, 2019 yılının ihracatımız üzerindeki etkisi üzerine şu sözlerle mercek tuttu. "Pazarın 420-440 bin aralığında olması inşallah gerçekleşecek. Gidilmesi gereken çok daha mesafe olduğunu tespit etmemiz lazım. Gerek ihracattaki göreceli hafif dalgalanma 2017 senesinde 1.7 milyon araç üretmiş bir sanayi olarak geçen sene 1 milyon 550 bine gerilemiştik. Bu sene de galiba maalesef 1 milyon 400 bin rakamının bir miktar altına girecekmişiz gibi görünüyor. Bu bakıldığı zaman çok ciddi bir 2017 senesine göre yüzde yirmi gibi bir daralma



demek baktığınızda. İhracatımızın bahsettiğim sebeplerden dolayı hafif bir daralma var. Yüzde elli dokuz civarında. Güzel olan şu sanayimizin katma değeri arttığı için dolar bazında o kadar büyük bir daralma görmeyeceğiz.

Küresel pazardaki birtakım olumsuz kırılmaların yanı sıra iyileşmeye gayet açık olan yanları da ele alan Sever, mevcut gümrük bilgilerinde otomotiv sanayiiimizde ihracatta 39 bin adetle, 2018 senesinde gelindiği zaman 1

Milyon 319 Bin'e çıkılarak 34 kat bir büyüme gerçekleştirildiğinin de hatırlatmasını yaptı.

"Sürdürülebilir rekabet bizim için çok önemli"

Sürdürülebilir rekabet anlayışı için gerekli olan adımlar ve yenilikler üzerine vurgu yapan Sever, sözlerine şöyle devam etti: "Mutlaka hızlı rekabet etmemiz için iç pazarın iyice büyümesi lazım. Bu çerçevede içinde bulunduğumuz pazar durumundan kurtulmamız, orta gelir pazar seviyesine çıkarak Türkiye'nin benzer nüfus ve gelir seviyesine ulaşması lazım. Pazarın büyümesi ile beraber hem otomotiv pazarının değişmesi hem de daha fazla araç satılmasıyla, devletin daha fazla vergi indirimi sağlayacak toplamlar üzerinden değerlendirilmesini arz etmek istiyoruz. Ayrıca bütün vergimiz satın almamız üzerine kurulunca, pazar öncesinden sevkiyat verebilecek düşüncesiyle, satın alma ve kullanm vergisi arasında doğru bir sistem oluşturulmasının değerlendirilmesini ön görüyoruz."

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Genel koordinatörü HAYRİ ERCE

Sözlerine içinde bulunulan sürecin neresinde ve nereye doğru aşama kaydettiği yönünde açıklamalar yaparak başlayan Hayri Erce, "Geçtiğimiz günler içerisinde birinci çeyrek büyümesi, ikinci çeyrek büyümesi ve üçüncü çeyreğe yönelik ön göstermeleri açısından baktığımız zaman, her bir çeyreğin bir önceki çeyrekten daha iyi olduğunu görerek mutluyuz. Bundan sonra bizim hissiyatımız bu iyileşmenin devam etmesi şeklinde." Dedi.

"Daralma bu sene de söz konusu olabilir"

Dünya ticaret savaşları ve bu savaşlardan korunma politikaları üzerine tahminlerde ve tespitlerde bulunan Erce, mevcut dünya büyümesinin önünde engel olduğunu dile getirdi. "IMF bundan birkaç hafta önce bu seneye yönelik büyüme rakamlarını paylaştı. Yüzde 3.2 gibi mevcut bir büyüme çıktı. Önümüzdeki sene için yüzde 3.5. Bunlar küresel gördüğümüz en küçük büyümeler. Geçtiğimiz yılda ufak bir daralma söz konusuydu bu sene onun üzerine dünya otomotiv pazarının yüzde ikilik bir daralma ile devam edecek gibi görünüyor. Üretimde de benzer düşüşleri görüyoruz. Türkiye'yi koruma açısından iç pazarlarda daralma çok daha yüksek olduğu için daha önce dünya pazarında 15 ve 16'da olan sıramızı, biraz gerileyerek 20. Sıralara geldik. Üretim açısından da konumumuzu ihracat sayesinde bir miktar daha korumaya çalışıyoruz. Belki bu sene de bir miktarda gerileme söz



konusu olabilir." Şeklinde konuşmasına devam eden Erce'nin diğer dikkat çektiği konu ise 2018 öncesindeki son 15 yıllık çaba ile geline noktanın malesef 2018'in ikinci çeyreği ile sarsılma içine girmesi idi.

"Ülkemize geldiğimizde, toplam pazarın değişimi özellikle 2002 yılı sonrası faizlerin düşmesi, türk lirasından altı sıfır silinmesi ve yabancı yatırımların gelmesi ile türk otomotiv pazarında önemli bir değişim kaydedildi. Bizim için hayal olan 1 milyon seviyesine çok uzun bir yolculuk sonucunda 2015 yılında ulaştık. Ve orada kalabilmek için büyük bir çaba sarf ettik. Ve 2017'nin sonuna kadar da burada kalmayı başardık. Ama maalesef 2018 yılında yaşadığımız sıkıntılar sonrası pazarımızda gerileme oldu. Bu sene onun üzerine de %5 daralma söz konusu."

Kırılmalara bir başka sebep de vergi oranlarında

Hayri Erce konuşmasında, düşüşe aranacak başka sebeplerin de olabileceğini ve bunlardan birinin de hemen hemen her dönemde malesef vergilerin olduğunu dile getirdi. Artık bundan sonra yazılabilecek yeni bir büyüme senaryosu ile her türlü teşviğin ve yine her türlü desteğin çok kısa bir zaman dilimi içerisinde hem pazarda, hem de üretim istihdamında bir karşılık görebilme şansının yüksek olacağını dile getirdi. Verdiği rakamlar ile konuya ilişkin görüşlerinde şu şekilde noktalara dikkat çekti.

"Bir şeyler daha olmuş. Bir şeyler daha olmuş ki böyle 1 milyondan 350-400 bine kadar inmek zorunda kalınmış.

Burada gördüğünüz gibi, büyüme olaylarında zaten pazarımız büyümüş, daralma olaylarında pazarımızda bir duraksama olmuş ama yine kendi seyrimizde devam etmişiz. Bu zaman dilimi içerisinde bu kırılmaya neden olan aslında en önemli sıkıntı her dönemde maalesef vergi olmuş. Büyümenin fazla olduğu dönemlerde 2010-2011 yıllarında, Türkiye'nin yapısal sıkıntılarıyla mücadele yükselmiş, haliyle ÖTV oranlarında bir artış olmuş. Bunun küçük olduğu yıllara baktığımız zaman bu sefer de bütçe performansı sıkıntıya girmiş. Geçtiğimiz on seneyi bu şekilde yaşadık."

"Türkiye'deki otomotiv ekosistemi çok kuvvetli"

Türkiye'deki mevcut otomotiv ekosistemi üzerinde önemli açıklamalara da yer veren Erce, bu doğrultuda gerçekleşebilecek bir yapılanmanın gerçekten kolay olduğunu vurguladı. Avrupa ülkelerinden verdiği oranlar üzerinde dikkatleri toplayan Erce, konuşmasına şu şekilde devam etti.

"Türkiye'de yapılan satışlar içerisinde üretimden satışına çok önemli bir yeri var. Örneğin Almanya pazarında yapılan satışların sadece yüzde 38'i Almanya'da üretiliyor. İspanya'da yapılan satışların sadece yüzde 22'si İspanya'da üretiliyor. Fransa pazarında bu rakam yüzde 30. Fakat ülkemize geldiğimiz zaman satışların yüzde 38'i üretiliyor. Bu sene de yüzde 45'e çıkmış durumda. Yani Türkiye'deki otomotiv ekosistemi gerçekten çok kuvvetli ve bunun üzerine kısa dönemde yapılandırmak oldukça kolay."

Otomotiv sektöründen Eylülde 2,6 milyar dolar ihracat

Türkiye otomotiv sektörü 2,6 milyarlık ihracatla tarihinde en yüksek ikinci eylül performansına ulaştı.



Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliğinden (OİB) yapılan açıklamaya göre, Türkiye otomotiv endüstrisinin eylül ayı ihracatı yüzde 0,4 düşüşle 2,6 milyar dolar oldu. Tarihindeki en yüksek ikinci eylül ayı performansına imza atan sektör, toplam ihracattan aldığı yüzde 18,5 pay ile ekonominin lider sektörü olmayı sürdürdü.

Eylül'de tedarik endüstrisi ve otobüs, minibus, midibus ihracatında artış yaşandı, binek otomobiller ve eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı ise düştü. Otomotivin Avrupa Birliği (AB) ülke grubuna ihracatı yüzde 5 geriledi, Orta Doğu'ya ise yüzde 71 arttı.

Otomotiv endüstrisinin ocak-eylül dönemi ihracatı da geçen senenin aynı dönemine kıyasla yüzde 3,7 azalarak 22,5 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Aynı dönemde ihracat ortalamasının ise 2,5 milyar dolar olduğu belirtildi.

Açıklamada görüşlerine yer verilen OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, dünyada bazı sorunlar ve daralmalar yaşanan dönemde ihracatı belirli bir seviyenin üstünde tutmayı başardıklarına dikkati çekti. Yıl sonu ihracat hedefini tutturma konusunda umutla çalıştıklarına değinen Çelik, yılın son çeyreğine güzel gelişmelerle girdiklerini belirtti. Çelik, şunları kaydetti:

"Gerek Türkiye ihracat rakamları gerekse de T. C. Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak'ın

açıkladığı Türkiye'nin 2020-2022 dönemini kapsayan 3 yıllık Yeni Ekonomi Programı'ndaki 'değişim' vurgusu, gelecek döneme dair hepimizi umutlandırdı. Bazı öncü göstergelerden canlanmanın işaretlerini almaya başladık. 2019 son çeyreğinde pozitif haberlerin geleceğine ve reel sektör olarak bizlerin de desteğiyle nitelikli bir büyüme eşliğinde ekonomimizin kalıcı ve sürdürülebilir bir dengeye kavuşacağına inanıyoruz."

Ürün gruplarında durum

Eylülde ürün grupları bazında binek otomobil ihracatının geçen senenin aynı ayına göre yüzde 2 azalışla 968 milyon dolar, ihracattan aldığı payın da yüzde 37 olduğu belirlendi.

Tedarik endüstrisi dış satışı ise yüzde 8 artarak 929 milyon dolara ulaştı, aldığı pay ise yüzde 36 oldu. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 13 azalarak 436 milyon dolar, otobüs-minibus-midibus ihracatı yüzde 23 yükselerek 156 milyon dolara çıktı. Diğer ürün grupları arasında yer alan çekiciler dış satışında da yüzde 19 azalma görüldü.

Tedarik endüstrisinde en fazla ihracat yapılan ülke olan Almanya'ya yüzde 10 azalma görülürken, yine önemli pazarlardan Fransa'ya yüzde 6, İtalya'ya yüzde 7, İspanya'ya yüzde 8 düşüş, Birleşik Krallık'a yüzde 12, Romanya'ya yüzde 29, ABD'ye yüzde 52, Rusya'ya yüzde 42, Slovenya'ya yüzde 118 ihracat artışı yaşandı.

Binek otomobillerde en büyük pazar olan İtalya'ya ihracat yüzde 8 gerilerken, önemli pazarlardan Almanya'ya yüzde 34, Polonya ve Belçika'ya yüzde 11'er, İsveç'e yüzde 28 düşüş kaydedildi. Buna karşılık binek otomobillerde, Fransa'ya yüzde 22, İspanya'ya yüzde 13, İsrail'e yüzde 663, Hollanda'ya yüzde 104 ihracat artışına imza atıldı. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda Slovenya'ya yüzde 14, Birleşik Krallık'a yüzde 46, Belçika'ya yüzde 21, ABD'ye yüzde 15 ihracat düşüşü yaşandı. Hollanda'ya yüzde 112 artış sağlandı. Otobüs, minibüs, midibüste ise Fransa'ya yüzde 135, Nahçıvan'a çok yüksek oranlı ihracat artışı kaydedilirken, Almanya'ya yüzde 24, İtalya'ya yüzde 41 düşüş olduğu aktarıldı.

Almanya'ya yönelik ihracat rakamları

Aylık bazda en fazla ihracat yapılan ülke olan Almanya'ya ihracat yüzde 20,5 azalarak 337 milyon dolar oldu. İtalya 266 milyon dolar ile ikinci büyük pazar olurken, bu ülkeye yüzde 12 oranında düşüş gösterdi. Almanya'ya yönelik azalışta binek otomobiller ihracatının yüzde 34, çekiciler ihracatının yüzde 57 düşmesi, İtalya'ya yönelik azalışta ise otobüs, minibüs, midibüs ihracatının yüzde 41 düşüşün etkili olduğu duyuruldu.

Üçüncü büyük pazar Fransa'ya ihracat yüzde 14 artarak 253 milyon dolara yükseldi. Yine önemli pazarlardan Birleşik Krallık'a yüzde 20, Belçika'ya yüzde 15,5, Polonya'ya yüzde 16, Fas'a yüzde 17, İsveç'e yüzde 18 ihracat düşüşü görülürken, İspanya'ya yüzde 20, Hollanda'ya yüzde 62, ABD'ye yüzde 31, Romanya'ya yüzde 35, İsrail'e yüzde 198, Rusya'ya yüzde 23 ihracat artışı yaşandı.

Birleşik Krallık'a olan azalışta eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatının yüzde 46 düşüşünün etkili olduğu ifade edildi. Fransa'ya yönelik artışta binek otomobiller ihracatının yüzde 22, otobüs, minibüs, midibüs dış satışının yüzde 135, İspanya'ya yönelik ihracat artışında çekiciler ihracatının yüzde 113 artışı, Hollanda'ya yönelik yükselişte eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar dış satışının yüzde 112 ve binek otomobiller ihracatının yüzde 104 artmasının etkili olduğuna dikkat çekildi.

Eylül'de AB ülkelerine ihracat yüzde 5 gerilerken, Orta Doğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine yönelik yüksek oranlı artışlar kaydedildi. Geçen ay AB ülkeleri yüzde 76 pay ve 1 milyar 979 milyon dolar ihracat ile ülke grubu bazında ilk sırada yer aldı. Orta Doğu ülkelerine yüzde 71, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine de yüzde 63,5 ihracat artışı yaşandığı bilgisi paylaşıldı.





Volkswagen'in Manisa'daki yatırımı iş dünyasını mutlu etti

Almanya'nın ve dünyanın önde gelen otomobil markalarından Volkswagen'in Manisa'da yatırımını resmileştirmesine iş dünyasından olumlu mesajlar geldi. Oyder Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, "Mutlulukla karşılıyorum" mesajı verirken, TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Diğer Alman firmalar da yatırım yapmaya başlayacak" dedi.

Alman üretici Volkswagen, Manisa merkezli Türkiye birimini resmen kurdu. TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Alman medyasından etkilenererek Türkiye'den uzak duran birçok firma Türkiye'ye yönelecek" mesajı verirken OYDER Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, "Ülkemize olan güvenin de açık bir göstergesidir" değerlendirmesinde bulundu.

"Birçok firma gelmek zorunda kalacak"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, "Volkswagen gibi büyük bir kuruluşun Türkiye'de büyük bir yatırım yapması, bir defalık bir alım değil yıllara uzanan bir yatırım yapması, özellikle Almanya'da bugüne kadar Türkiye'ye biraz çekinceli ve mesafeli bakan birçok



başka firmayı da Türkiye'ye yönelmeye mecbur bırakacak. Küçük ve orta ölçekli firmalardan çok ciddi miktarda Türkiye ile işbirliği yapmak isteyen firmalar vardı. Bunlar Alman medyasından etkilenecek ve Alman siyasetçilerden etkilenecek biraz uzak duruyorlardı. Bu şimdi Volkswagen'in yatırımı ve yeni dalgayla rüzgarla birlikte bence değişecektir. Alman firmalarının da Türkiye'ye yönelik özellikle otomotiv tarafında domino etkisiyle hareket başlatarak yer arayıp yatırım yapmaya başlayacaklardır" ifadelerini kullandı.

OYDER Başkanı Şahsuvaroğlu: Mutlulukla karşılıyorum

Volkswagen'in Türkiye adımının resmileşmesi üzerine Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Başkanı Murat Şahsuvaroğlu bir açıklama yayınladı. "Otomotiv sektörünün en büyük markalarından biri olan Volkswagen'in Türkiye'ye yatırım için ilk adımı atmış olmasını büyük mutluluk içinde karşılıyorum" diyen Şahsuvaroğlu, "Dünyanın en büyük üreticilerinden biri olan VW markasının yatırım için ülkemizi seçmesi ülkemize olan güvenin de açık bir göstergesidir" dedi.

5 bin kişiye istihdam sağlayacak

Yaklaşık 5 bin kişiye istihdam sağlaması beklenen Volkswagen Turkey fabrikasında marka bünyesindeki Skoda'nın Karoq adlı SUV modeli ve Seat'ın Ateca modeli ile birlikte VW Passat ve Skoda Superb üretilmesi gündemde. 2022'de üretime başlayacak fabrikada yılda 300 binden fazla üretim planlanıyor. VW'nin yatırımı bağlamında Resmi Gazete'de bir karar yayımlandı. Proje bazlı yatırım teşvikleri kapsamında; 5 milyar TL ve üzeri doğrudan yabancı yatırımlar için proje sözleşmesi imzalama yetkisi Sanayi Bakanı'na verildi. Böylece yatırımın önündeki bürokratik engeller azaltıldı.



TAYSAD Başkanı
ALPER KANCA

Avrupalılar EV(Electric Vehicle/ Elektrikli Araç) kriziyle karşı karşıya

Avrupalı otomobil üreticileri, Frankfurt otomobil fuarına bir dizi yeni elektrikli araçlarını sergilemek ve politikacılara bir mesaj vermek amacıyla geldi: "Bu araçlar iklim krizini tek başına çözmeyecek"

Otomotiv Sektörü adına konuşan PSA Grup CEO'su Carlos Tavares gazetecilere, tüketicilerin showroomlarda artık ihtiyaçlarına uygun sıfır emisyonlu bir model bulabileceklerini söyledi..

Minik Opel Corsa-e ve şık Porsche Taycan, gösteride halka ilk kez tanıtılmalarını kutlarken, Volkswagen, EV'nin kitlesel pazarında milyonlarca satılması için tasarlanan, elektrikli araç ailesindeki ilk uygun fiyatlı ID.3'ünü fuara taşıdı.

Ancak otomobil üreticileri fuarı, ürün kullanılabilirliğinin sadece bir faktör olduğunu açıkça ortaya koymak için kullanmayı tercih ettiler. Üreticiler "Müşterilerimizin şimdi çevre duyarlılıklarını yeni teknolojiye geçerek tamamlamaları gerekiyor" mesajı verdiler.

Tavares, "Elektrikli araçların bayiliklerde olması yeterli olmayacak" diyerek uyardı, şarj altyapısının büyük ölçüde artırılması ve ciddi finansal teşvikleri içeren toplumsal düzeyde koordineli bir yaklaşım çağrısında bulundu.



"Hareketlilik özgürlüğü, demokrasimizin temelini oluşturuyor" dedi.

Endüstri, şimdiye kadar değişim ibresini taşımakta zorlandı.

Fiyat aralığı

EV talebini azaltmak için yüksek etiket fiyatları, sınırlı pil aralığı ve kabataslak bir şarj altyapısı söz konusudur. Satış hacmi, bu yılın ilk yarısında bir düşüş kaydetti ve pilli araçlar, Avrupa Birliği'nin otomobil pazarının sadece yüzde 1,5'ini oluşturdu. Plug-in hibrit

Tavares, "Elektrikli araçların bayiliklerde olması yeterli olmayacak" diyerek uyardı, şarj altyapısının büyük ölçüde artırılması ve ciddi finansal teşvikleri içeren toplumsal düzeyde koordineli bir yaklaşım çağrısında bulundu.

Karayollarının her 100 kilometresinde bir şarj noktasından azına sahip olan neredeyse tüm AB üye ülkeleri, BEV ve PHEV araçların toplam parktaki payının yüzde 1'den az olduğunu söylüyorlar. Bu altyapı yatırımlarının yapılabilmesi için ise Kamu teşviklerine de ihtiyaç duyulacaktır.

elektrikli araçlar kabaca bunun yarısına ulaştı.

Bazı eleştiriler, son 20 yılda mutlak CO2 ayak izini azaltma konusunda anlamlı bir ilerleme kaydetmedikleri için ulaşım sektörünü eleştirmektedir. 2017 yılında, SUV araçların artan pazar payıyla birlikte, dizellerden daha fazla karbon dostu benzinli arabalara olan talep değişimi, on yıldan fazla süren yeni otomobil CO2 emisyonları eğilimini tersine çevirdi. Geçen yıl, otomotiv endüstrisinde emisyonlar 2 gram artarak 120.4 g/km'ye yükseldi.

Buna karşılık, AB Parlamentosu Nisan ayında yeni otomobil emisyonlarında 2030 yılına kadar yüzde 37,5 oranında sert bir düşüşe karar verdi. Bu, endüstrinin artık emisyon seviyesini kilometrede ortalama 60 gram seviyesine indirmesi gerektiği anlamına geliyor... Çarpıcı bir azalmaya veya abartılı uygunsuz para cezalarıyla karşı karşıya kalma anlamına da...

Endüstri, 2021 yılına kadar, 2018 seviyelerinde sıkışmış kalsaydı, hepsi birlikte yaklaşık 40 milyar dolarlık para cezasından sorumlu olacaktı. Opel CEO'su Michael Lohscheller, General Motors'un Ağustos 2017'de Opel işini Fransa'nın PSA Grubuna satmasının ardında yatan bir sebep olduğunu, üç ay sonra da "potansiyel dramatik sonuçlarla" hedefini kaçırmaya devam ettiğini belirtti.

Ancak şimdi Nisan'ın AB mevzuatı tamamen yeni bir ikilem ortaya koyuyor.

Volkswagen Grubu CEO'su Herbert Diess, 141 inç uzunluğundaki şehir otomobili VW modelinin 2025 yılına kadar ekonomik olarak artık CO2 uyumlu kalamayacağı bir noktaya ulaştığını söyledi. Avusturyalı yöneticinin geçen hafta burada vurguladığı tek çözüm BEV ve PHEV modellerini piyasaya sürmek. Diess bile, VW'nin geleneksel otomobil işinden yaşamaya devam ettiğini göstermekte protesto eden bir çevre savunuculuğu grubunun liderinden anlayış istedi.

İnsanların çevre ve doğa hassasiyetinden yararlanan Yeşil PR (Yeşil Aklama) ile suçlanan Volkswagen patronu, "önümüzdeki 10 yıl içinde filomuzun yüzde 50'sini elektrikleştirmeyi planlıyoruz ve bu büyük bir zorluk, bu yüzden bunun sadece bir kılıf olduğunu söylemek haksızlık." dedi.

Aslında, AB'deki araçlar için iddialı hedeflerin hayata geçecek olması, Diess'in artık yeni bir modelin kâr potansiyelini hesaplarken aracın CO2 etkisi faktörünü göz önünde bulundurması gerektiği anlamına geliyor. Önemli bir CO2 emitörü olan yüksek marjlı bir araç, sonuçta büyük ölçüde daha az kazançlı olacaktır.

Avrupa otomobil üreticisi derneği ACEA tarafından geçen hafta yayınlanan bir araştırmada, ekonomik refah ve batarya ile çalışan otomobillerin alım oranları arasında çok güçlü bir ilişki olduğu öne sürüldü. Örneğin, AB üyesi olmayan bir devlet olan ve yüzde 45 Elektrikli Araç pazar payına sahip olan Norveç, AB Ülkeleri kişi başına Gelir ortalamasının iki katı yüksekliğe sahip.

Ancak, Avrupa'nın bu konuda hedeflediği yere ulaşmak ve elektrikli araçların toplam parkta daha çok yer alabilmeleri için, sadece otomobil üreticilerinin değil oldukça büyük elektrik ve şarj altyapı yatırımlarının gerekli olacağına dikkat çekiliyor. Şirketler en azından 2030 yılına kadar 2,8 milyon şarj noktasına ihtiyaç duyacaklarını tahmin ediyorlar. Şu anda, AB genelinde 145 bin bile değil. Ve bunların dörtte üçü 28 AB ülkesinden sadece dördünde yer alıyor - Almanya, İngiltere, Fransa ve Hollanda.

Karayollarının her 100 kilometresinde bir şarj noktasından azına sahip olan neredeyse tüm AB üye ülkeleri, BEV ve PHEV araçların toplam parktaki payının yüzde 1'den az olduğunu söylüyorlar. Bu

Avrupa'nın bu konuda hedeflediği yere ulaşmak ve elektrikli araçların toplam parkta daha çok yer alabilmeleri için, sadece otomobil üreticilerinin değil oldukça büyük elektrik ve şarj altyapı yatırımlarının gerekli olacağına dikkat çekiliyor. Şirketler en azından 2030 yılına kadar 2,8 milyon şarj noktasına ihtiyaç duyacaklarını tahmin ediyorlar. Şu anda, AB genelinde 145 bin bile değil. Ve bunların dörtte üçü 28 AB ülkesinden sadece dördünde yer alıyor - Almanya, İngiltere, Fransa ve Hollanda.

altyapı yatırımlarının yapılabilmesi için ise Kamu teşviklerine de ihtiyaç duyulacaktır.

Mercedes-Benz satış şefi Britta Seeger, elektrikli araç alımlarını finanse etmek için gelir elde etmek amacıyla lüks sedanlar ve SUV gibi emisyon yoğun araçlara ek ücret getirmekten yana olduğunu savundu. Seeger, elektrikli araç almak isteyecek kesime destek sağlamak için bir ürün segmentini vergilendirme politikasının "insanların geçiş yapma konusunda istekli olmalarına yardımcı olacağına" inanıyor.

Avrupa'da üretim endüstrisinde kurallar dolayısıyla ısı artmaya devam ediyor.

AB şu anda, 2050 yılına kadar tüm AB bloğunu karbon nötrlüğü hedefine bağlayacak bir mevzuat hazırlıyor.

Yeni gelen AB Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen, ithalattaki karbon vergisi planını da içeren, gündemdeki "Avrupa Yeşil Anlaşması"nı yaptı.

Volkswagen Grubu üst düzey yönetim kurulu üyesi ve büyük hissedarı Hans Michel Piech, endüstrinin elektrifikasyonundan bahsederek "Alternatif yok" dedi.

"Ne bizim için ne de rakiplerimiz için."

Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak: Türkiye ekonomisi bu yıl pozitif büyüyecek

T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak, "Türkiye ekonomisi bu yıl pozitif büyüyecek. Yıl sonu hedefine yakınsayacak bir büyüme bekliyorum." dedi.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, haber ajansları, gazete ve televizyonların ekonomi haber müdürleriyle bir araya geldiği toplantıda ekonomide son bir yıldaki gelişmeleri değerlendirdi, gelecek döneme ilişkin beklentileri aktardı, soruları yanıtladı.

Albayrak, Türkiye'nin son bir yılda çok güçlü bir politika başarısı ortaya koyduğunu, reform niteliğinde bir yılı geride bıraktığını söyledi.

Bağışıklık sistemini, altyapısını çok daha güçlü inşa etmiş bir Türkiye olduğunu aktaran Albayrak, spekülasyon adımlarının 100 kere düşünmesi gereken bir süreçte girildiğini bildirdi.

"Faizlerde düşüş olacak"

Türkiye'de önümüzdeki dönemde faizlerde düşüş trendi olacağını belirten Albayrak, "Kamu bankalarında bunu daha kısa sürede izleyeceğiz." diye konuştu.



"Enflasyonu yıl sonunda Yeni Ekonomi Programı'ndaki (YEP) hedefin altında kapatacağımızı ifade edebilirim." diyen Albayrak, özetle şu mesajları verdi:

"Mayıstan bu yana 10 milyar dolardan fazla yabancı yatırımcı girişi var. Türkiye'ye güvenen yatırımcı kazandı. Türkiye ekonomisi bu yıl pozitif büyüyecek. Yıl sonu hedefine yakınsayacak bir büyüme bekliyorum. Konut sektörünü yakından takip ediyoruz. Bugün itibarıyla sıkıntı oluşturan bir resim olduğunu

düşünmüyorum. (Petrol ve gaz aramaları) Türkiye, Doğu Akdeniz'de çok önemli adımlar atıyor. İnşallah olumlu haberleri de yakında duyarız. İşsizlikle ilgili en kötüyü yüzde 14,7 ile geride bıraktık. Yaz aylarıyla birlikte yüzde 11-12'lere geldik."

"Faizlerdeki her türlü iyileşme ve gevşemeye olumlu bakacağım"

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının (TCMB) faiz konusundaki adımları benzer örneklerle, iktisadi faaliyete, enflasyondaki

iyileşmelere dayalı değerlendirmelerine göre attığını anlatan Albayrak, kendisinin de reel sektörün maliyetlerinin düşmesi açısından faizlerdeki her türlü iyileşme ve gevşemeye olumlu bakacağını söyledi.

Albayrak, faizlerde aşağı yönlü sürecin daha net şekilde devam edeceğini gördüklerini belirterek, şu ifadeleri kullandı:

“Bizler de politika yapımcılar ve işin teknik ayağı olarak uyum noktasında, gerek bütçe ve vergi politikalarıyla eş güdümü yürütüyoruz. 2019 için ortaya koyduğumuz Yeni Ekonomi Programı’ndaki yüzde 15,9 enflasyon hedefini göz önünde bulundurarak, bu hedefin altında enflasyonla bu yılı kapatacağımızı çok net ifade edebilirim. Temmuz ayında baz etkisine dayalı hafif yükselme görsek de tahmin ediyorum, ağustos, eylül ve ekimdeki baz etkisinin güçlü cereyan edeceğinden kaynaklı, önümüzdeki süreç bu trendin daha da aşağı olduğunu gösteriyor. Burada kendisini rahat hissettiği marj nedir? Reel faiz noktasındaki benzer örneklerle dayalı Merkez Bankası nasıl bir para politikası uygular? Bunu süreç içinde göreceğiz.”

“Önümüzdeki süreç ekonominin genelinde çok daha pozitif cereyan edecek”

Türkiye’nin 1 yıllık dengelenme sürecinde artık enflasyon ve faizlerde aşağı yönlü trendin içine girdiğini vurgulayan Albayrak, “Özellikle büyüme, iktisadi faaliyet, her türlü politik belirsizliğin geride kalmasından da kaynaklı, bundan sonra artık talepten, iç tüketim dinamiklerinden başlayarak, yılın ikinci yarısında bunların da etkisiyle, ekonomideki dengelenmenin de başlamasıyla önümüzdeki yılın ikinci yarısının daha pozitif bir döneme gireceğini ifade edebiliriz. Önümüzdeki süreç beklenti ve gelecek açısından, istikrarlı sürecin sadece kur ve faizler üzerinde değil ekonominin genelinde çok daha pozitif cereyan edeceğinin delili.” diye konuştu.

Albayrak, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasında tutulan yedek akçenin Hazineye aktarılmasına yönelik soruya,

“Biraz bu konudan anlayan herkes, sadece Merkez Bankası bilançosuna bakıp, bilançodaki bir kalemin yer değiştirmesinde kaynaklı bu sürecin para basmayla yakından uzaktan alakası olmadığını, bunun tamamen normal iktisadi faaliyet içindeki bir adım olduğunu çok net görür. Bu işlem tamamen normal ekosistem içindeki işlem. Para basmayla yakından uzaktan alakası yok.” yanıtını verdi.

“Vergi reformuyla ilgili çalışmalar çok yoğun şekilde devam ediyor”

Albayrak, Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, ilgili paydaşlarla iletişim halinde “Hal Yasası” konusunda çalışmaların sürdüğünü anımsatarak, “Takip ediyoruz, yetişirse bu yıl, olmazsa önümüzdeki yıl bununla ilgili önemli adımlar atacağız.” dedi.

Vergi hususuna yönelik sürecin de devam ettiğine işaret eden Albayrak, “Yapılandırma başka, af başka bir şey. Af dönemini artık geride bıraktık. Farklı dönemlerde farklı ihtiyaçlara dayalı adımlar atılabilir. Talepler geliyor değerlendiriyoruz. Burada olumsuz bir süreç yok. Vergi reformuyla ilgili çalışmalar çok yoğun şekilde devam ediyor. Sonbahara bununla ilgili bir paketi hazırlamaya çalışıyoruz. Türkiye’deki vergi sisteminin küresel örneklerle, gelişmekte olan ülkelere göre daha rekabetçi bir mimariye kavuşması için çok detaylı ve titiz bir çalışma yürütüyoruz. Koordineli toplantılarla güncelleyerek süreci yürütüyoruz ve ciddi mesafe kat ettik.” diye konuştu.

Albayrak, otomotiv sektörüne yönelik yapılan ÖTV indirimlerine değinerek, “Büyüme noktasında olumsuz etkilendiğimiz bu dönemde ekonomide attığımız adımların faydasını gördük. Yılın ikinci yarısının çok daha olumlu olmasını bekliyoruz. Sektör ve temsilcileriyle iletişimimiz devam ediyor. Süreci yakından takip ediyoruz, bu noktada atılması gereken bir adım olursa atarız.” değerlendirmesinde bulundu.

Türkiye’nin son bir yılda çok güçlü bir politika başarısı ortaya koyduğunu vurgulayan Albayrak, yatırım ortamının iyileşmesiyle ilgili belirsizliklerin ortadan kaldırıldığını, ekonomik istikrarın ortaya çıktığını, faizlerde ve enflasyonda dengelenmeye dayalı iktisadi faaliyetlerin ciddi şekilde iyileştiğini aktardı.

“10 milyar dolardan fazla yabancı yatırımcı girişi oldu”

Albayrak, mayıs ayından bu yana Türkiye’ye 10 milyar dolardan fazla yabancı yatırımcı girişi olduğunu belirterek, şöyle devam etti:

“Özellikle mevcut potansiyeli açısından baktığımızda rekabetçi sektörler başta olmak üzere Türkiye’nin yeni bir büyüme modeline geçeceğinden bahsetmiştik. İhracat ve üretim odaklı bir süreçten bahsediyoruz. Türkiye’nin yurt dışındaki cari açık kaynaklı oluşacak finansman ihtiyacını minimize edecek stratejik bir dönüşümden bahsetmiştik. Bir yıl önce bu kadar hızlı bir iyileşmeyi ben bile beklemiyordum. Beklediğimizden iyi gerçekleşti.





Bu dengelenme süreci 2009, 2001 gibi süreçlere benzemiyor. Özellikle üretim ve ihracat açısından pozitif yöndeki seyrin güçlenerek devam ettiği, özellikle 'köpük ithalatın' ciddi anlamda düşmeye başladığı, ihracatın ithalatı karşılama oranının cari dengeye pozitif katkı açısından başka bir dönem."

Albayrak, son bir yılın hem Türkiye hem de kendisi açısından tarihi bir yıl olduğunu söyledi.

Berat Albayrak, "Bir önceki bakanlık dönemimde, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı görevine başladığım gün, resmi anonsun yapılmasından 30 dakika önce başlayan Rusya jet krizi ile 'hoş geldin kriz' algısıyla hakikaten çok değişik bir tecrübe olmuştu." diye konuştu.

Ekonomi tarafında daha farklı bir tecrübe olduğunu aktaran Albayrak, küresel süreçteki gelişmeler ve Türkiye ekonomisine yönelik saldırı veya spekülasyon ataklarla son bir yıllık sürecin "tarihi bir yıl" olduğunu belirtti.

Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak, "İlginç bir yıl geçirdik ama geriye dönüp baktığımızda tüm bu yaşananlar üzerinde Türkiye açısından, Türkiye'nin ekosistemi açısından, Türkiye'yi çok güçlü bir noktaya taşıyan engin tecrübeleri edindiğimiz bir yıl oldu. Tüm

paydaşlar ile çok kıymetli başarılarla imza attığımız bir süreç oldu." şeklinde konuştu.

Türkiye ekonomisinin yapısal anlamda reform niteliğinde bir yılı geride bıraktığını anlatan Albayrak, "Bölgesel olsun, kendi ekonomisine has olsun, küresel anlamda olsun, oluşabilecek mevcut ve potansiyel ataklara karşın çok güçlü bir direnç altyapısı geliştirdiği bir yıl oldu. Geçmiş bir yılın muhasebesini bir cümle ile özetleyip, gelecek bir yıl nasıl gerçekleşecek diye baktığımızda, Türkiye açısından önümüzdeki bir yıl, yaşananların meyvelerini topladığımız, sürecin çok daha iyi ve başarılı bir yıl beklendiğini ortaya koyuyor." ifadesini kullandı.

Yeni Ekonomi Programı'nın (YEP) ilk fazı ekonomide dengelenme sürecinin çok güçlü bir şekilde, beklentilerinin, hedeflerinin de ötesinde neticelendiğini aktaran Berat Albayrak, "Burada dengelenmeden kastettiğimiz nedir? Dönem dönem farklı yorumlarla karşı karşıya kalıyoruz ama bunun da altını açmak lazım. Sadece cari dengelenme değil, bugün itibarıyla Türkiye'nin karşı karşıya olduğu bütün bu risklerin bertaraf edilerek dengelenmeyi vurguluyoruz. Bu sadece cari anlamda değil, aynı zamanda enflasyon, faizler, büyüme anlamında dengelenmenin de altını çizdiğimiz bir süreç." değerlendirmesinde bulundu.

"Hiçbir 'en kötü senaryo' gerçekleşmedi"

Albayrak, 2019 hedefleri açısından bakıldığında, temmuz ayı itibarıyla birçoğunun çok daha ötesinde bir netice ile yılı kapatacaklarını ifade ederek, şunları kaydetti:

"İnşallah beklentinin de ötesinde başarılı bir yıl olarak ortaya koyacağız ve 2020 ve 2021 özelinde 3 yıllık güncellenmiş Yeni Ekonomi Programı'nı da eylülde inşallah açıklayacağız. Özellikle değişim sürecinin önümüzdeki yılın dengelenmesinin daha güçlü oturması ile birlikte 2020 ve 2021'de hem enflasyon, hem faizler, hem büyümede çok daha güçlü bir şekilde hayata geçeceğini göreceğiz. Dolayısıyla çok şeyler yaşandı, çok engin tecrübeler edindik, çok zor bir yıl oldu, kolay bir yıl olmadı. Ama tüm bu resme geriye dönüp baktığımızda, çok hayatiyet addedeceğimiz birçok gelişme ışığında Türkiye açısından başarılı bir yıl olduğunu ifade edebiliriz tüm yaşananlara rağmen. Gerçekten tüm yaşananlara kıyasla çok daha etkin bir şekilde bu süreci başarılı bir şekilde yönettiğini, çok daha hızlı bir şekilde bu süreci bertaraf ettiğini görebiliriz. Gerek büyümede, gerek istihdamda, gerek ekonomik iktisadi faaliyette birçok negatif tahminleri bir kenara olacak şekilde, beklenen hiçbir 'en kötü senaryo'nun gerçekleşmediğini de şükürler olsun çok daha iyi bir neticeyle bu bir yılı kapatacağımızı ifade edebilirim."



Yüksek tasarruflu,
fabrika çıkışlı LPG teknolojisiyle
Sandero ECO-G
seni bekliyor.



'Faizlerdeki olası düşüş otomotivde satın alma iştahını artırır'

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü İnan Ekici, faiz oranlarının tüketicilerin satın alım kararlarını etkileyen önemli dinamiklerden biri olduğunu söyledi.

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü İnan Ekici, yaptığı açıklamada, kur ve kredi faizlerindeki sert yükselişle birlikte geçen yılın nisan ayından bu yana sektörün daralma yaşadığını ancak kasım ayından itibaren yürürlükte olan ÖTV ve KDV indirimleri sayesinde bu düşüşün biraz hız kaybettiğini söyledi.

Türkiye otomotiv sektörü toplam pazarında yaşanan daralmanın yılın ilk 6 ayında önceki yıla göre yüzde 45,2 ile 200 bin adet seviyesinde gerçekleştiğini anımsatan Ekici, buna paralel olarak üretimin yüzde 12,8, ihracatın da Avrupa'da yüzde 3 civarında daralan otomotiv endüstrisinin etkisi ile adet bazında yüzde 7,7 gerilediğini bildirdi.



**Otokoç Otomotiv Genel Müdürü
İNAN EKİCİ**

Turizm ve finans gibi sektörlerdeki dalgalanmaların araç kiralama alanında hem girdi maliyetlerini hem de piyasadaki ürün ve hizmetlere olan talebi derinden etkilediğine işaret eden Ekici, "Kısa dönemli araç kiralama işimize doğrudan etki eden iç hat yolcu sayısının ilk 6 ayda yüzde 12 düşmesi bizi olumsuz yönde etkilerken, ülkedeki düşük kur düzeyinin yabancı yolcu sayısının artmasına yol açtığını görüyoruz. Faiz, kur ve enflasyon rakamları; maliyetlerimizde doğrudan girdiler olması itibarıyla müşterilerimize sunduğumuz ürünlerin fiyatlarını

etkilemekte. Bu da talepte değişkenliğe sebebiyet vermektedir." diye konuştu.

Ekici, mevcut şartlarda pazarın sene sonunda 350-360 bin bandında gerçekleşmesini öngördüklerini kaydetti.

"Sürdürülebilir bir düzenlemeye ihtiyaç var"

İnan Ekici, temmuz ayında da otomobil ve hafif ticari araç pazarının bir önceki yıla göre yüzde 47,5 daraldığını belirterek, geçen yıl hükümet tarafından yürürlüğe

konulan ÖTV ve KDV indirimleri gibi iç talebi arttırıcı önlemlerin, pazarın canlanmasına katkı sunduğunu söyledi.

Sektörün gerek iç pazar gerekse üretim, ihracat ve sağladığı istihdamla ekonominin lokomotifini konumunda bir öneme sahip olduğunu vurgulayan Ekici, şunları kaydetti:

"Sektör olarak 30 Haziran'da süresi dolan vergi indirimi ve talep artırıcı önlemlerin yıl sonuna kadar uzatılmasının hayati önem taşıdığını düşünüyoruz. Ancak asıl önemli olan, kısa dönemli destekler yerine sektörü sürekli canlı tutacak daha orta ve uzun vadeli vergi düzenlemelerinin yapılmasıdır. Matrah bazlı ÖTV uygulaması, sektörün yıl içerisindeki stok ve sipariş yönetimini sağlıklı şekilde gerçekleştirmeye fırsat vermiyor, aynı araç yıl içerisinde farklı ÖTV dilimlerine girebiliyor. Bu anlamda sürdürülebilir bir düzenlemeye ihtiyaç var."

"Sektörümüzün iç pazara yönelik en önemli gündemi vergi oranları"

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Ekici, Türkiye otomotiv pazarının sayısal ve niteliksel nüfusu sebebiyle yüksek bir alıcı potansiyeline sahip olduğunu söyledi.

Otomotiv pazarının, 2018'e kadar her yıl gerçekleştirdiği yıllık 1 milyon adetlik satış rakamlarıyla güçlü bir potansiyele sahip olduğunu gösterdiğini kaydeden Ekici, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Sektörümüzün iç pazara yönelik en önemli gündeminin vergi oranları olduğunu belirtebiliriz. Haziran sonu itibarıyla sonlanan vergi indirimlerinin pazarımızı rakamsal olarak öngörümüzün üzerinde daraltacağını söylemek mümkün. Bir diğer konu ise tüketici faiz oranları... Geçtiğimiz yıllarda faizler yüzde 1'ler seviyesinde iken pazardaki satış rakamlarının 1 milyon seviyesinde gerçekleştiğini görmüştük. Faiz oranları, tüketicilerin satın alım kararlarını etkileyen önemli dinamiklerden biri. Faizlerdeki olası düşüşün de pazarı olumlu etkileyeceğini söyleyebiliriz. Çünkü bu, satın alma iştahını artıracaktır. Unutmamak gerekiyor ki, yaklaşık bir yıldır da Türkiye'de şirketler ve bireylerde ötelenen bir araç değişimi ihtiyacı var. Uygun ekonomik ortamın oluşması ile hızlı bir düzelme yaşanacaktır."

Turizm ve finans gibi sektörlerdeki dalgalanmaların araç kiralama alanında hem girdi maliyetlerini hem de piyasadaki ürün ve hizmetlere olan talebi derinden etkilediğine işaret eden Ekici, "Kısa dönemli araç kiralama işimize doğrudan etki eden iç hat yolcu sayısının ilk 6 ayda yüzde 12 düşmesi bizi olumsuz yönde etkilerken, ülkedeki düşük kur düzeyinin yabancı yolcu sayısının artmasına yol açtığını görüyoruz."

"2. el pazarı canlılığını koruyor"

İnan Ekici, sıfır araç satışlarında yaşanan daralmaya karşın 2. el pazarının canlılığını koruduğunu ifade ederek, "2. el araç pazarı noter kayıtlarına göre, haziran sonunda yaklaşık yüzde 5,8 daralarak 3,2 milyon adet oldu. 2018 yılında toplamda 6,8 milyon adetlik otomobil ve hafif ticari araç ikinci el olarak satılmıştı. 2019 yılında pazarın 6,5 milyon adet 2. el otomobil ve hafif ticari araç satışı ile kapanacağını öngörüyoruz." dedi.

Türkiye'de yıllık yaklaşık 6,5 milyonluk satışın gerçekleştiği 2. el araç pazarı bulunduğu dikkati çeken Ekici, "2. el araçlar, tüketici için daha tercih edilebilir olmaya devam edecektir. 2018 yılında sıfır araç pazarı yüzde 35 daralma gösterdi. Buna karşılık 2. el pazarı büyümesini sürdürdü. Bu trendin önümüzdeki dönemde de süreceği düşüncesindeyiz. Günden güne kurumsal oyuncuların artması ve yabancı sermayenin bu alandaki yatırım isteği, 2. el otomotiv pazarındaki büyüme potansiyelinin dinamikleri olarak değerlendirilebilir." şeklinde konuştu.

"Yıl sonu yaklaşık 60 bin adetlik sıfır ve 2. el araç satışı öngörüyoruz"

Otokoç Otomotiv'in sektördeki konumuna ve hedeflerine de değinen Ekici, şunları kaydetti:

"Otokoç Otomotiv olarak Türkiye dahil toplam 9 ülkede 350 hizmet noktasında müşterilerimize mobilite çözümleri sunuyoruz. Ford, Ford Trucks, Volvo ve Fiat marka araçların yaklaşık 3'te biri, Alfa Romeo ve Jeep marka araçların yarısına yakını, Maserati marka araçların ise 4'te biri Otokoç Otomotiv tarafından satılıyor. Böylece Türkiye'deki otomotiv pazarından yüzde 8'in üzerinde pay alıyoruz. Bu yıl pazar ilk yarıda yaklaşık yüzde 45 oranında daralma yaşarken, bizim ilk 6 ay sonunda satışlarımızdaki daralma yaklaşık yüzde 35 oranında gerçekleşti ve pazar payımız yüzde 8,5 oldu. Mevcut konumda pazardan daha iyi durumda olduğumuzu görüyoruz. Sene sonu için de yaklaşık 30 bin adetlik sıfır araç satışı öngörüyoruz. Bu rakama ikinci el satışlarımızı da eklersek toplamda 60 bin adetlik satış gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz."



'Devrim'i yeni yerinde 220 bin kişi ziyaret etti

Türkiye'nin ilk yerli otomobili "Devrim" in 17 aydır sergilendiği TÜLOMSAŞ'taki müzede ziyaretçi yoğunluğu yaşanıyor.

Türkiye'nin ilk yerli otomobili olan ve imal edildiği 1961 yılından bu yana üretim öyküsüyle yoğun ilgi gören "Devrim" in 17 aydır sergilendiği Eskişehir'deki müze, bu süreçte 220 bine yakın ziyaretçiyi ağırladı.

Türkiye Lokomotif ve Motor Sanayii AŞ (TÜLOMSAŞ) yetkililerinden aldığı bilgiye göre, TÜLOMSAŞ tesislerinde 1961'de Türk mühendis ve işçileri tarafından zor şartlarda üretilen ilk yerli otomobil, 5 Eylül 2017'de başlayan kapsamlı bakımının ardından yeni yerine konuldu.

Daha önce TÜLOMSAŞ tesislerinde hazırlanan camekanlı bölümde sergilenen Devrim'e halkın ilgisinin artmasından dolayı 3 Mart 2018'de açılan müzede, ziyaretçi yoğunluğu yaşanıyor.

Aradan geçen 17 ayda yaklaşık 220 bin kişinin ziyaret ettiği müzede, otomobilin yapımında kullanılan kaynak motoru, matkap ve torna tezgahları, imalat aşamalarının çekildiği fotoğraf makinesi, kumpas, pergel, cetvel, çizim masası, aracın kireç taşından maketi, yedek parçalar, Sivas'ta demir yollarında dökülmüş orijinal motor bloku ve çalışmaların görselleri de bulunuyor.



Yaklaşık 200 Türk mühendis ve işçisinin emeğiyle "siyah", "beyaz", "mavi boncuk" ve "gecekondur" isimleri verilerek 4 adet üretilen ve daha sonra Devrim adı verilen aracın tarihe "Türkiye'nin ilk yerli otomobili" olarak geçmesi de ziyaretçilerin ilgisini artırıyor. Özellikle son yıllarda yerli otomobil üretimine ilişkin atılan somut adımların ardından Devrim daha fazla ilgi görüyor.

Kentte bir anaokulunda görev yapan ve öğrencilerine müzeyi gezdiren öğretmen Nesrin Butekin, yaptığı açıklamada,

çocukların eğlenerek ve yaşayarak öğrenmesinin önemli olduğunu söyledi.

Bu kapsamda ilk yerli otomobilin nasıl üretildiğini öğrencilere anlattıklarını, o dönemde yaşananlarla ilgili eğitici bilgiler verdiklerini belirten Butekin, "Kalıcı öğrenmeyi bu şekilde sağlıyoruz. Çocuklarımız, Devrim otomobilini ve müzeyi yakından görme imkanı buldu. Gezimizin ardından çocuklarımızla bir maket otomobil tasarlayacağız. Çocuklarımız çok meraklılar, farklı bir otomobili gördüler, dikkatlice yapılan çalışmalarını izlediler." dedi.

"Devrim" in hikayesi

O dönem adı Eskişehir Demiryolu Fabrikaları olan T LOMSA 'ta, 4. Cumhurbaşkanı Cemal G rsel'in talimatıyla üretilen 4 otomobil, 1961 yılında trenle Ankara'ya götürüldü.



Aradan geçen 17 ayda yaklaşık 220 bin kişinin ziyaret ettiği müzede, otomobilin yapımında kullanılan kaynak motoru, matkap ve torna tezgahları, imalat aşamalarının çekildiği fotoğraf makinesi, kumpas, pergel, cetvel, çizim masası, aracın kireç taşından maketi, yedek parçalar, Sivas'ta demir yollarında dökülmüş orijinal motor bloku ve çalışmaların görselleri de bulunuyor.



Demir yolu kanunları gereğince deposuna az akaryakıt konulan bu araçlardan biri, G rsel'in test amacıyla kullandığı sırada yakıtı bitince durdu. Bunun ardından trenle Ankara'dan Eskişehir'e getirilen ve Devrim adı verilen otomobil, bir süre fabrika içinde kullanıldı.

T LOMSA 'ta sergilenen "0002"  ası ve "0002" motor numaralı Devrim, lastikleri

ile  n ve arka camı dışında tamamen yerli olarak 4,5 ayda üretildi.

Uzun ve kısa farları ayakla çalışan, kontak anahtarı ve manuel olarak da  alı tırılabilen Devrim, bu özellikleriyle de dikkati çekiyor. Bin 250 kilogram ağırlığında ve saatte maksimum 140 kilometre hız göstergesine sahip Devrim'e güvenlik gerekçesiyle benzin konulmuyor, otomobil ak s  s k l  halde bulunuyor.

Fabrikada, otomobilin  retilendiĐi imalathane ve depolarda araştırma yapılıncaya Devrim'in yapımı sırasında kullanılan çeşitli parçalar ve materyaller de bulundu.

Bu materyallerle zenginle tirilen ve 17 ay önce açılan müze, ziyaretçilerin yoğun ilgisi göz önüne alınarak T LOMSA  tesislerinin farklı bir bölgesinde kuruldu.

TÜBİTAK yapay zeka üssü olacak

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "TÜBİTAK bünyesinde Yapay Zeka Enstitüsü kurmaya hazırlanıyoruz. Bu kurum, yapay zekayla çekirdek teknolojiler geliştirip, bilimsel verileri kamu ve özel sektöre aktaracak" dedi

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TÜBİTAK bünyesinde bir Yapay Zeka Enstitüsü kurmayı planladıklarını belirterek, "Bu kurum, yapay zeka alanında çekirdek teknolojiler geliştirecek, akademide üretilen bilimsel çıktıları, kamu ve özel sektörün hizmetine sunarak bir köprü vazifesi görecek" dedi.

Almanya-Türkiye Yapay Zeka Konferansı, Bakan Varank ile Almanya Ekonomi ve Enerji Bakanı Peter Altmaier'in katılımıyla Berlin'de gerçekleştirildi. Varank, enstitünün yapay zeka girişimlerini ve inovasyon kümelerini desteklemenin yanı sıra bu konuda uzmanlaşmış iş gücünü de artırmayı hedefleyeceğini belirterek, Alman Yapay Zeka Araştırmaları Merkezi, Federal Yapay Zeka Derneği ve Almanya'da bu konuda uzmanlaşmış üniversitelerle iş birliği yapmaktan memnuniyet duyacaklarını dile getirdi.

Varank, TÜBİTAK'ın Almanya'daki muadil kurumlarıyla gerek sanayiye gerekse akademiye dönük yapay zeka odaklı ortak proje çağrılarını çıkarmak için hazır olduğunu ifade etti.



Yatırımlar artıyor

Türkiye'nin yeni teknolojilerde merkez ülkelerden biri olmak için tüm imkanlarını seferber ettiğini belirten Varank, "Dijital teknolojileri geliştiren firmaların, Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine destek olarak bu alandaki yatırımların sayısını artırıyoruz. Bilim İnsanı Destek Programları ile yapay zeka ve ilgili alanlarda burslar veriyoruz" dedi.

Strateji hazır

Varank, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi koordinasyonunda Türkiye'nin Yapay Zeka Stratejisi'nin tamamlanmak üzere olduğuna dikkati çekerek, "Konuyla ilgili tüm paydaşların katkılarıyla oluşturulan stratejiyi kısa süre içinde kamuoyuyla paylaşacağız. Türk-Alman Yapay Zeka Konferansı'nın ikincisini 2020'de Ankara'da gerçekleştireceğiz" dedi.

50 milyar dolar

Bakan Varank, Alman Odalar Birliği ile Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası'na üye iş insanları ve yatırımcılara hitaben yaptığı konuşmada da, "Türkiye'de yatırım yapan Alman iş insanlarının kararlılığıyla iki ülke arasında 37 milyar dolar seviyesinde olan ticaret hacmini en kısa sürede 50 milyar

dolara çıkarabileceğimize inanıyorum" dedi. İşbirliğinde kararlıyız

Almanya Ekonomi ve Enerji Bakanı Peter Altmaier, Türkiye ile sanayi alanındaki iş birliğini masaya yatırdıklarını belirterek, "İlişkileri yoğunlaştırmak ve ekonomik büyüme için yeni itici güçler oluşturmak konusunda kararlıyız. Önemli ticaret ortağıyız. Makine, elektroteknik ve lojistik alanında çalışmalar yapmak gerekiyor. Bu alanlarda hem Türk ve hem de Alman ekonomisi benzer güce sahip" diye konuştu.

Altmaier, "Almanya olarak Sanayi 4.0'da öncüyüz. 2025'e kadar yapay zekaya 3 milyar euro yatırım yapma kararı aldık. Avrupa'da veri altyapısının oluşturulması yönünde çalışmalar olacak. Çünkü bütün veriler Çin ve ABD'de depolanıyor. Biz Avrupa'da böyle bir altyapıyı kurup işletmeliyiz. Bu konuda Türk dostlarımızla görüşmeye hazırız" dedi.

Uçak fabrikası kuracağız

Almanya'da Türk yatırımcılara ait uçak fabrikasında eğitim uçağıyla deneme uçuşu yapan Bakan Varank, "Aquila Havacılık'ın Almanya'daki üretiminin bir kısmını Türkiye'ye taşıyacağız. Türkiye'de kendi markamızla uçak üreteceğiz" dedi.

Japonya'da prototip uçan otomobil deneme uçuşu yaptı

Aracın yazılımını geliştiren firma, uçan otomobil ile bir dakikalık uçuş denemesi gerçekleştirdi.

Japonya'da geliştirilen uçan otomobilin prototipi ile deneme uçuşu yapıldı.

Kyodo'nun haberine göre, devlete ait bilgi teknolojileri firması NEC AŞ, yazılımını geliştirmekte olduğu elektrikli uçan otomobilin prototipiyle bir dakikalık insansız deneme uçuşu yaptı.

Chiba eyaletindeki Abiko tesisinde yapılan deneme uçuşunda, 148 kilogram ağırlığındaki araç, bir dakikalığına yerden 3 metre yükseldi.

Uçuş ve konum belirleme için NEC'in geliştirdiği yazılımı kullanan prototipte 4 pervane bulunuyor.

NEC yetkilileri, şirket olarak aracı üretmeyi düşünmediklerini ancak yazılımlarının geliştirilen uçan otomobilde kullanılmasını umduklarını aktardı.

Japonya'da Cartivator adlı mühendislik şirketi, aralarında Panasonic ve Toyota Motor'un da bulunduğu 80 kadar firmanın da desteğiyle uçan otomobil geliştirme çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, 2026'da kitlesel üretime geçmeyi planlıyor.



Binlerce klasik otomobil tutkunu Hırvatistan'da buluştu

Fransız otomobil firması Citroen'in 100. kuruluş yılı dolayısıyla düzenlenen "23. Dünya Citroen 2CV Buluşması" etkinliğine 37 ülkeden 3 binin üzerinde klasik otomobil getirildi.



Hırvatistan'ın başkenti Zagreb yakınlarındaki Samobor'da düzenlenen "23. Dünya Citroen 2CV Buluşması" renkli görüntülere sahne oldu.

Fransız otomobil firması Citroen'in 100. kuruluş yılı dolayısıyla düzenlenen etkinliğe 37 ülkeden 3 binin üzerinde klasik otomobil getirildi.

Eski Yugoslavya'nın da en popüler otomobillerinden biri olan ve halk arasında "Spacek" olarak adlandırılan Citroen 2CV model klasik otomobillerin şehir turu büyük ilgi gördü.

Hırvatistan Citroen 2CV Kulübü Başkanı Goran Skrbın, yaptığı açıklamada, Spacek'e merakının çocukluğunda başladığını ifade ederek, babası Branko'nun da tam bir Spacek tutkunu olduğunu kaydetti.

Eski Yugoslavya'daki Spacek hayranlığına da değinen Skrbın, bu aracın Slovenya'nın Koper şehrinde üretilmesi nedeniyle özellikle Slovenlerin Spacek'e büyük ilgi gösterdiğini anlattı.

Branko Skrbın de üniversite eğitimi için gittiği Bosna Hersek'te, Fransız ev arkadaşının Citroen

2CV model aracına adeta vurulduğunu belirterek, "Bu araç köylüye de din adamına da doktora da herkese hitap ediyor." dedi.

Buluşmaya eşi Diana ile Büyük Britanya'dan gelen James Darley ise Hırvatistan'a altı günde varabildiklerini aktararak, "Bu otomobil beraberinde dostlukları da getiriyor. Siz otomobili

kullanırken insanlar size el sallıyor, selam veriyor. Bu, şans getiren bir otomobil." diye konuştu.

İlk kez 1948 yılında üretilen 2CV, sembolleşmiş klasik otomobiller arasında gösteriliyor. Araç, 1990'dan beri üretilmezken, Spacek tutkunları her iki yılda bir farklı bir Avrupa ülkesinde buluşma düzenliyor.





60 saniyede 50 yıl



Otomotiv endüstrisi geçtiğimiz yıllar içinde tasarımı, üretim ve ihracata kadar her alanda çok büyük bir değişim geçirdi.

Siyah beyaz fotoğrafların yerini ultra HD 4K videolar, faksın yerini uygulamalar ve plakların yerini MP3 almış durumda. Son 50 yılda toplumda büyük değişiklikler ve teknolojik gelişmeler yaşandı. Peki otomobil endüstrisi ne şekilde değişti? Ne kadar değiştiği hakkında bir fikir vermesi için bazı rakamlara bakalım: Kalem kağıttan sanal gerçekliğe Modern bir tasarım ve geliştirme merkezi 60'lardaki ve 70'lerdeki haline nazaran oldukça farklı. Pergeller, silgiler ve üzerinde bitmek bilmeyen çizimler olan uzun çalışma masaları yerlerini tabletlere, sanal gerçeklik gözlüklerine ve havada yüzen ekranlara bırakmıştı. SEAT'ın Görselleştirme ve Dijital Tasarım Süreçlerinden sorumlu Manel Garcés'e göre: "Sanal gerçeklik sayesinde, günümüzdeki tasarımların yüzde 90'ı otomobil parçası modellemeye gerek kalmadan doğrulanabiliyor".

Günde 5 otomobilden 2400 otomobile

SEAT, 1950'de ilk fabrikasını Zona Franca'da açtığında günlük üretim kapasitesi 5 otomobildi. Günümüzde, Martorell fabrikası günde 2300'den fazla otomobil üretmektedir, yani daha önceki ile aynı sayıda otomobil

üretmek sadece 3 dakika alıyor.50'lerde İspanya'da her 1000 kişiye 3,1 otomobil düşerken, bugün bu rakam 480.

Her şeyi elle yapmaktan sayısı 2000'i geçen robota

Başlangıçta, robotlar sadece bilimkurgu konusuydu. 60 ve 70'lerde, otomobiller tamamen elle boyanıyordu. Günümüzdeyse, 84 robot bir püskürtme kabininde ince boya tabakaları püskürtmekte, yeni nesil bir tarayıcı ise 43 saniye içinde yüzeyin düzgünlüğünü kontrol etmektedir. Bu teknolojik yarış metal atölyesindeki 2000'den fazla robot ve 9 ile 10 numaralı montaj atölyelerindeki 125 otonom robotla da ortaya koyuyor. Bütün bu robotlar, her gün Martorell fabrikasında 7000'den fazla çalışanla birlikte çalışmaktadır.

40 derece sıcaklıkta çalışmaktan biyomekanik avatarlara

Yarım yüzyıl önce bir fabrikada ancak klima olmadan, düşük sıcaklıklarda ve yazın 40 dereceye yakın sıcaklıkta

çalışılmaktaydı Günümüzde, fabrikalar hem sıcaklığı sabit tutmak için gerekli ekipmanlarla donatılmış durumda hem de yaralanmaları önlemek için ergonomi alanında en yeni gelişmeler buralarda uygulanıyor. Örneğin, iş istasyonu ergonomisini iyileştirmek için hat işçilerinin hareketlerini sanal gerçeklikle simüle etmek için Martorell fabrikasındaki CARS Sağlık ve Rehabilitasyon Merkezinde biyomekanik avatarlar oluşturuldu.

Bogota'dan Sydney'e

1965'te SEAT'ın otomobil ihraç ettiği duyulmuş şey değildi. Sembolik bir hareketle, birkaç uçak yeni modellerle yüklenip, Kolombiya'da yükleri boşaltılmıştı. Ronda modelinin Hollanda'da satışa sunulmasıyla ihracatın daha tutarlı hale gelmesi ancak 1983'te gerçekleşti. 2018'de, SEAT Martorell'de üretilen 474 bin 300 otomobilin yüzde 80'ini ihraç etmişti. Bu otomobiller bir sıra halinde dizildiğinde, Barselona ve Sydney'i birbirine bağlayabilecek uzunluğa denk geliyor.

1 tıkla gelen 1 tıkla gider...

“Bu yazımda size “yeni nesil danışman” ifadesiyle neyi kast ettiğimi, bu kişilerin ana yetkinliğinin aslında ne olduğunu ve 1 tıkla gelen müşteri adayının 1 tıkla nasıl gidebileceğine dikkat çekerek etkin bir “lead yönetim sistemi”ne neden ihtiyaç duyulacağını anlatacağım.”



dealerdoping - Danışma Kurulu Üyesi
KURTHAN TARAKÇIOĞLU

Otomotiv sektörünü derinden etkileyeceği çok önceleri öngörülen, internetin oluşturduğu yeni dünyada son 5 yıldır ulusal ve uluslararası anlamda derinlemesine bulunmaktayım. Bu esnada tespitim, konuyla gerçekten ilgilenen yöneticilerinin kaygı duydukları en önemli hususların;

- 1- Dijital Müşteri'nin geleneksel müşteriden farklı beklentiler içerisinde olduğunun bayi satış ekipleri tarafından henüz anlaşılmamış olması,
- 2- Mevcut satış ekiplerinin, bu müşteri tipiyle en doğru şekilde bağlantıya geçecek vasıflara henüz sahip olmaması,
- 3- İnternet mecralarında başlayıp satış ile kapanması gereken yolculuğun gerçek zamanlı izlenemeyerek performans artışının sağlanamaması olduğudur.

Bu sebeplerle dijital müşteriye doğru ele almak, bayi satış ekiplerinde bilinç oluşturmak ve oluşturulan bu yeni bakış açısını süreklilikle pekiştirmeyi ve takip etmeyi gündemimize almalydık. Biz de öyle yaptık ve dealercom'u geliştirdik. Reklam olmasın diye detaylara girmeyeceğim ama dileyene bir kahve molasında, dealercom'un yetkili satıcıya nasıl bir değer kattığını memnuniyetle anlatırım. Türünün en iyisidir, altına imzamı atarım...

Öncelikle satış ekiplerinizin dijital müşteri ile nasıl etkileşime geçmesi gerektiğini öğrenerek bu yönde yeniden yapılandırılacak satış süreçlerinin “iş sonuçlarına” nasıl pozitif yansıtacağını iyi anlamalıyız.

Kissadan hisse yeni dönemde, Neyi, Neden, Nasıl (ve hatta Kaça) yapacağımızı iyi bilmek zorundayız, değil mi?. Aksi takdirde “1 tıkla gelen 1 tıkla gider”.

Kıymetli meslektaşlarım, şirketimizi, ürünlerimizi ve hizmet çözümlerimizi insanlar özgün kılabilir. Bunun için önce insan, sonra da sistem odaklı olunmalıdır. Bu yüzden altyapınızı hem insan hem de sistem olarak yeniden gözden geçirmenizi şiddetle tavsiye ederim.

Otomotiv perakendeciliğinde rekabet üstünlüğü farklı olmaktan kaynaklanıyor, zira aslına bakarsanız her bayi birbirine benziyor. Farklılık ise kurumların yaptıklarından çok bireylerin nasıl hareket ettiğine bağlı. Eğer farklı olma fikrine dijitalde tavır geliştiremiyorsak, yeni çağda sizi “1 tıkla bulan” müşteri adayı mazallah geldiği gibi “1 tıkla terk eder”. Hepsi bu.

Hatırlarsanız önceki yazılarımda, yetkili satıcıların insana yapacağı yatırımın en üst düzeyde kararlılık gerektirdiğini söylemiş ve eklemiştim; dijital dünyanın karmaşık ihtiyaçlarını karşılamak üzere yeni tip çalışanları istihdam etmek veya ümit vaad eden mevcutları sürekli geliştirmek gerekiyor. Artık showroomlarda da, call center'da da otomobil uzmanları oturmalıdır, satıcılar değil.

Bu yüzden bu yazımda size “yeni nesil danışman” ifadesiyle neyi kast ettiğimi, bu kişilerin ana yetkinliğinin aslında ne olduğunu ve 1 tıkla gelen müşteri adayının



1 tıkla nasıl gidebileceğine dikkat çekerek etkin bir “lead yönetim sistemi”ne neden ihtiyaç duyulacağını anlatacağım.

Müşteri davranışları hızla değişmektedir ve artık müşteriler daha fazla online araştırma ve daha az bayi ziyareti yapma eğilimine girmişlerdir. Alım kararına yakın olan müşteri adayları artık çoğunlukla araştırmalarını internette tamamlıyor ve eskisi kadar bayi dolaşmadan sonuca yaklaşıyor, akabinde de 1-2 bayi ziyaretiyle satın alma gerçekleştiriliyor. Biz bunlara “DİJİTALLEŞEN MÜŞTERİ” diyoruz ve nüfusu hızla artmakta olan bu yeni tipin, konvansiyonel müşteriden farklı ele alınması gerektiğini söylüyoruz.

Marka sadakatı ve kararlılığı düşüyor; satın alma sürecinin en başında, artık alıcıların sadece beşte biri hangi marka ve modeli istediğini biliyor. Sadece aradığı modeli bulmak için değil, bayi seçmek için de internet en çok kullanılan kanallardan. Bu yollarla bayilere gelmekte olan online taleplere geç ve eksik geri dönüş ise, bayi, marka, model değiştirmeye neden olabiliyor. Sonuç olarak, "1 tıkla gelen 1 tıkla gidiyor".

Yani başlangıçta, konu tamamen hızla ilgili. Geçenlerde bu konularda üstat olan Amerikalı bir dostumun dediği gibi, "seninle internette bağlantıya geçen müşteri adayına 1 saatten daha geç dönüşürsen, onun sana gelme ihtimali 20 saatte döndüğün müşteri adayıyla aynıdır. Halbuki eğer 1 saatten daha erken bir sürede dönüş yapıyorsan, o müşteri adayı ile bir showroom randevusu ayarlama olasılığın çok yüksektir".

Ancak hız da yeterli değil, görüşmenin kalitesi ve takip devamlılığı da kritik konular olarak sürecin sonucunu etkiliyor. Bu yüzden müşteri adaylarını (bunlara Lead diyoruz) ele alma performansı artık otomobil satışlarında üstünlük sağlanabilecek birkaç avantajdan biridir.

Dijitalleşen müşteriye showroom'a getirmek için bundan sonra "yeni nesil danışmanlara" veya farklı bir söylemle; "yeni bir yaklaşıma" ihtiyaç var. Bu yaklaşımın ne olduğunu ve neden gerektiğini gerçek bir hikaye ile anlatmaya çalışacağım.

Küresel durgunluk esnasında 2011'de (işler kötü giderken), "Bearing point" isimli bir firma tüm Avrupa'da gölge müşteri araştırması yaparak internetten gelen test sürüşü taleplerinin bayiler tarafından nasıl takip edildiğini araştırdı. Sonuç felaketti!

- Ortalamada , müşteri adaylarının 50%'den azı takip ediliyordu.
- En iyi davranış şeklinin dijitalleşmiş olan bu müşteri adaylarının telefon ile aranarak showroom

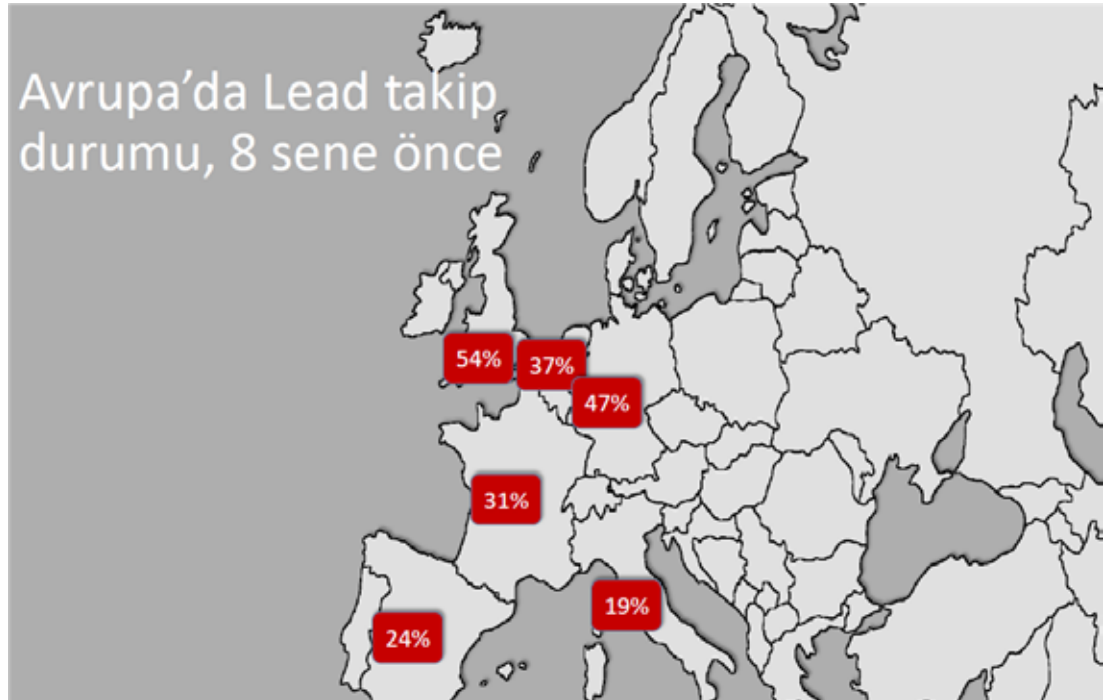
randevusuna dönüştürülmesi olduğu konusunda ise herkes aynı fikirdiydi. Bunun birkaç nedeni vardı;

- ✓ e-mail'e göre daha telefon daha hızlı ve karşılıklı diyalog gerçekleşeceğinden daha etkiliydi.
- ✓ Ölçülebilirdi, yani iyileştirilebilirdi.
- ✓ Eğitime açıktı. Kayda alınan aramalar üzerinden etkili eğitimler yapılabilecek ve iyileştirme süreçleri olabilecekti.
- ✓ Kişiseldi. Kişisel etkileşimin gücü hiçbir başka mecedra olamazdı.
- Bayiye ulaşmak için yol tarif etmek

bile kişisel etkileşimi güçlendirmek için müthiş bir fırsattı.

Bunlar ortaya çıkınca da, Avrupa pazarlarında müthiş bir odaklanma yaşandı ve 24 saat içerisinde 90% ve 1 saat içerisinde de 75%'e varan takip performanslarına ulaşıldı.

Hız gerçekten önemli. Elimizdeki veriler, ne kadar hızlı dönüş sağlanırsa showroom ziyareti olasılığının o kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Ayrıca diğer bir bulgu da, akşamüstlerinde (19:00-21:00) yapılan aramaların sonuçlarının çok daha pozitif olduğu yönünde.



Fakat genellikle şuna benzemektedir...



Bakacak olursak, satıcıların sadece %25'i genellikle iki kere arama yapıyor. Ama buna karşın, 5 müşterinin 4'ü ise taleplerine yetersiz bir yanıt aldıklarında markayı, modeli veya bayiyi değiştirmeye karar veriyorlar. Görülen o ki; Dijitalleşen Müşteri'yi doğru ele alacak yaklaşım, sektörün bayi tarafında henüz tam olarak kabul görmüyor.

Bu bilince ve bakış açısına sahip yeni nesil satış danışmanları henüz yaygın değil. Eskiler ise bunu bir yük olarak görüyor.

Daha çok lead üretmek ve buna paralel olarak ta satış danışmanlarına Lead'lere nasıl döneceğini öğretirken bir tavrı değişikliği sağlamak zorundayız.

Sevgili dostlar, daha çok lead yaratmanın yollarını bulun ama bütçeleri boşa harcamayın. Bu yüzden önce sonuçlara etki edebilecek bir lead yönetim sistemi altyapısına (<https://dealerdoping.com/urunlerimiz/dealercom/>) sahip olarak süreçleri veriyle yönetin ve bu bu veri sayesinde de yeni nesil satış danışmanları yetiştirmeye odaklanın.

Kısaca tanımlamak gerekirse yeni nesil danışmanlar, internetten gelen müşteri adaylarına da aynen klasik yollarla gelen müşterilere gösterdikleri otomobil danışmanlığı tavrını telefonda

sergileyerek onlarla başlangıçtan itibaren duygusal bağ kurabilen kişilerdir.

Ana görev, dijitalleşen müşteriyi showroom'a getirmektir ve bu görevin aktiviteleri ise şunlardır;

- ✓ Telefonu kullanarak irtibata geç.
- ✓ Güven uyandır.
- ✓ İhtiyacını belirle.
- ✓ Test sürüşü randevusu ver.

Nihai amaç doğru bir yöntemle ve en az maliyetle satış yapmak olduğuna göre, web sitesi trafiğini arttırmak ya da fazlaca "like almak" değil, dijital müşteri ile etkin şekilde bağlantıya geçmek otomotiv sektöründe oyunun yeni adıdır. Bunu sağlamak için de satış danışmanlarının geleneksel davranış

şeklini değiştirmeliyiz. Yani bu yeni ortama uyum gösterebilmek için bilgi, beceri ve tavır değiştirecek eylem gerekiyor. Zira Dijital Müşteri ile bağlantıya geçme tavrı, artık ek satış getirecek en etkin yol olmuştur.

Konu tamamen doğru bir tavır ve takiple ilgilidir.

Dijital Müşteri yaklaşımı konusunda ustalaşmak; satış ekiplerinizin dijital müşteri ile nasıl etkileşime geçmesi gerektiğini öğrenmeleri ve telefonda satış danışmanlığı süreçlerini içselleştirmeleriyle satış performanslarında somut artışlar sağlar.

İyi bir "yeni nesil danışman";

- 1) HIZLIDIR. Gelen taleplere en fazla yarım saat içerisinde dönüş yapar.
- 2) ETKİLİDİR. Müşterinin her türlü sorusunu karşılayacak yetkin cevaplar verir ve talebini karşıladığına emin olur. Müşteri adayının ihtiyacını anladığını ve ona uygun çözüm sunduğunu hissettirerek etkin iletişim kurar.
- 3) HAZIRLIKLI. Müşterinin hangi kanaldan geldiğini ve ne talep ettiğini bilir, gelebilecek müşteri taleplerine anlık cevap verebilecek şekilde hazırlıklı olur.
- 4) GÜVEN VERİCİDİR. Müşteri adaylarıyla temas ettiği her noktada tutarlı, doğru ve şeffaf bir şekilde davranır.
- 5) COŞKULUDUR. Temas ettiği kişiyle görev gibi değil, onun araç alma heyecanına ortak olarak, işini coşkuyla yapar.
- 6) TAKİPÇİDİR. Temasa geçilen müşterilerden kesin bir sonuç alana kadar temasa devam eder.

Sonuç olarak; her müşteri adayı hızlı ve kaliteli bir takibi hak eder. Aksi takdirde "1 tıkla gelen 1 tıkla gider".

konu tamamen takip'le ilgili



Satışçıların sadece **%25'i** iki kere arama yapar



Halbuki, müşteri adayını hazır hale getirebilmek için **8 kez takip araması** yapmak gerekmektedir.



Tüm işlemlerin **%80'i** 5 ila 12 kez takip edilmeyi gerektirmektedir



Müşteri adaylarının **54%'ü** 3 ay sonunda satış ile sonuçlanmaktadır

Türk otomotiv sanayisini rahatlatan düzenleme

Otomotiv sanayicilerinin, Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılması durumunda olumsuz etkilenmemeleri için otomotiv ürünlerinin tip onay geçerliliğinin sürdürülmesine yönelik düzenlemeye gidildi.



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca, otomotiv sanayicilerinin, Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılması (Brexit) durumunda olumsuz etkilenmemeleri için otomotiv ürünlerinin tip onay geçerliliğinin sürdürülmesine yönelik düzenleme yapıldı.

Bakanlığın konuya ilişkin tebliğ değişikliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından alınan bilgiye göre, otomotiv sanayi uluslararası mevzuat uyumunun sağlanması süreciyle büyük gelişme göstermeye devam ediyor.

Gümrük Birliği sonrasında, Avrupa Birliği (AB) otomotiv mevzuatının uyumlaştırma çalışmaları Bakanlık tarafından yürütülürken, bugüne kadar otomotiv sektörünü ilgilendiren 340 mevzuat ve mevzuat değişikliği yayımlanarak yürürlüğe konuldu.

Uluslararası mevzuat değişiklikleri çerçevesinde Türkiye'deki mevzuat da güncellenmeye devam ediliyor. Bu doğrultuda yapılan mevzuat uyumlaştırmalarıyla vatandaşların

karayollarındaki can ve mal güvenliğinin artırılması, kullanılacak araçların yüksek güvenlik seviyesine sahip olması amaçlanıyor.

Bugün yayınlanan tebliğ değişikliğiyle de olası Brexit durumunda otomotiv sektöründe kullanılan ve Birleşik Krallık Onay Kuruluşunca (Birleşik Krallık Onay Kuruluşunun verdiği belgeler Brexit sonrası Avrupa'da geçersiz hale gelecek) düzenlenmiş tip onayına sahip otomotiv ürünlerinin, söz konusu tip onaylarının geçerliliğinin sürdürülmesine yönelik iş ve işlemler düzenlendi.

Avrupa Birliği'nin kendi otomotiv sanayicileri için yaptığı düzenlemelerle uyumlu şekilde, paydaşlarla iş birliği içinde hazırlanan değişiklikle, otomotiv sanayicilerinin Birleşik Krallık'ın AB'den muhtemel ayrılığından olumsuz etkilenmemesi sağlandı.

Elektrikli araçlara ses ayarı Öte yandan, hibrit ve sade elektrikli araçlarda Akustik Araç Uyarı Sistemine (AVAS) ilişkin teknik hükümlerin belirlendiği AB'de yayımlanan regülasyonlar dikkate alınarak, "Motorlu Araçların ve Değiştirilebilir Susturucu Sistemlerinin Ses Seviyeleri İle İlgili Tip Onayı Yönetmeliği'nde

Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" de bugün yayımlandı.

Değişiklikle, AB düzenlemeleriyle uyumlu şekilde, hibrit ve sade elektrikli araçların meskun mahallerde diğer araçlar gibi ses çıkarmasının yanı sıra meskun olmayan mahallerde bu sistemlerin kapatılabilmesine yönelik düzenlemeye gidildi.

Düzenlemeler yeni üretilecek araçlar için geçerli olacak, geçişlerin kademeli yapılmasına imkan tanıdı.

Araç güvenliklerini artırmaya yönelik regülasyonlar Türkiye mevzuatına eklendi Bakanlığın bir diğer tebliğ değişikliğiyle de Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası 1958 Cenevre Anlaşması kapsamında Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonunca taraf ülkelerin mutabakatıyla oluşturulan 10 regülasyon otomotiv mevzuatına kazandırıldı. Böylece araçların güvenlik seviyelerini artırmaya yönelik uluslararası düzenlemeler Türkiye mevzuatına eklenmiş oldu.

Bundan sonraki süreçte de uluslararası otomotiv mevzuatının Bakanlık tarafından yakından takip edilerek, ilgili güncellemelerin ülke mevzuatına kazandırılmasına yönelik çalışmalara devam edileceği bildirildi.



Nazer Otomotiv Genel Müdürü
AYKUT PEKTEKİN

Başlıktaki dört kelime sizlere neyi düşündürüyor ?

Yazının devamını okumadan önce , bir soluklanın yarım dakika düşünün ve ardından lütfen okumaya devam edin, bakalım aynı dört kelime sizde nasıl fikirleri doğuruyor.

Aklıma gelenleri listeleyeyim.

- 1) Benzinli otomatik vites SUV araç almak kullanmak isteyen sürücülerin, şehir içerisinde dizel otomobil yakıt tüketim beklentileri,
- 2) Maaş + prim ile yaşamlarını idame ettirmeye çalışan, otomotiv plazası insanların sektörün mevcut durumunda kuru maaş ile yaşam düzenlerini korumaya çalışmaları,
- 3) Koca koca plazaların ayda 5 – 10 araç satarak;
 - a. ayakta kalma planları yapmaları,
 - b. bu gidişatın 2020'deki servis verimliliğine (%50'ye kadar kapasitelerimizin düşme ihtimali var) etkilerine ilişkin hazırlık yapmaktansa, mevcut sıkıntıların stresi ile sadece günü kurtarmaları,
 - c. Distribütörden gelecek primler ile işlerini hala sürdürülebilir kılmaya çalışmaları,

Civciv yemiyle aslan beslenmez

- d. Cam, çerçeve yatırımları için halen baskı altında kalmaları,
- 4) Distribütörlerin sistemlerinin sürdürülebilir olması için elinde ateşi körükleyecek odun kalmaması,
- 5) Bankaların;
 - a. otomotiv sektörünün mihenk taşı olan plazaların ve araç ihtiyacı olan ticari işletmelerin nakit akışlarından çıkıp, sadece bireysel müşterilere konsantre olarak sektörü destekliyoruz beyanları,
 - b. distribütörler ile birlikte plazaların çalışanlarına prim sistemleri düzenleyerek, plaza sistemini yönetme arzuları

Yukarıdaki kaynaklarla/gidişatla, sektörün karnını doyurması, sürdürülebilir olması maalesef zor.

Peki böyle bir ortamda ne yapmalı ?

Nehire karşı efor sarf edip, boşa çaba ile yorulmaya değmez ! Ne olursa nehir ile birlikte yüzerim, bunun formülü nedir diye düşünün ...

İçinde bulunduğumuz konjonktürün sağladığı haleti ruhiye sebebiyle insan olmanın bize sağladığı gücü unuttuğumuz fikrindeyim ...ÜRETKENLİK ... İnsan zihni fikri üretmek için yapılmış , kötü fikirleri depolayıp ahlânıp vahlanmak için değil. Düşünsenize Mc Donalds'tan daha iyi hamburger yapabilir misin ?

Eliniz mutfak işlerine yatkınsa, cevabınız büyük ihtimalle evet olacaktır. Bence de yanıt evet olmalı. Dünyada bu soruya evet diyen, Mcdonalds'tan daha iyi hamburger hazırlayan, pişirebilen ve servis yapabilen muhtemelen binlerce insan var.

ama soruyu "Mc Donalds'tan daha iyi bir sistem inşa edebilir misin?" olarak çevirirsek, Bu soruya evet diyecek insan sayısının oldukça azalacağını düşünüyorum.

Gün; gelişim, değişim günü. Sistemlerimizi sorgulamak ve mevcut duruma göre derhal aksiyon alıp, yapılanma günü ... Eski alışkanlıklarımız ve kaktırlmış iş yapış kültürümüzü bir yana koyun, alın başınızı iki elinizin arasına düşünün, sektörün işleyişi nasıl olmalı !

Eğer;

- ticari yaşamınızın bir yıl sonra son bulacağını bilseydiniz, nasıl adımlar atardınız?
- ömrünüzün son on yılını sürdürdüğünüzü bilseydiniz, iş yaşamınızı nasıl planlardınız ? Sorular ağır, hem matematiğinizi kullanın ve hesap yapın, hem de duygularınızı kendinize itiraf edin ve hayatınızın/ varlığınızın ilerleyiş yönünde kararlarınızı verin.

Size karar vermenizi kolaylaştıracak bir önerim var, alın kağıdı kalem yazımın başında yazdığım beş madde benzeri, hem kendinizde ki, hem de ticari yaşamınızda ki şükürlerinizi, keşkelerinizi kısa kelimelerle listeleyin. Sonra bu kelimelerin her birinin karşısına sizin için neyi ifade ettiğini yazın. Ne kadar şiddetle bu tespitleriniz için çaba sarf ediyorsunuz kendinize bakın.

"Civciv yemiyle aslan beslenmez" derken akıllar iş yaşamına ve sürdürülebilirliğe gitmiş olabilir. Peki siz içinizdeki aslanı neyle besliyorsunuz ... ?

Lütfen fikir ve görüşlerinizi aykut.pektekin@oyder-tr.org eposta adresi üzerinden bana yazın.

Otomotivde Rusya'ya 500 milyon dolar ihracat hedefi

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Sabuncu, "2019 yılında Rusya'ya yönelik otomotiv ihracatımızın 500 milyon doların üzerine çıkmasını bekliyoruz." dedi.

Türkiye otomotiv sektörünün ihracattaki tek temsilcisi olan Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), Rusya'da gerçekleştirilen MIMS Automechanika Moskova Fuarı'na 52 Türk firmasıyla katıldı.

OİB'den yapılan açıklamaya göre, Türkiye ihracatının lider sektörü olan otomotiv endüstrisi, en önemli ticari partnerlerinden olan Rusya ile iş birliği fırsatlarını geliştirmek ve ihracata ivme kazandırmak için 26-29 Ağustos'ta gerçekleştirilen MIMS Automechanika Moskova Fuarı'na katıldı.

Türkiye otomotiv sektörünün ihracattaki tek temsilcisi olan OİB tarafından düzenlenen milli katılım organizasyonu otomotiv sektörünün önde gelen 52 Türk firması fuarda yer aldı.

Dünya otomotiv endüstrisinin en önemli fuarları arasında gösterilen MIMS Automechanika Moskova Fuarı'na katılan Türk firmaları, otomotiv yan sanayi ürünlerinden ticari araçlara, iç dizayndan güvenlik ekipmanlarına, motor

aksamı ve parçalarından ses sistemleri ve telekomünikasyona kadar birçok ürün ve hizmetlerini tanıtma fırsatı buldu.

Ayrıca fuarla eş zamanlı olarak gerçekleştirilen Uluslararası Moskova Otomotiv Forumu etkinlikleri (IMAF) kapsamında OİB milli katılımı fuarda yer alan otomotiv firmaları, ikili iş görüşmeleri yaptı. Katılımcı Türk firmaları hem Rus alıcılarla hem de dünyanın dört bir yanından fuara katılan sektör temsilcileriyle bir araya gelerek yeni ticari bağlantıların oluşmasına imkan buldu.

Ticarette 100 milyar dolar hedefi OİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Orhan Sabuncu, IMAF etkinlikleri kapsamında gerçekleştirilen "Rus Otomotiv Endüstrisinin Geleceği" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı.

Açıklama görüşlerine yer verilen Sabuncu, fuara bu yıl 52 Türk firmasıyla katıldıklarını ancak gelecek yıl rekor bir katılımcıya ulaşmayı hedeflediklerini bildirdi.

Rusya ile Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesi neticesinde iki ülke arasındaki karşılıklı ticarette de artış yaşandığını belirten Sabuncu, şunları kaydetti:

"İki ülke arasında ticaret hacmi bugün 26 milyar dolarken bu rakamın 100 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor. Bildiğiniz gibi bu durum en son yapılan Liderler Zirvesi'nde de iki ülke lideri tarafından dile getirildi. Otomotiv endüstrisi hem Rusya hem de Türkiye için kritik sektörlerin başında yer alıyor. Bu sebeple de Rusya ile karşılıklı birçok potansiyel iş birliği alanları var. Biz, bu iş birliklerini oluşturmak ve geliştirmek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Daha önce 1,2 milyar dolara ulaşan ülkemizin Rusya'ya yönelik otomotiv ihracatı, bir dönem gerileme yaşasa da son iki yıldır yeniden artışa geçmiş durumda. 2019 yılında Rusya'ya yönelik otomotiv





Hayaller Sıfır, Gerçekler 2.el..!

2.el Pazarı ise, Ocak-Temmuz döneminde Otomobilde %5,69 daralma ile 3.280.157 adetten 3.093.480 adete inerken, Hafif Ticari Araç pazarı ise %3,81 daralma ile 832.685 adetten 800.948 adete geriledi.

Otomotiv sektöründe işler iyi gitmiyor ve son 17 yılın en kötü pazarı yaşanmakta...Rakamlara kısaca bir bakmak gerekirse, Otomobil pazarı Ocak-Ağustos dönemin de 2018 aynı döneme göre %43,94 kayıpla 344.870 adetden 193.320 adete gerilerken, Hafif Ticari Araç pazarı aynı dönemde %51,86 kayıpla 95.558 adetden 45.997 adete geriledi.

2.El Pazarı ise, Ocak-Temmuz döneminde Otomobilde %5,69 daralma ile 3.280.157 adetten 3.093.480 adete inerken, Hafif Ticari Araç pazarı ise %3,81 daralma ile 832.685 adetden 800.948 adete geriledi. Toplam da %45,66 daralan Sıfır Araç Pazarına karşılık sadece %5,31 daralan 2.El Toplam Araç pazarı hala hareketliliğini korumakta.

Peki Pazar nasıl ilerler? Rakamlar göstermekte ki 2019 yılı Otomotiv Pazarı 350-370.000 bandında yılı kapatacak. Pazarın toparlanıp büyümeye geçebilmesi için de ne yazık ki ortam ve ekonomik veriler yakın tarihte uygun görünmüyor...Çünkü hala ulaşılabilir noktaya gelmeyen faiz oranları, oynak bir zeminde hareket eden kurlar, 2. çeyrekte de %1,5 seviyesinde daralan Ekonomi, Bankaların kredi verme noktasında gösterdikleri iştahsızlık ve

halkın alım gücünde özellikle son 12 aylık dönemde yaşanan büyük düşüş göstermekte ki, pazarın eski günlerine dönmesi ancak 2020 sonrasına kalıyor...

Bu noktada bayilerimizin fonksiyonlarını yürütebilmesi için gerekli enerji 2.El pazarında bulunuyor... Bunu rakamlarla gösterebilmek adına, Otomobil ve Hafif Ticari Araç pazarlarını 2.El Pazar rakamları ile birlikte görmek gerekiyor.7 Coğrafi Bölgemiz ve 81 ilimizde oluşan Sıfır Araç ve 2.El Araç karşılaştırması, Sıfır Araç başına satılan 2.El Araç adetleri, 2018-2019 dönemi için ayrı ayrı oranlanmakta.

2018 yılında Sıfır Otomobil başına satılan 2.El Otomobil adeti 9,05 iken, 2019 yılında satılan her sıfır Otomobile karşılık 15,07 adet 2.El Otomobil satıldı.

Hafif Ticari Araç pazarında ise 2018 yılında 7,81 olan oran, 2019 yılında satılan her Sıfır Hafif Ticari Araca karşılık 16,27 adet 2.El Hafif Ticari Araç olarak karşımıza çıkıyor.

Marmara Bölgesinde 2018 yılında Sıfır Otomobil başına 5,32 adet 2.El Otomobil satılırken, 2019 yılında oran 9,50 adete çıktı...

Elbette günümüzde artık 2.El ticareti de kara düzen yapılamayacak kadar önemli ve dikkat isteyen bir alan olarak karşımıza çıkıyor. Peki bu noktada ne yapmalıyız?

Unutulmamalı ki, Türkiye büyük bir ülke ve fiyatlar her bölgesinde farklılık göstermektedir. İstanbul'da 80K olan bir araç, Trabzon'da 77K, İzmir'de 79K, Hatay'da 75K yada Ankara'da 81K olabilmekte.

Fiyatı oluşturan en önemli faktör arz talep dengesi ve bulunurluluktur. Bu nedenle satış yaptığınız il yada ilçede, pazarda satışı fazla olan, bulunurluluk yani park sayısı ile oluşan döngü oranları, tercih edilen model yılı ve tip detayları hayati önem taşımakta. Doğru araç parkı ile hem minimum stok maliyeti, hem de maksimum kar fırsatı yakalanabilir. Artık veriden ve analizden uzak ticaret yapmak mümkün değil..

Siz sevgili bayilerimiz, sormak ve öğrenmek istediği her konuda bizi arayabileceğinizi bilmenizi isterim.

TÜRKİYE SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					TÜRKİYE 2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
BÜLGE ADI	2018	2019	Değişim		BÜLGE ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
ADANA	2.340	938	-60,34%		ADANA	22.800	22.772	-0,12%		9,49	23,74
ANTALYA	3.393	1.950	-42,29%		ANTALYA	14.933	16.547	-6,94%		10,38	10,77
BURSA	979	82	-91,54%		BURSA	2.808	2.449	-12,82%		14,05	12,96
İZMİR	1.235	464	-62,47%		İZMİR	18.435	16.999	8,47%		13,88	17,88
İSTANBUL	343	88	-74,34%		İSTANBUL	4.637	4.437	4,54%		14,35	47,68
KARABÜĞHİTİ	806	427	-46,99%		KARABÜĞHİTİ	8.012	8.481	-4,99%		10,77	54,33
MEHİR	2.074	949	-54,15%		MEHİR	21.944	21.887	0,26%		10,88	25,48
ÖZELİTİ	793	101	-87,40%		ÖZELİTİ	4.724	4.543	3,99%		21,79	34,39
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim		İL ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

TÜRKİYE SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					TÜRKİYE 2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI					2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
BÜLGE ADI	2018	2019	Değişim		BÜLGE ADI	2018	2019	Değişim			
AKDENİZ BÖLGE	10.448	5.322	-50,25%		AKDENİZ BÖLGE	101.059	119.854	-1,78%		10,33	22,32
ERZ. BÖLGE	10.410	4.417	-57,05%		ERZ. BÖLGE	10.333	10.540	0,20%		8,45	10,70
MARMARA BÖLGE	64.312	8.934	-86,14%		MARMARA BÖLGE	253.210	263.718	-3,74%		5,15	5,23
KARADENİZ BÖLGE	6.795	3.019	-55,77%		KARADENİZ BÖLGE	19.677	86.816	-77,34%		12,49	28,83
Ç. ANADOLU BÖLGE	20.373	10.267	-49,62%		Ç. ANADOLU BÖLGE	147.781	145.536	1,58%		7,65	14,37
DOĞU ANADOLU BÖLGE	3.565	1.732	-50,77%		DOĞU ANADOLU BÖLGE	42.841	36.581	16,50%		10,31	20,71
GÜNEYDOĞU ANADOLU	6.793	2.551	-62,45%		GÜNEYDOĞU ANADOLU	63.754	54.819	12,20%		9,50	21,49
TOPLAM	184.574	48.223	-73,88%		TOPLAM	822.441	669.948	-18,91%		7,81	16,27

SPİRİT RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI				2.EL RAFFİ TİCARİ ARAÇ PAZARI				2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm	2019 Sıvı HİTA Başlangıç Sektör 2.01 HİTA Ölçüm
İL ADI	2018	2019	Değişim	İL ADI	2018	2019	Değişim	Ölçüm	Ölçüm
ADANA	2.360	938	-60,34%	ADANA	22.800	22.772	-0,12%	9,49	23,74
ANTALYA	3.393	1.950	-42,29%	ANTALYA	14.933	16.547	-6,94%	16,77	18,77
BURSA	179	84	-53,63%	BURSA	7.808	2.490	-68,32%	16,05	12,96
GAZİANTP	2.233	94	-95,83%	GAZİANTP	16.025	16.999	-9,20%	12,18	21,80
İSTANBUL	261	88	-66,28%	İSTANBUL	4.637	4.437	0,45%	15,85	41,08
KARABİHR	806	677	-16,89%	KARABİHR	11.015	11.417	-4,56%	13,77	14,13
KONYA	2.734	141	-94,84%	KONYA	21.944	21.887	0,26%	12,48	12,48
ORDU	293	11	-96,24%	ORDU	4.704	4.554	3,19%	23,9	36,79
AKDENİZ BÖLGESİ	18.878	5.322	-72,02%	AKDENİZ BÖLGESİ	121.871	119.856	-1,64%	11,33	22,42

Otomotiv sektörü 'mega trendlerle' dönüşecek

Otomobil sektöründeki gelişmelerin gelecek 10 yılda bundan önceki 50 yılda olandan daha fazla etki oluşturması bekleniyor.

Küresel otomotiv sektörünün geleceğini, otonom sürüş, bağlantılılık, elektrifikasyon ve ortak hareketlilik gibi "mega trendlerin" şekillendirmesi beklenirken, sektörün gelir hacminin 2030'da toplam 7,7 trilyon dolara çıkacağı tahmin ediliyor. Geleneksel olmayan iş alanlarının sektörden aldığı payın artması ve gelir hacminin 4,3 trilyon dolara çıkması öngörülüyor.

Ekonomi dergisi McKinsey Quarterly'nin yayımladığı bir araştırmadan derlediği verilere göre, otomotiv sektöründeki gelişmeler gelecek 10 yılda bundan önceki 50 yılda olandan daha fazla etki oluşturacak.

Buna göre, 20'nci yüzyılın başlarında gerçekleşen teknolojik yenilikler otomobilleri ve dolayısıyla dünyayı dönüştüren bir kırılma noktası olurken, sektörde köklü değişimlere yol açacak ikinci bir "kırılma noktası"nın daha gerçekleşmesi bekleniyor.

Mega trendlerin karakterize edeceği bu gelişmeler dünyanın dört bir yanındaki otomobil üreticileri, servis sağlayıcıları, gelişmelere ivme kazandıran teknoloji şirketlerinin görüşleri ve kullanıcı eğilimleriyle birlikte değerlendiriliyor.

Gelir payının yarısından fazlası "dağınık" iş alanlarına kayacak

Araştırmaya göre, 2030 yılına kadar otomotiv endüstrisindeki gelir payının yüzde 50'sinden fazlası "dağınık" yani geleneksel olmayan iş alanlarına kayacak. Böylelikle taksiler, sürücülü araçlar ve petrol satışı gibi geleneksel olarak sınıflandırılan iş alanlarındaki gelirlerin yüzde 38 düşeceği tahmin edilirken, internet aracılığıyla araç çağırma, orta ve ileri düzey otonom araçlar ve algoritma tabanlı sigortacılık gibi yeni iş



alanlarının gelir payında yüzde 56'lık bir yükselme öngörülüyor.

Küresel otomotiv sektöründe 2015'te toplam 5,5 trilyon dolar olan gelirlerde geleneksel gelirlerin payı 5,4 trilyon dolar, yeni iş alanlarının gelir payı ise 0,1 trilyon dolar olarak kaydedildi. 2030 yılına gelindiğinde ise toplam gelir hacminin 7,7 trilyon dolara çıkması beklenen sektörde, geleneksel gelirlerin payının 3,4 trilyon dolara düşmesi, teknolojik gelişmelerle birlikte yeni fırsatların yaratacağı iş alanlarındaki gelir hacminin ise 4,3 trilyon dolara çıkacağı tahmin ediliyor.

Geleneksel otomobillerden "sanal şoförlere"

Geçmişte "özgürlük makineleri" ilan edilen geleneksel otomobiller, bugünün koşullarının ötesinde, yüksek seviye yapay zeka ve sezgisel

arayüzle geliştirilen, sürücü ve yolculara geniş çaplı özgün deneyimler sunan otomobillere dönüşecek.

Amerikan Otomotiv Mühendisleri Derneğinin (SAE) tanımlamasına göre, otomotiv sektöründeki en köklü değişimlerden biri olarak gösterilen otonom yani sürücüsüz veya sürücüye çok az ihtiyaç duyan araçlar, sürücü kontrolü açısından 5 seviyede değerlendiriliyor: Tamamen sürücü kontrolündeki geleneksel otomobillerden sonra gelen ve temel seviyede bağlantılılık özellikleri barındıran L-1'den (Level 1- 1. seviye), tüm yol koşullarında sürücüsüz ve tam zamanlı performans gösteren otonom sürüş sistemini ifade eden L-5'e kadar uzanıyor.

Buna göre, "genel donanım bağlantılılığı" kategorisindeki L-1 otomobillerde sürücüler, temel

araç kullanımını yürütebilecek ve teknik pozisyonu gözlemleyebilecek. L-2 olarak sıralanan "bireysel bağlantılılık" kategorisinde sürücü, dışarıdaki dijital ekosistem ve platformlar aracılığıyla dijital hizmetlere ulaşmak için kendi bireysel profilini kullanacak.

"Tercih bazlı kişiselleştirme" kategorisindeki L-3 otomobillerde sürücüler,

kişiselleştirilmiş kontrollerden ve kendi oluşturdukları bilgi-eğlence içeriğinden yararlanabilecekken, "canlı çoklu-algı etkileşimi" kategorisindeki L-4 otonom özelliği sürücülere, araçla canlı etkileşim kurma, hizmet ve fonksiyonlar üzerine proaktif öneriler edinme fırsatı sunabilecek.

En üst seviyede otonomluk özellikleri taşıyan ve "sanal şoför" olarak

değerlendirilen L-5 tipi araçlarda ise bilişsel yapay zeka, tüm yolcuların belirtilen ve belirtilmeyen ihtiyaçlarını karşılayacak, karmaşık ve programlanmamış görevleri tespit ederek uygulayacak.

Araştırmaya göre 2030 yılına kadar yeni araçların yüzde 45'i L-3 sınıfı araçlardan oluşacak.

Otomotiv sektörü "mega trendlerle" dönüşecek

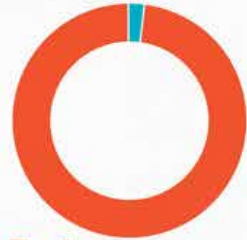
Otomobil sektöründeki gelişmeler gelecek 10 yılda bundan önceki 50 yılda olandan daha fazla etki oluşturacak

KÜRESEL OTOMOTİV SEKTÖRÜ GELİRİ

2015

5,5 TRİLYON DOLAR

0,1 trilyon doları
yeni iş alanları



5,4 trilyon doları
geleneksel gelirler

2030

7,7 TRİLYON DOLAR

4,3 trilyon doları
yeni iş alanları



3,4 trilyon doları
geleneksel gelirler



Taksiler, sürücülü araçlar ve petrol satışı gibi **geleneksel** olarak sınıflandırılan iş alanlarındaki gelirlerin **%38 düşeceği tahmin ediliyor**



İnternet aracılığıyla araç çağırma, orta ve ileri düzey otonom araçlar ve algoritma tabanlı sigortacılık gibi **yeni iş alanlarının gelir payında %56'lık artış bekleniyor**

GELENEKSEL OTOMOBİLLERDEN "SANAL ŞOFÖRLERE"

Sürücü kontrolü açısından 5 seviyede otonom araçlar

L-1 "Genel donanım bağlantılılığı": Sürücüler, temel araç kullanımını yürütebilecek ve teknik pozisyonu gözlemleyebilecek

L-2 "Bireysel bağlantılılık": Sürücü, dışarıdaki dijital ekosistem ve platformlar aracılığıyla dijital hizmetlere ulaşmak için kendi bireysel profilini kullanacak

L-3 "Tercih bazlı kişiselleştirme": Sürücüler, kişiselleştirilmiş kontrollerden ve kendi oluşturdukları bilgi-eğlence içeriğinden yararlanabilecek

L-4 "Canlı çoklu-algı etkileşimi": Sürücülere, araçla canlı etkileşim kurma, hizmet ve fonksiyonlar üzerine proaktif öneriler edinme fırsatı sunabilecek

L-5 "Sanal şoför": Bilişsel yapay zeka, tüm yolcuların belirtilen ve belirtilmeyen ihtiyaçlarını karşılayacak

2030'a kadar yeni araçların **%45'i L-3 sınıfı** araçlardan oluşacak

'Otomotivde ÖTV indirimi beklentisi satın alma kararlarını etkiliyor'

Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Kılıçer, "Otomotivde ÖTV indirimi beklentisi müşterilerin satın alma kararlarını etkiliyor" dedi.

Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kılıçer, otomotivde ÖTV indirimi beklentisinin müşterilerin satın alma kararlarını etkilediğini belirterek, "Müşteriler, bu beklentileri görmeden ve ÖTV konusunda net bir açıklama duymadan maalesef satın alma kararını şu an için erteliyorlar. Temmuz ayına baktığımızda satışlarımızın büyük bir çoğunluğu zaten ÖTV muaf satışlardan oluşuyor diğer markalarda olduğu gibi. Şu anki durumu normal bir durum olarak görmüyorum." dedi.

Kılıçer, Honda'ya özgü i-MMD (Akıllı Çok Modlu Sürücü) teknolojisine sahip yeni Honda CR-V Hybrid modelinin tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada, otomobil pazarında ocak-haziran döneminde yüzde 43'lük bir daralma yaşandığını ve Honda'nın satışlarının da bu dönemde yüzde 40 civarında azaldığını söyledi.

ÖTV indirimi beklentisinin müşterilerin satın alma kararlarını etkilediğini vurgulayan Kılıçer, şunları kaydetti:



**Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı
BÜLENT KILIÇER**

"Müşteriler, bu beklentileri görmeden ve ÖTV konusunda net bir açıklama duymadan maalesef satın alma kararını şu an için erteliyorlar. Temmuz ayına baktığımızda satışlarımızın büyük bir çoğunluğu zaten ÖTV muaf satışlardan oluşuyor diğer markalarda olduğu gibi. Şu anki durumu normal bir durum olarak görmüyorum.

ÖTV teşvikinin devam edip etmemesi herkesin kafasında aynı şeyi ifade ettikten sonra bu beklentiler de bir şekilde ortadan kalkacaktır. Önümüzü daha net bir şekilde görme imkanımız olacak. Bundan

sonra durumun biraz daha düzeleceğini düşünüyorum. Ancak şöyle de bir gerçek var. Bir daralma söz konusu pazarda ÖTV teşviğiyle beraber. Bu durum çok da fazla sürdürülebilir bir şey değil. Umarız bu konuda bir adım atılır."

"Temmuzda toplam pazar 10-15 bin bandında kalabilir"

Kılıçer, temmuzda toplam pazarın 10-15 bin bandında kalabileceğini ve bunun da yaklaşık yüzde 75-80 arasında bir daralma anlamına geldiğini dile getirdi.

Diğer taraftan ihracatın planları doğrultusunda aynı şekilde devam ettiğini aktaran Kılıçer, "Yıl sonunda 12 bin adet ihracat ve 35 bin civarında da üretim düşünüyoruz. Burada herhangi bir sıkıntımız yok. Üretimde çift vardiyaya devam ediyoruz şu an için. Dolayısıyla üretim ve ihracatta herhangi bir sıkıntımız yok. Ama iç talebe baktığımızda planlarımızın oldukça gerisindeyiz. Diğer tüm markaların yaşadığı ortamı biz de yaşıyoruz." ifadelerini kullandı.

Honda CR-V Hybrid 20 Temmuz'da Türkiye yollarında

Bülent Kılıçer, lansmanı yapılan Honda CR-V Hybrid modeline ilişkin de bilgiler verdi.

Honda CR-V Hybrid'in Honda'ya özgü i-MMD teknolojisi ile yola çıkan ilk araç olduğunu belirten Kılıçer, "Honda CR-V Hybrid, elektrik motoru devredeyken benzinli motorun elektrik üretmesini sağlayan bu teknoloji sayesinde yakıt ve elektrik enerjisini en verimli şekilde kullanmayı sağlıyor. Elektrikli Sürüş, Hybrid Sürüş ve Benzinli Sürüş olmak üzere üç farklı sürüş modu arasında otomatik olarak geçiş yapılmasını sağlayan i-MMD teknolojisi, sürücünün sürüş modları arasında geçiş yapma ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Bu da Honda CR-V Hybrid'i klasik hibrit araçlar arasında farklı kılıyor." şeklinde konuştu.

Yeni CR-V Hybrid'in mevcut CR-V'nin sofistike ve sportif dış görünümünü yansıttığını dile getiren Kılıçer, aynı zamanda Honda CR-V Hybrid'in de karasöre bütünleşmiş şasisi, sahip olduğu sürüş dinamikleri, asfalt ve off-road performansı, üstün konfor seviyesi ile tüm zamanların en güvenli CR-V'si olma özelliğini de taşıdığını sözlerine ekledi.

"Honda CR-V Hybrid'in 30 bin satış adedine ulaşmasını öngörüyoruz"

Honda Türkiye Başkanı Takuya Tsumur ise Honda'nın bugüne kadar dünyada 3 milyona yakın hibrit araç sattığını söyledi.

Honda olarak insana verdikleri değeri, insanlığı daima ileri taşıyarak

gösterdiklerini dile getiren Tsumur, "Tıpkı 1999 yılında hibrit teknolojisini Avrupalı kullanıcıların, 2007 yılında ise Türk kullanıcıların hayatına ilk katan marka olmamız gibi. O günden beri, süper spor modelimiz NSX de dahil olmak üzere hibrit otomobil sayımız hızla artmaya devam ediyor. Günümüz Formula 1 teknolojisinde hem Red Bull hem de Toro Rosso takımlarında kullandığımız hibrit motor her geçen gün yarış performansını artırarak hedefine emin adımlarla ilerliyor." değerlendirmesinde bulundu.

"Şimdi de yeni CR-V ile i-MMD adını verdiğimiz en gelişmiş hibrit teknolojimizi size sunmanın heyecanını yaşıyoruz." diyen Tsumur, CR-V Hybrid modelini 2030 global vizyonları kapsamında çok önemli bir kilometre taşı olarak gördüklerini ve ilk defa CR-V Hybrid'te kullandıkları i-MMD motor teknolojisi ile yeni bir dönem başlattıklarını bildirdi.

Honda CR-V Hybrid'in satışa çıktığı pazarlarda 30 bin satış adedine ulaşmasını öngördüklerini belirten Tsumur, "Türkiye'de hibrit araçların algılanması hızla arttı. 2016 ve 2018 sonuçlarına göre, hibrit araç seçeneğini düşünenlerin oranı yüzde 18'den yüzde 34'e yükselirken, dizel düşünürlerin oranı yüzde 73'ten yüzde 59'a düştü. Bu verilerin, hibrit teknolojisinin önümüzdeki dönemi belirleyeceği en önemli göstergeler olduğuna inanıyoruz." dedi.

Honda CR-V Hybrid, 450 bin liradan başlayan fiyatlarla satışa çıkacak

Öte yandan, Avrupa'da satışa sunulan ilk hibrit Honda SUV modeli olan ve i-MMD teknolojisi ile rakiplerinden ayrılan Honda CR-V Hybrid, Türkiye'de 20 Temmuz'da 450 bin liradan başlayan fiyatlarla satışa sunulacak.

Yakıt verimliliği ve sürüş performansı sunan i-MMD teknolojisinin kullanıldığı ilk model olan Honda CR-V Hybrid de tüm zamanların en güvenli SUV'u olma özelliği taşıyor.

Honda CR-V Hybrid'in sisteminde, var olan güç kaynakları arasında sorunsuz geçiş yapmayı sağlayan i-MMD

teknolojisi kullanılıyor. Honda CR-V Hybrid bu teknolojiyi kullanarak yola çıkan ilk araç oldu.

Honda'nın 2025 yılı 'Elektrikli Vizyon' stratejisi kapsamında geliştirilen, sürüş koşullarındaki yüksek verimlilik seviyesi ile Avrupa genelinde başarısını kanıtlayan i-MMD Hybrid teknolojisi, iki adet güçlü elektrik motoru ile bir adet 2,0 litre hacimli i-VTEC Atkinson döngüsüne sahip benzinli motoru bir arada kullanıyor. Ayrıca i-MMD teknolojisi tamamen yenilikçi güç ve aktarma organı ile geleneksel mekanik şanzımana olan ihtiyacı da ortadan kaldırarak pratik bir çözüm sağlıyor.

3 farklı mod arasında geçiş yapılabilir

i-MMD teknolojisi, mümkün olan en yüksek verimlilik seviyesini sağlamak için "Elektrikli Sürüş", "Hybrid Sürüş" ve "Benzinli Sürüş" olmak üzere üç farklı sürüş modu arasında otomatik olarak geçiş yapabiliyor.

Elektrikli Sürüş Modu'nda lityum-iyon bataryanın sağlamış olduğu enerji elektrik motoruna yönlendiriliyor ve benzinli motor kapalı tutularak elektrik motoruyla tekerlekler harekete geçiriliyor.

Hybrid Sürüş Modu'nda benzinli motor jeneratör olarak görev yapan ikinci elektrik motoruna güç veriyor. Jeneratör olarak görev yapan ikinci elektrik motoru diğer elektrik motoru için ilave elektrik enerjisi üretiyor.

Benzinli Sürüş Modu'nda ise kilitli bir kavrama benzinli motor ile tekerlekler arasında doğrudan bağ kuruyor.

Anlık enerji tüketimi takibi

Ayrıca özgün bir dijital gösterge ekranına da sahip yeni Honda CR-V Hybrid, bu ekran o anki sürüş modunu gösterirken aynı zamanda sürücünün aracı harekete geçirme noktasında hangi güç kaynağının nasıl davrandığını anlamasını da sağlıyor.

Sistem lityum-iyon bataryanın şarj durumunu veya grafikler halinde sistemin enerji tüketimini gösteriyor.

'Faizlerin aşağı çekilmesi otomotivi hareketlendirir'

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ Üst Yöneticisi Bozkurt, "Faizler yüzde 1'ler seviyesindeyken 1 milyonun üzerinde satışlar gerçekleştiği dönemleri biliyoruz. Faizlerin aşağı çekilmesiyle hareketlenmenin olacağını öngörüyorum." dedi.

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ Üst Yöneticisi (CEO) Ali Haydar Bozkurt, otomotiv sektörünün yılın ilk 6 ayında gösterdiği performansa ilişkin AA muhabirine değerlendirmelerde bulundu.

Yüksek faiz ve kur dalgalanmalarıyla birlikte 2019'un zor bir yıl olmasını beklediklerini ifade eden Bozkurt, yılın ilk 6 ayında Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 44,77, sadece otomobil pazarında da yüzde 43,31'lik azalış yaşandığını anımsattı.

Mevcut yatırımların devam etmesi için otomotiv sektöründeki satışların 600 bin adetlik barajın altına inmemesi gerektiğine işaret eden Bozkurt, "Bu rakama ulaşılmasındaki en büyük etkenler kur dalgalanmaları ve yüksek faiz. Faizler yüzde 1'ler seviyesindeyken 1 milyonun üzerinde satışlar gerçekleştiği



Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ Üst Yöneticisi (CEO)
ALİ HAYDAR BOZKURT

dönemleri biliyoruz. Yüksek faiz oranları satın alma kararlarını etkiliyor. Faizlerin aşağı çekilmesiyle hareketlenmenin olacağını öngörüyorum." şeklinde konuştu.

"ÖTV ve KDV indirimi sektöre olumlu katkılar yaptı"

Ali Haydar Bozkurt, Kasım 2018'de yürürlüğe giren, sonrasında da 30 Haziran 2019'a kadar uzatılan ÖTV ve KDV indiriminin bu süreçte sektöre olumlu katkılar yaptığını kaydetti.

Devletin sektöre destek vermeyi devam edeceğine inandıklarını belirten Bozkurt, "İçinde bulunduğu şartları da göz önüne aldığımızda 30 Haziran itibarıyla sona eren bu uygulamanın sektörümüze bazı negatif etkilerinin olabileceğini düşünüyoruz. Sektör olarak bugüne kadar her zaman bardağın dolu tarafına bakmaya gayret gösteren bir yaklaşım içinde olduk. Bu düşünceden hareketle devletimizin birtakım önlemler ve uygulamalar ile otomotiv sektörüne destek vermeyi sürdüreceğine inanıyorum." dedi.

"İkinci yarıda toplam pazarda bir hareketlenme olacaktır"

Yıl sonu beklentilerini de paylaşan Bozkurt, "Bu yılın başında toplam otomotiv pazarının 400 binler civarında olacağını tahmin ediyorduk. 2019'un ilk 6 ayına baktığımızda pazar bir önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 45 geriledi. Yılın ikinci yarısında toplam pazarda bir hareketlenme olacaktır. Filo satışları ve hurda teşviki ile 350 bin adetleri zorlayabiliriz düşüncesini taşıyorum." değerlendirmesinde bulundu.

"Yılbaşında belirlediğimiz hedeflere paralel bir seyir izliyoruz"

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ CEO'su Bozkurt, Toyota'nın sektördeki adetsel düşüşe rağmen yılın ilk 6 ayında pazar payını artırdığını aktararak, şunları söyledi:

"Yılbaşında belirlediğimiz hedeflere paralel bir seyir izliyoruz. Özellikle yeni modellerimizin ürün gamımıza katılmasıyla satışlarımızda hareketlilik gözlemledik. Özellikle tüm binek modellerimizin birer hibrit versiyonu olması bu ivmelenmeye büyük destek verdi ve satışlarımızın yaklaşık yüzde 50'sini hibrit ürünler oluşturdu. Toyota olarak yılın 6 ayında 11 bin 127 adetlik satış ve yüzde 6,4'lük pazar payına ulaştık. Böylelikle ilk 5 marka arasındaki yerimizi aldık. Yıl sonuna kadar bu pozisyonumuzu daha da ileri taşıyacağımızı düşünüyorum."

Bozkurt, bunun yanında bu süreçte hiçbir lansman planlarını ertelemediklerini ve yeni araçlarla pazarda yer aldıklarını vurgulayarak, "Toyota olarak 2019 yılını yaklaşık olarak yılın başında belirlediğimiz hedefe yakın adetlerde kapatmayı öngörüyoruz. Ancak pazarın seyrini gözeterek şartlara göre satış planlarımızı revize edebiliriz." dedi.



Türkiye'nin 3 boyutlu baskı pazarı 2023'te 49 milyon dolar büyüklüğe ulaşacak

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan rapora göre, Türkiye'nin 3 boyutlu baskı pazarının büyüklüğünün 2023'te 49,1 milyon dolara erişeceği öngörülüyor.



Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan "Üretimde Paradigma Değişikliği, Artırımsal Üretim, Üç Boyutlu Yazıcılar" raporuna göre, Türkiye'nin 2017'de 22,5 milyon dolar olarak hesaplanan 3 boyutlu baskı pazarı büyüklüğünün 2023'te 49,1 milyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığınca hazırlanan "Üretimde Paradigma Değişikliği, Artırımsal Üretim, Üç Boyutlu Yazıcılar" raporu yayımlandı.

Hızla gelişen 3 boyutlu baskı teknolojisinin Türkiye ve dünyadaki durumunun incelendiği raporda, bu teknoloji, pazarı, uygulamaların mevcut durumu ve beklentiler analiz ediliyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile ilgili kuruluşlarının, bazı kamu kurumları, özel sektör kuruluşları ve üniversitelerin de

katkı sağladığı çalışmada, Türkiye'de 3 boyutlu baskı teknolojisi uygulama düzeyi ve pazarın mevcut durumu değerlendirilirken, bu teknoloji uygulamalarında stratejik olabilecek sektörler ele alınıyor.

Almanya, Güney Kore, Çin ve ABD lider

3 boyutlu baskı teknolojisinin, geleneksel yöntemlerle imalatı mümkün olmayan veya zor olan parça ve ürünlerin kolaylıkla, kısa sürede ve maliyet etkin üretilmesini sağladığı belirtilen rapora göre, 3 boyutlu baskı uygulamalarında Almanya, Güney Kore, Çin ve ABD lider olarak değerlendiriliyor.

Küresel endüstriyel 3 boyutlu baskı pazarı büyüklüğünün 2023'te 22,5 milyar dolara ulaşacağı, bu rakamın 2017'de 5,4 milyar dolar seviyesinde olduğu ifade ediliyor.

Türkiye pazarı istikrarlı büyüyor

Türkiye'de ise 3 boyutlu baskı pazarında küresel oyuncuların hakimiyeti gözleniyor ancak ülkedeki sektör oyuncularının da bu teknolojiye yönelik ürün ve hizmetleri çeşitlendirmeye yönelik çabaları bulunuyor.

2017'de 22,5 milyon dolar seviyesinde olan Türkiye 3 boyutlu baskı pazarı büyüklüğünün 2023'te 49,1 milyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Ülkedeki 3 boyutlu baskı pazarının küresel pazara kıyasla yavaş ancak istikrarlı ve sürekli büyüme gösterdiği değerlendiriliyor.

Türkiye'de 2017 itibarıyla 467 endüstriyel 3 boyutlu yazıcı olduğu, bu rakamın dünya genelinde kurulu endüstriyel 3 boyutlu yazıcı sistemlerinin yüzde 1,3'üne tekabül ettiği belirtiliyor.



3 boyutlu yazıcı teknolojisine ilgi artıyor

Türkiye'de mevcut 3 boyutlu yazıcı sistemleri düşük kapasiteyle kullanılırken bu teknolojiye yönelik farkındalık artıyor.

Küresel eğilimlerin aksine Türkiye'deki sanayi şirketleri, hizmet sağlayıcılarla çalışmak yerine, yüksek sistem maliyetlerine rağmen 3 boyutlu yazıcı sistemlerine yatırım yapıyor.

Türkiye'de yerli endüstriyel 3 boyutlu yazıcı sistemleri üretilmesine yönelik bazı girişimler olsa da mevcut eğilimlerin devam etmesi halinde ithalat bağımlılığının artarak süreceği tahmin ediliyor. Yerli sistemlerin ticarileşmesinin önündeki en büyük engelin ise ürün kalitesine ilişkin endişeler olduğu vurgulanıyor.

En yaygın uygulama alanı prototip üretimi

Türkiye'de 3 boyutlu baskı teknolojisinin en yaygın uygulama alanı prototip üretiminde yoğunlaşıyor. Dünya örneklerinde ise ürünlerin doğrudan imalatına yönelik bir eğilim görülüyor.

Ülkedeki 3 boyutlu baskı kullanımının Ar-Ge bölümlerinde yoğunlaştığı, firmaların yüksek oranda plastik malzemeleri ve buna uygun alt teknolojileri kullandığı kaydediliyor. Çok az sayıda firmanın bu teknolojiyle ürettiği ürünlerden gelir elde ettiği belirtiliyor.

Medikal, otomotiv, makine, havacılık ve savunma sektörleri, Türkiye için 3 boyutlu baskı uygulamalarının ve ilgili kamu müdahalelerinin fark yaratabileceği stratejik sektörler olarak sıralanıyor.

Yerli üretim vurgusu

Türkiye'deki 3 boyutlu baskı teknolojisi uygulamalarına yönelik politika önerilerine de yer verilen raporda, bu teknoloji için daha tanımlı bir politika rehberliğine ihtiyaç duyulduğu ifade ediliyor.

Organize sanayi bölgeleri, teknoparklar ve özel sektöre yol gösterici niteliğindeki raporda, 3 boyutlu baskı teknolojisinin bütüncül ve faydacı bir yaklaşımla mevcut üretim ekosistemine entegrasyonunun sağlanması ana strateji olarak öneriliyor.

Bu kapsamda, 3 boyutlu baskı ekosisteminin iş birliği ağları ve insan kaynağına odaklanılarak geliştirilmesi, bu teknolojilerin yerli üretiminin geliştirilmesi, imalat sanayisinde söz konusu teknolojiye yönelik farkındalığın ve uygulama seviyesinin artırılmasıyla teknolojinin yaygınlaştırılması tavsiye ediliyor.

Otomobil ve hafif ticaride %100 artış beklentisi

Ekim 2018'de 21 bin adet olan otomobil ve hafif ticari araç pazarının bu yılın aynı döneminde ise yüzde 100 artışla 40 bin adedi aşması bekleniyor.

Otomobil ve hafif ticari araç satışları hızlandı. Kamu bankalarının yerli üretim olan araçlara yönelik düşük faizli kredi kampanyasının 1 Ekim'de devreye girmesi ve ardından diğer bazı bankalar ile markaların da kampanyalarını artırması etkili oldu, showroom trafiği ekimde hızlandı. Sektör temsilcileri, bu ay satışlarda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 100 artış öngörüyor.

Kur krizinin yaşandığı 2018 yılı Ağustos ayından bu yana kesintisiz daralan otomotiv pazarı yeniden hareketlenmiş, kamu bankalarının düşük faizli kredi kararının tetiklediği talep artışının, filo yenileme ve mevsimsel etkenlerle desteklenmesi showroom'lara ciddi hareketlilik getirmişti. Taşıt kredilerinde kampanya henüz başlamadan satışlara pozitif yansıdı, eylül ayında otomobil ve hafif ticari araç satışları 41 bin 992 adetle, 2018'in aynı dönemine göre yüzde 82 arttı. Bu artış ekim ayında da devam etti. Her ne kadar Suriye'ye yönelik Barış Pınarı Harekatı'nın satışlar birkaç gün süreyle yavaşlasa da sektör temsilcileri, bu etkinin sınırlı kaldığını ve satışların ay sonunda 40 bin



Kaynak: Dünya.com

adedi aşacağını öngörüyor. Bu rakam Ekim 2018'deki 21 bin adet olan otomobil ve hafif ticari pazarı ile karşılaştırıldığında satışlarda yüzde 100 artış anlamına geliyor. Yıl sonunda ise pazarın 450 bini aşması bekleniyor.

"Showroom trafiği %60 arttı"

Hyundai Assan Genel Müdür Yardımcısı Murat Berkel: Müşterinin menfaatine yönelik yapılan bu faiz indirimi, sıfır araç satışlarına pozitif katkı sağlayarak piyasayı hareketlendirdi. Uygulamaya alınan kredi desteği sonrası showroom trafiğimizde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 artış oldu. Müşterilerden gelen taleplerin yoğunluğu ise daha çok İzmit fabrikamızda ürettiğimiz i20 modelimize yönelik gerçekleşiyor. Geçtiğimiz günlerde başlayan Barış Harekatı sonrası showroom trafiğimizde de önemli bir değişiklik olmadı. Yeni otomobil satın almak isteyen müşteriler daha önce olduğu gibi bayilerimizi ziyaret etmeye devam ediyor. Ayrıca, tüketicilerin yoğun bir şekilde ilgi gösterdiği web sitemiz de Eylül ayına kıyasla ziyaretçi trafiğini iki katına çıkardı. Showroom trafiğinin benzer şekilde devam etmesi halinde Ekim 2018'e göre satışların iki katına çıkmasını bekliyoruz. Bu bağlamda,

Ekim 2019 için satış tahminimiz 43 bin adet civarında olacak.

"Kampanyalara ilgi daha yüksek"

Peugeot Türkiye Genel Müdürü İbrahim Anaç: Yaşanan politik gelişmelere ve kur dalgalanmalarına rağmen, Peugeot olarak yeni ürünlerimizin getirdiği heyecan ile showroom trafitemizde herhangi bir azalma bulunmuyor. Özellikle düşük faizli finansal kampanyalarımıza tüketicilerden gösterilen ilgi geçen aylardan daha da yüksek. Bu doğrultuda Ekim ayında da bir önceki yıla göre Eylül ayına benzer bir büyümenin gerçekleşeceğini öngörüyoruz."

"Trafik hareket öncesi 4 kat artmıştı"

Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kılıçer: Kampanya promosyonundan sonra showroom trafiği yaklaşık dört kat arttı. Aynı şekilde satışa dönmedi çünkü kredi ret kısmı problemli nokta şu anda. Suriye operasyonunda sonra trafikte bir süre tekrar düşüş oldu. Bunun önemli sebeplerinden biri de dövizin yükselecek beklentisi oldu. Ancak buna rağmen showroom trafiği önceki aylardan iyi.

Otomotiv Ar-Ge'de vites büyüttü

Türkiye'de en fazla Ar-Ge harcaması yapan ilk 50 şirketten 11'i otomotiv sektöründe faaliyet gösteriyor. Ford Otomotiv 666.5 milyon TL'lik Ar-Ge harcamasıyla Türkiye genelinde üçüncü sırada yer alıyor

Otomotiv, Türkiye'de araştırma-geliştirmeye en fazla yatırım yapan sektörler arasında yer aldı. Turkishtime Dergisi tarafından hazırlanan "Ar-Ge 250" araştırmasının ilk 10'unda savunma ve havacılıktan 4, otomotivden 3, beyaz eşyadan 1, telekomdan 1, elektronikten 1 şirket bulunuyor. İlk 10'daki savunma ağırlığına karşı ilk 50'de otomotiv sektörünün liderliği dikkati çekti. İlk 50'de yer alan otomotiv ve otomotiv yan sanayi şirketlerinin sayısı 11'e ulaştı. Ford Otomotiv 666.5 milyon TL'lik Ar-Ge harcamasıyla ilk sırayı alırken, Türkiye genelinde ASELSAN ve TUSAŞ'ın ardından üçüncü oldu. Ford Otomotiv'in cirosunun yüzde 1.6'sını Ar-Ge'yi ayırdığı görüldü. Otokar 328.5 milyon TL ile 7'nci, Tofaş 268.8 milyon TL ile 10'uncu oldu. Ciroşundan Ar-Ge'ye en fazla yatırımı yüzde 33.34 ile Otokar gerçekleştirdi, Tofaş'ta bu oran yüzde 1.45'te kaldı.

AR-GE'de büyük başarı

Mercedes-Benz Türk, Bosch Türkiye, Türk Traktör, MAN Türkiye, Temsa, Anadolu Isuzu, CMS Jant, Jantsa, Brisa, Odelo Otomotiv, Tümosan, Magnetti Marelli, Hema Endüstri, Petlas, Aka Otomotiv ilk 100'e giren otomotiv ana ve yan sanayi şirketleri oldu. Türkiye'nin En Çok Ar-Ge harcaması yapanlar listesinin ilk 100'üne 18 otomotiv şirketi girdi.

İlk sırayı zorluyor

Otomotiv sanayisi, Türkiye'de en çok Ar-Ge merkezi bulunan sektörler arasında ikinci sırada bulunuyor. Otomotivde 124'ü yan sanayi, 23'i ana sanayi, 5'i de otomotiv tasarımı ve mühendisliği olmak üzere toplam 152 adet Ar-Ge merkezi faaliyet gösteriyor. Makine ve teçhizat imalatı 176 adet Ar-Ge merkeziyle ilk sırada yer alıyor. Yeni kurulan Ar-Ge merkezleriyle otomotiv, aradaki farkı hızla kapatıyor.

Otonom araçlara en yoğun ilgi Türkiye’de

Deloitte Türkiye ve Otomotiv Distribütörleri Derneği ortaklığında hazırlanan Türkiye Otomotiv Tüketicileri Araştırması: İleri Araç Teknolojileri" raporuna göre dünya genelinde otonom araçlara en yoğun ilginin Türkiye’de olduğunu ortaya koydu.

Deloitte Türkiye ve ODD iş birliği ile gerçekleştirilen "Türkiye Otomotiv Tüketicileri Araştırması: İleri Araç Teknolojileri" araştırmasının sonuçları, İstanbul’da düzenlenen toplantıyla açıklandı.

İlk defa gerçekleştirilen araştırma, "mobilité ekosistemi", "bağlantılı araçlar", "otonom araçlar" ve "tüketicilerin bir sonraki araçları" olmak üzere 4 ana başlık altında tüketicilerin davranış ve beklentilerini inceledi. Araştırma, küresel olarak da gerçekleştirilmiş çalışmalarla karşılaştırmalı bilgiler içererek mobilité ekosistemi içerisinde yer alan tüm paydaşlara fayda sağlayacak önemli bilgiler sunuyor.

"Bir sonraki aşama için bugünden hazırlanmamız önem taşıyor"

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bilaloğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, 5 yıldan daha az bir sürede başta otomotiv olmak üzere sağlıktan finansa, turizmden eğitime her sektörde dünyada veri

analizine dayalı yapay zeka teknolojilerinin kullanıldığı köklü değişiklikler beklediklerini ifade etti.

Bu yeni dönem ekonomisinden faydalanmak ve pay almak isteyen her ülke ve her işletmenin yeni teknolojilere adapte olması gerektiğini belirten Bilaloğlu, "Ülkemizde gerek altyapı gerekse mevzuat çalışmaları bakımından gerekli adımları atmamız ve bir sonraki aşama için bugünden hazırlanmamız önem taşıyor." dedi.

"Otomotiv sektörü önemli bir değişim ve dönüşümün içerisinde geçiyor"

ODD Genel Koordinatörü Dr. Hayri Erce de söz konusu araştırmanın, otomotiv sektörünün önemli bir değişim ve dönüşümün içerisinde geçerken, gelecek 50 yılda otomotiv ekosistemini etkileyecek yeni teknolojilere yönelik tüketici beklentilerine ışık tutan bir çalışma olduğunu vurguladı.

Araştırmayla çok değerli verilere ulaştıklarını aktaran Erce, "Mobilité ekosistemi, bağlantılı araçlar, otonom araçlar olarak belirlenen araştırma konuları içerisinde kuşaklar ve otomotiv ürünlerindeki yönelimleri, tüketicilerin ulaşım metotlarına ve mobilitéye yaklaşımları, araç çağırma servislerine bakış açıları, bağlantılı araçlardan beklentileri, verilerinin paylaşımı konusundaki görüşleri, otonom araçlardan sağlanmak istenen yararlar, tüm bu gelişme ve değişimler ışığında gelecekteki araç tercihlerinde kime güvendikleri gibi çok değerli verilere ulaştık." ifadelerini kullandı.

"Mobilité devrimi pruvadan esen sert rüzgarlarla karşı karşıya"

Deloitte Türkiye Otomotiv Sektörü Lideri Özkan Yıldırım ise araştırmanın; tüketicilerin gelişmiş ve ileri araç teknolojilerine ilişkin kritik konulara bakış açılarını açığa çıkartarak şirketlerin

öncelik, strateji ve yatırım kararlarının alınmasına ışık tutacak önemli soruları cevaplandırmayı amaçladığını bildirdi.

Araştırmanın 4 kilit bulguyu ortaya koyduğunu ifade eden Yıldırım, şunları kaydetti:

"İlk olarak, mobilité devrimi, pruvadan esen sert rüzgarlarla karşı karşıya. Tüketiciler hala ağırlıklı olarak ulaşım için kişisel araçlarına güvenmekte. İkinci olarak, tüketiciler, bağlantılı araçlar tarafından üretilen verilerin yönetimi konusunda hala şüpheci. Tüketiciler, bağlantılı araçlara yüksek ilgi gösterse de veri güvenliği konusunda kafaları karışık. Üçüncü olarak, tüketicilerin otonom araçlara olan güveni iyileştirilmeli. Otonom araçlara karşı ciddi ölçüde ilgi duymakla birlikte bu araçların güvenli olup olmadığına dair çekinceleri var. Özellikle otonom araçların trafiğe açık yollarda güvenli şekilde kullanıldığına dair kayıtları görmek istiyorlar. Son olarak hibrit ve elektrikli araçların ölçek oluşturabileceklerine dair potansiyellerini açığa çıkardığını söylemek doğru olur."

"Tüketicinin aklında online otomobil satışları konusunda soru işaretleri var"

Deloitte Güney-Kuzey Avrupa Otomotiv Sektörü Lideri Micheal Woodward ise son yıllarda rekabette öne geçmeye çalışan üreticilerin; bağlantılı, otonom ve elektrikli araç teknolojisi yatırımlarına yoğunlaşmış olmakla birlikte satış ve satış sonrası süreçlerine büyük ölçüde odaklanmadığını söyledi.

Woodward, tüketicilerin günlük alışverişleri için her geçen gün daha fazla online kanalları tercih etmekle birlikte otomobil gibi ürünlerin satışında bu kanalların yeri hakkında hala soru işareti bulunduğuna işaret ederek, "Endüstrinin önündeki soru ise otomotiv endüstrisi, dijital platformları ve sunulan müşteri deneyimini tüketicilerin beklentilerini karşılayabilecek şekilde uyarlayabilme becerisine sahip mi?" dedi.



Türkiye'de kişisel araç kullanımı popülaritesini sürdürecektir

Yaklaşık 3 bin tüketicinin katılımıyla hayata geçirilen çalışma, Deloitte global araştırmada yer alan ülkeler arasında en geniş katılımlı araştırma olma özelliğini taşıyor.

Araştırmaya göre, otomotiv kullanıcıları açısından minimum seyahat süresi yüzde 36 ile mobilitenin en önemli amacıken, güvenlik yüzde 21, konfor yüzde 15, maliyet yüzde 14 ve diğer aktivitelere odaklanmak yüzde 10 oranıyla diğer önemli unsurlar olarak sıralandı.

Mevcut mobilite opsiyonları maliyet, güvenlik, kullanılabilirlik, çevre duyarlılığı ve güvenilirlik açısından değerlendirildiğinde, kişisel araç kullanım tercihi, maliyet ve çevreye duyarlılık dışında kalan alanlarda baskın şekilde en yüksek puanları alıyor. Diğer ülkelerle kıyaslandığında, Türkiye'nin, kişisel araç kullanım konusunda yüzde 81 ile en yüksek orana sahip olduğu görülüyor. Benzer şekilde Türkiye'de tüketicilerin büyük çoğunluğu gelecek 3 yıl içerisinde de her gün kişisel araçlarını kullanacağını öngörüyor.

Kişisel araç kullanım sıklığının bu derece yoğun olduğu Türkiye'de araç çağırma servislerinin çok fazla tercih edilmediği görüldü. Türkiye'de düzenli olarak araç çağırma servislerinden faydalananların oranı yüzde 3, nadiren kullananların oranı yüzde

61 ve hiç kullanmayanların oranı ise yüzde 36 olarak belirlendi.

Türkiye'de Avrupa ülkelerine kıyasla otomobil sahipliği, bin kişiye düşen otomobil sayısı bakımından düşük seviyelerde gerçekleşti. Çoklu model mobiliteden (gidilmek istenen bir noktaya erişim için birden fazla ulaşım metodu kullanma) faydalananların oranı ise yüksek çıktı. Katılımcıların yüzde 27'si haftada en az bir kere çoklu model mobiliteden faydalananlar, nadiren de olsa bu metodu kullananların oranı yüzde 54, hiçbir zaman kullanmayanların oranı ise yüzde 19 olarak kayıtlara geçti. Araştırmaya katılan diğer ülkelerde düzenli şekilde bu modelden faydalananların oranı, Almanya'da yüzde 20, İngiltere'de yüzde 19 ve Amerika'da yüzde 13 oldu.

Tüketiciler, verilerinin paylaşılması konusunda en fazla markalara güveniyor

Araştırmaya göre, gelişen mobil teknolojiler ve 5G teknolojisiyle birlikte araçlar daha fazla bağlantılı hale gelecek. Tüketicilerin yüzde 75'i araçlarının daha fazla bağlantılı hale gelmesinin, daha fazla fayda sağlayacağını düşünüyor.

Bağlantılı araçlarla tüketiciler, kendilerine sağlanacak faydalardan en fazla yüzde 91 ile en yakın park alanına giriş imkanları ve yüzde 86 ile trafik sıkışıklığı, alternatif güzergah ve yol güvenliği önerileri hakkında bilgilendirme konularına ilgi gösteriyor. Tüketiciler, kendilerine sunulacak finansal ürünler/hizmetler ile otomotiv dışındaki konular hakkında sunulacak kampanya bilgilerine ise en az ilgiyi gösteriyor. Bağlantı teknolojileri her ne kadar kullanıcılara ek faydalar sağlasa da bağlantı teknolojileri sonucu elde edilecek kişisel

verilerin yönetilmesi/paylaşılması önem atfedilen diğer bir konu olarak araştırmada öne çıkıyor.

Kullanıcılar, bağlantılı araçların ürettiği veriler konusunda en fazla mevcut olan önemli markalara güvenmekle birlikte verilerin paylaşılması konusunda şüpheli olanların ve hiçbir tarafa güven duymayanların oranı da yüksek seviyede belirlendi.

Küresel anlamda otonom araçlara en yoğun ilgi Türkiye'de

Araştırma, sürücüsüz otomobil devriminin henüz tam anlamıyla gerçekleşme de otonom araçlara tüketicilerin ilgisinin hayli yoğun olduğunu ortaya koydu.

Anket katılımcılarının yüzde 22'si otonom araçlara ilgi duymadığını belirtirken, yüzde 67'si otonom araçlara ilgi duyduğunu bildirdi. Ayrıca, katılımcıların yüzde 65'i, teknolojinin ucuza sunulmasının otonom araç kullanmalarını sağlayabileceğini ifade etti.

Küresel olarak incelendiğinde, otonom araçlara en yoğun ilgi yüzde 67 ile Türkiye'de belirlendi. Türkiye'yi, yüzde 54 ile Almanya yüzde 48 ile İngiltere ve yüzde 47 ile de Amerika takip etti.

Katılımcıların otonom araçlara ve faydalarına karşı tutumu da ilgileriyle tutarlılık gösteriyor. Otomotiv tüketicileri içerisinde otonom araçların zaman tasarrufu ve farklı işlere odaklanmalarını sağlayacağını düşünenlerin oranı yüzde 67 olurken, araçların seyahat anlamında pozitif bir deneyim sunacağını düşünenlerin oranı da yine benzer şekilde yüzde 68 düzeyinde ölçüldü.

Yaratıcı fikirler Gaziantep Teknopark ile dünyaya açılıyor

Yazılım, biyoteknoloji, elektronik, yapay zeka, yapay görme gibi alanlarda faaliyet gösteren Gaziantep Teknopark'taki firmalar, ürettiği yenilikçi teknolojilerle dünyaya açılıyor.

Gaziantep Teknopark'taki firmalar, yazılım, biyoteknoloji, elektronik, yapay zeka, yapay görme gibi alanlarda ürettiği yenilikçi teknolojilerle dünyaya açılıyor.

Yüzde 100 doluluk oranına ulaşılan teknoparkta 91 teknoloji girişimcisi çalışırken, bu yılın 8 ayında 333 proje tamamlandı, 159 projenin ise üretim aşamasındaki çalışmalar sürüyor.

Gaziantep Teknopark ve Target Teknoloji Transfer Ofisi Genel Müdür Ekrem Tekin, AA muhabirine yaptığı açıklamada, amaçlarının katma değerli ekonomiyi geliştirmek ve büyütme olduğunu söyledi.

Bünyelerinde bulunan firmaları güçlü ve teknolojik altyapısıyla birlikte Türkiye'ye değer katacak bir yapıya ulaştırmak istediklerini vurgulayan Tekin, şöyle konuştu:

"Hedefimiz global şirketler ortaya koymak. Gaziantep'in güçlü endüstrisine teknoloji ve dijital dönüşüm tedariki yapan bir yapıdayız. Yeteneklerimiz globale de hitap edebilecek düzeyde. Biz firmalarımızın globalde çok



büyük potansiyelleri olduğuna inanıyoruz. Global düşünerek, girişimcilik ve işletme yönetimine yönelik, partner bulma ve global ağlarda yer alması yoluyla firmalarımızın çok daha iyi noktaya geleceğini, global şirketler olarak dünyanın tanıyacağı şirketler olacağını düşünüyoruz."

Gaziantep'ten dünya pazarına

Tekin, teknoparkta sanal gerçeklik alanında faaliyet gösteren bir firmanın gerçekten

çok önemli sunum araçları geliştirdiğini ve yakın zamanda dünyanın konuşacağı bir şirket haline gelebileceğini kaydetti.

Teknopark'ta hazırlanan ve App Store ve Google Play gibi sanal mağazalarda editörün seçtiklerinde en çok kazanılanlar arasına giren uygulamaların da olduğunu aktaran Tekin, şöyle devam etti:

"Fakat bunların, Gaziantep Teknopark'tan çıktığını birçok kişi hala bilmiyor. Mesela



watch-X var. İngiltere'de geçtiğimiz yıl 'eğitim teknoloji startup'ı seçildi. Eğitim teknolojisinde gerçekten çağ atlatan bir girişim haline geldi. Bizim teknoparkımızın kuluçka merkezinde kurulmuş ve tamamen çekirdek yatırımını ve ileri yatırımlarını alarak, kalabalık fonlama araçlarını çok iyi kullanarak, bir yıl içerisinde 40'dan fazla ülkeye ihracat yapan bir firma."

"Genç beyinler hayallerine burada kavuşabilir"

Teknoparkın genç beyinler için iki anlama geldiğini anlatan Tekin, bunlardan birisinin kendi beceri ve yeteneklerine uygun şirketlerde istihdam ve hayallerindeki teknolojiyi şirkete dönüştürmek olduğunu ifade etti.

Silikon Vadisi şirketlerinin vizyonlarına uygun teknoloji şirketleri haline getirmek isteyen gençlerin teknoparktaki her türlü imkanlardan faydalanabileceklerine dikkati çeken Tekin, "Mentörlük ve danışmanlık hizmeti bulabilirler, çekirdek sermaye, risk sermayesi, melek yatırımı gibi opsiyonları bizim rehberliğimiz ile edinebilirler. Genç beyinler hayallerine burada kavuşabilir. Mesleklerini burada icra edebilirler ya da çok daha farklı düşünen kendilerine uyabilecek yenilikçi patronlarla çalışabilirler." değerlendirmesinde bulundu.

"İlk müşteri Alman firması"

Teknoparkta faaliyet gösteren arızalı olan araç beyninin içerisindeki hatayı tespit etmeye yarayan cihazı geliştiren

girişimci Mehmet Çoban da her geçen gün kullanıcı sayısının arttığını söyledi.

Teknopark sayesinde tanınırlığının arttığını anlatan Çoban, cihazının dünya genelinde çok tutulmaya başladığını vurguladı.

Otomotivin her tarafının elektronik kontrol ünitesiyle dolu olduğunu ve bunların tamir edilmesinin zorluğundan bahseden Çoban, "Yenileri çok pahalı. Mutlaka tamir etmek için bir cihaz lazımdı, onu da metisim cihazıyla yaptık. Çok güzel bir başarı sağladık. İlk müşterilerimizden birisi dev Alman firması oldu. Onun haricinde yurt dışına satıyoruz. Başta Almanya olmak üzere, İsrail, Umman, Suudi Arabistan, Kosova, Cezayir ve Lübnan'a ihracat yapıyoruz." diye konuştu.

45 ülkeye "akıllı saat" ihracatı

Genç girişimci Mustafa Tülü ise kütüphanede başladıkları akıllı saat projelerini ortağı Enes Çaldır ile açtıkları ofislerinde sürdürdüklerini aktardı.

Geliştirdikleri akıllı saate ilginin çok fazla olduğunu belirten Enes Çaldır, "Saat, kutu içerisinde parçalar halinde çıkıyor ve kullanıcılar ürünü birleştiriyor. Bu sayede bir akıllı saatin içerisinde ne gibi bir elektronik parçalar var onları öğrenmiş oluyorlar. Sonrasında da kodlayarak, geliştirdikleri projeleri günlük hayatta kullanabiliyorlar. Biz bu fikri geçtiğimiz yıl kitlesel fonlama sitesinden satışa çıktık. Şu anda 45 ülkede 3 binden fazla kullanıcımız var." dedi.

Saate endüstriden de talep olduğunu aktaran Çaldır, hedeflerini şöyle açıkladı:

"Türkiye'nin en büyük iki firmasıyla çalışıyoruz. Otomotiv üreticisi ve tekstil firması. Bu çalışmayla akıllı saatleri fabrika içerisinde kullanmayı hedefliyoruz. Bu fikrin, patent başvurusunu yaptık. Akabinde yurt dışından büyük bir firmadan yine benzer bir teklif aldık. Şu an bir yandan watchX'i geliştirmeye devam ediyoruz, bir yandan da akıllı saatlerin endüstri 4.0 amaçlı kullanımıyla alakalı, fabrika içi iletişimi arttırmaya yönelik kullanmayı hedefliyoruz."

Yeni nesil sunum uygulaması

Yeni nesil sunum uygulaması geliştiren girişimci Ali Barlas da Gaziantep Teknopark'ın kendilerine çok fayda sağladığını belirtti.

Teknoparktaki desteklerle birlikte projelerini geliştirdiklerini ifade eden Barlas, alanlarındaki mevcut sunum uygulaması kullanıcısının 750 milyon olduğunu aktardı.

Mevcut uygulamalara alternatif bir sunum programı yapacaklarına değinen Barlas, "Bu programla ilgili hem Amerika hem de İngiltere ile görüşmeler yapıyoruz. Bir ortaklık söz konusu. Çünkü bu çok büyük bir pazar ve biz de payımızı almak istiyoruz. Bizim rakiplerimiz büyük ancak bizim rakiplerimizden farkımız da çok büyük." değerlendirmesinde bulundu.

Subaru'dan emisyon önlemi

Subaru Corporation, Subaru Grubu'nun karbondioksit salınımlarını azaltmak için yeni atılımlarını açıkladı.

Karbondioksit salınımlarını düşürmek isteyen Subaru Corporation bunun için üç farklı çalışma gerçekleştirecek. Subaru modelleri için Boxer motor ve şanzıman ürettiği Gunma Oizumi Üretim Tesisi'nde Japonya'nın en büyük güneş enerjisi santralini kuracak. Gunma'daki Üretim Tesisi'nde ve Tokyo Mitaka'daki Tokyo Ofisi'nde "Aqua Premium" hidroelektrik tesisi tanıtılacak. Şirketin Ebisu, Tokyo'daki Merkez Ofisi'nde ve Tokyo'daki Hachioji'deki Subaru Eğitim Merkezi'nde ise Green Power belgelendirme / Green Heat belgelendirme programı kullanılacak.

2020'de aktif olacak

Subaru'nun Gunma Oizumi Üretim Tesisi'ne monte edilecek güneş enerjisi santralinin Mart 2020'de tamamlanıp elektrik üretmesi hedefleniyor. Japonya'nın en büyük güneş enerjisi santrali olacak olan bu santral yılda 1.145 MWh enerji üretebilecek. Bu santral sayesinde Subaru'nun Gunma Oizumi Üretim Tesisi yılda 2.600 ton daha az karbondioksit salınımı gerçekleştirecek.

Emisyon azalacak

Oizumi'deki Subaru Aksesuar Merkezi ile Kanto PDI merkezi'nde sabit tüketimli güneş enerjisi sisteminin monte edilmesi ve bu elektriğin tesislerde kullanılması tesislerin karbondioksit salınımının yaklaşık % 40'ına eşdeğer 330 ton karbondioksit salınımını azaltması bekleniyor. Subaru, Gunma'daki Ana Üretim Tesisi'nin ve Mitaka'daki Tokyo Ofisi'nin enerji ihtiyaçlarının bir kısmını karşılamak için TEPCO Energy Partner Inc., şirketinin sunduğu "Aqua Premium" programına geçilecek. Bu program, hidroelektrik enerji üretimi yoluyla elektrik enerjisi sağlamanın yanında 0 karbondioksit salınımına sahip. Bu

hamlenin Subaru'nun karbondioksit salınımını yaklaşık 10.000 ton (yılda 21 GWh elektrik enerjisi üretimi) kadar azaltması tahmin ediliyor.

Yeşil ısı

Subaru ayrıca sıfır karbondioksit salımlı ofisler hedefiyle Ebisu'daki merkez ofisinin ve Hachioji'deki Subaru Eğitim Merkezi'nin tükettiği elektrik ve ısınma için Yeşil

Enerji belgelendirmesi / Yeşil Isı belgelendirmesi programından faydalanacak. 2017 yılında revize edilen Subaru Çevre Politikaları kapsamında Subaru Corporation, tüm operasyonlarında karbondioksit emisyonlarını azaltmayı hedefliyor. Bu kapsamda Subaru Corporation, 2016 yılındaki karbondioksit salınımını 2030 yılında %30 oranında azaltmayı planlıyor.



Groupe PSA'da atama

Samir Cherfan Orta Doğu ve Afrika Başkan Vekili olarak görevlendirildi ve Küresel İcra Komitesine Katıldı



PSA Orta Doğu ve Afrika bölgesi Başkan Vekili SAMİR CHERFAN

Push to Pass stratejik planının uygulanması kapsamında, Groupe PSA Küresel İcra Komitesi müşteri memnuniyeti konusunda tüm dünyada referans olma hedefini gerçekleştirmek için 1 Eylül 2019 tarihinde toplanarak büyük değişikliklere imza attı.

Samir Cherfan Orta Doğu ve Afrika bölgesine Başkan Vekili Olarak atandı ve Küresel İcra Komitesi üyesi oldu.

Grubun 2017 yılından bu yana Orta Doğu ve Afrika bölgesinde iyi sonuçlar almasına başarıyla katkıda bulunan Samir Cherfan, piyasalara ve Bölge'deki iş ortaklarımıza



dair geniş bilgi birikimi ve mühendislik, programlar ve çeşitli üreticilerden alınan iş faaliyetleri gibi otomotiv sektörünün farklı iş alanlarında elde ettiği deneyimiyle Gruba destek vermeye devam edecek.

Samir Cherfan, Küresel İcra Komitesi üyesi Jean-Christophe Quemard'ın Groupe PSA'da Kaliteden Sorumlu Başkan Vekili pozisyonunu 1 Eylül itibarıyla devralmak üzere atandı.

Jean-Christophe Quemard, 2014 yılından bu yana sürdürdüğü Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Başkan Vekili görevini yerine getirirken Groupe PSA'nın Bölge'deki

gelişim planının oluşturulması ve uygulanmasına yönelik önemli katkılar sunmuştur.

Groupe PSA Yönetim Kurulu Başkanı Carlos Tavares şunları söyledi: "Her iki görevlendirme de özellikle yurt dışında hızlı devreye almayı ve kalitede en tepe konumda olmayı hedefleyen Push to Pass stratejik planımızın daha güçlü bir şekilde uygulanmasını sağlamak amacıyla yapılmıştır. Hem Samir Cherfan hem de Jean Christophe Quemard üstlendikleri görevlerde bu iki ihtiyacımızın en iyi şekilde karşılanmasını sağlayacak deneyim ve yeteneklere sahiptir."

İklim değişikliğine çare ormanlaştırma

İklim değişikliğine karşı en etkili önlemin ormanlaştırma olduğu açıklandı. İsviçreli bilim insanlarına göre ormanlaştırma karbondioksit salınımlarının üçte ikisini azaltabilir.

Küresel ısınma nedeniyle ülkeler sera gazı salınımlarını azaltmak için mücadele verirken, bilim insanları İsviçre'deki Zürih Teknik Üniversitesi'nin "Bilim" dergisinde yayımlanan araştırmada ormanlaştırmanın karbon salınımına çare olabileceğini açıkladı.

Araştırmaya göre ormanlaştırmanın şimdiye kadar insanlığın neden olduğu karbondioksit salınımlarının üçte ikisini azaltma potansiyeli bulunuyor. Araştırma dünyada hangi bölgelerde ormanlaştırma çalışması yapılabileceğini ve bunun ne kadar karbon gazını etkisiz hale getireceğini gösterdi.

Bu bağlamda araştırmacılar küresel ısınmanın en fazla 1,5 °C ile sınırlandırılması hedefinin

tutturulabileceğini aktarıyor. Söz konusu araştırmaya göre bu hedefe ulaşmak için yaklaşık bir milyar hektar alanın ağaçlandırılması gerekiyor. Araştırmacılar dünyada şu an 2 milyar 800 milyon hektar alanın ağaçlandırılmış olduğunu belirtiyor ve 900 milyon hektarlık ormanlaştırmanın daha mümkün olduğunu savunuyor.

Bu büyüklükte bir alan yaklaşık olarak ABD'nin yüzölçümüne veya Almanya'nın yüzölçümünün yirmibeş katına tekabül ediyor. Yeni ağaçlandırılan alanların 205 milyar ton karbon gazını emerek bloke edebileceği belirtiliyor. Bunun da endüstriyel devrimden bu yana atmosfere salınan 300 milyar ton karbonun üçte ikisini oluşturacağına dikkat çekiliyor.

Zaman daralıyor

Araştırmanın yöneticisi Tom Crowther "Acele etmeliyiz çünkü ormanların doğal karbon depolayıcısı olma potansiyeline ulaşması ve olgunlaşmasına daha yıllar var" dedi. İklim değişikliği nedeniyle ormanlaştırmaya uygun alanlar ise her geçen yıl azalıyor.

Araştırmaya göre Rusya, Kanada, ABD, Brezilya, Avustralya ve Çin'de ormanlaştırmaya uygun büyük alanlar mevcut.

BM Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) geçen yıl yayımladığı raporda küresel sıcaklık artışının 1,5 derecede tutulmaması hâlinde karşılaşılabilecek tehlikelere dikkat çekmişti.

Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin sayısı bin 500'ü aştı

Türkiye genelinde faaliyet gösteren Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin sayısı bin 530'a yükseldi.

Türkiye genelinde faaliyet gösteren Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin sayısı bin 530'a ulaştı.

Yüksek katma değerli, orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin yerli imkanlarla üretilmesini hedefleyen Türkiye, Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerine yönelik çalışmalarını da yoğunlaştırdı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerinden derlediğimiz bilgilere göre, temmuz ayı itibarıyla Türkiye genelinde faaliyet gösteren Ar-Ge merkezlerinin sayısı bin 186'ya yükseldi.

48 ilde faaliyet gösteren Ar-Ge merkezlerinde 34 bin 239 proje yürütülürken, bu merkezler 58 bin 663 Ar-Ge personeline istihdam sağladı. Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilen personelin 31 bin 772'sini lisans, 9 bin 757'sini yüksek lisans ve 956'sını doktora ve üstü mezunlar oluşturdu.

Ülkede Ar-Ge merkezi olan yabancı ya da yabancı ortaklı firma sayısı da 170 olarak kayıtlarda yer aldı.

En çok Ar-Ge makine ve teçhizat sektöründe yapılıyor

Yazılımdan otomotive, tekstilden gıdaya, enerjiden sağlığa



42 sektörde faaliyet gösteren Ar-Ge merkezlerinde üretilen ürünler için patent başvurusu 11 bin 855'e ulaşırken, tescillenen patent 4 bin 413'ü buldu.

Söz konusu merkezlerin sektörel dağılımı incelendiğinde, Ar-Ge merkezi sayısının en yüksek olduğu sektör 176 ile makine ve teçhizat imalatı oldu. Bu sektörü, 124 Ar-Ge merkezinin çalışmalar yürüttüğü otomotiv yan sanayi ve 110 merkezin faaliyet gösterdiği yazılım sektörleri izledi.

Ar-Ge merkezlerinin en yoğun olduğu kent 410 merkezle İstanbul oldu. İstanbul'u 128 Ar-Ge merkeziyle Bursa, 126 merkezle Kocaeli, 109 merkezle Ankara ve 84 merkezle İzmir takip etti.

Tasarım merkezleri 7 bin 94 kişiye istihdam sağladı

Ülke genelindeki tasarım merkezlerinin sayısı da haziran ayı itibarıyla 344'e yükseldi. Türkiye'nin 23 ilinde 34 farklı sektörde faaliyet gösteren tasarım merkezleri 7 bin 94 kişiye istihdam kapısı oldu. Tasarım merkezi bulunan yabancı ya

da yabancı ortaklı firma sayısı 25 olarak gerçekleşti.

Tekstil, imalat sanayisi, makine, otomotiv, elektronik, enerji ve madencilik gibi birçok sektörde 4 bin 980 projenin yürütüldüğü tasarım merkezlerinde, tescillenen patent sayısı 141, tescilli marka sayısı 810, tescilli tasarım sayısı bin 250 olarak kaydedildi.

İstanbul tasarım merkezi sayısı ile lider

Tasarım merkezlerinin en çok faaliyet gösterdiği sektörlerin başında tekstil geldi. Tekstil sektörüne yönelik çalışan tasarım merkezlerinin sayısı 63 oldu. Tekstil sektörünü, 40 tasarım merkezinin faaliyet gösterdiği imalat sanayisi ve 42 tasarım merkezinin çalışmalar yürüttüğü mühendislik ve mimarlık sektörleri izledi.

Ar-Ge merkezi sayısı ile diğer illeri geride bırakan İstanbul, tasarım merkezi sayısında da lider durumda bulunuyor. İstanbul'da 160 tasarım merkezi faaliyet gösteriyor. Bu kenti, 42 tasarım merkeziyle Ankara, 28 merkezle İzmir, 25 merkezle Bursa ve 21 merkezle Denizli takip ediyor.

Ferzan Özpetek'in yeni filmi Şans Tanrıçası İtalya'da gösterime giriyor

İtalya'da yaşayan Türk yönetmen Ferzan Özpetek'in 13'üncü filmi Şans Tanrıçası aralık ayında İtalya'da vizyona girecek.



İtalya'da yaşayan Türk yönetmen Ferzan Özpetek, 13'üncü uzun metrajlı filmi Şans Tanrıçası'nın (La Dea Fortuna) İtalya için "iddialı" denilebilecek bir tarihte gösterime gireceğini söyledi.

Sosyal paylaşım sitesi Instagram'daki hesabına önceki gün ilk kez yeni filminin kısa tanıtım videosunu paylaşan Özpetek, takipçileri arasında heyecan yarattı. Tanıtım videosunda, yeni filmin İtalya'da vizyona giriş tarihinin 19 Aralık olduğu duyuruldu.

Daha önce kasım sonunda İtalya'da vizyona gireceği açıklanan ancak filmin dağıtımını üstlenen Warner Bros'un, Şans Tanrıçası'nı beğendiği ve izledikten sonra karar değiştirerek diğer iddialı yapımların da gösterime gireceği 19 Aralık tarihini belirlediği öğrenildi.

İDOB 'Cumhuriyet' konserinde sanatseverlerle buluşacak

İstanbul Devlet Opera ve Balesi, "Cumhuriyet" konserinde müzikseverlerle buluşacak.



Besteci Muammer Sun'un "Kurtuluş" ve "Cumhuriyet" adlı ölümsüz eserlerinden bölümlerin yorumlanacağı konser, 29 Ekim'de Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde, 30 Ekim'de ise Kadıköy Belediye Süreyya Opera Sahnesi'nde gerçekleşecek.

Orkestra şefliğini Hasan Niyazi Tura'nın yapacağı konserin koro şefliğini Volkan Akkoç üstlenecek.

Solist Özgecan Genç'er'in "Bozkırın Sesi" adlı eseri seslendireceği etkinlikte, İDOB Orkestrası ve Korusu tarafından Muammer Sun'un Cumhuriyet eserinden "Başlangıç", "Hoş Gelişler Ola Mustafa Kemal Paşa", Kurtuluş eserinden "Yenilgi", "Hüzün", "Ağır Bölüm", "Özveri", "Direniş", "Jenerik müziği", "Sevda Çiçeği", "Denizcilerin Şarkısı", "Savaş Müziği" ve "Yaşa Mustafa Kemal Paşa" bölümleri seslendirilecek.

Konser, sözü Faruk Nafiz Çamlıbel ve Behçet Kemal Çağlar'a, müziği ise Cemal Reşit Rey'e ait "10. Yıl Marşı" ile sona erecek.

'Omar ve Biz' Varşova'dan 'en iyi film' ödülüyle döndü

İki göçmenle komşu olmak zorunda kalan emekli bir komutanın hikayesini anlatan "Omar ve Biz", dünya prömiyerini yaptığı Varşova Film Festivali'nde "Ekümenik Jüri En İyi Film Ödülü"ne layık görüldü.



İki göçmenle komşu olmak zorunda kalan emekli bir komutanın hikayesini anlatan "Omar ve Biz", dünya prömiyerini yaptığı Varşova Film Festivali'nden ödülle döndü.

İlk kez izleyiciyle buluştuğu festivalde, "filminin sanatsal kalitesinin yanı sıra aktüel konusunu manevi ve insani yönleri dikkat çekerek işleyiş biçimi" sebebiyle "Ekümenik Jüri En İyi Film Ödülü"ne layık görülen film, Türkiye prömiyerini "56. Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde yapacak.

Filmin yapımcı, yönetmen ve senaristi Mehmet Bahadır Er, AA muhabirine yaptığı açıklamada, filmin Kültür ve Turizm Bakanlığı desteğiyle TRT ortaklığında tamamlandığını söyledi.

Kahin Tepe'de heyecanlandırıran buluntular

Kastamonu'nun Araç ilçesinde yürütülen Kahin Tepe kazısında, Akeramik Neolitik döneme ait öğütme taşı, süs eşyası gibi eserler bulundu.



Kastamonu'nun Araç ilçesinde yürütülen Kahin Tepe kazısında, Akeramik Neolitik döneme ait öğütme taşı, süs eşyası gibi eserler bulundu.

İlçenin Kahin Tepe mevkinde geçen yıl başlayan kazı çalışmaları, Kültür ve Turizm Bakanlığı Kastamonu Müze Müdürlüğü başkanlığında gerçekleştiriliyor.

Kazıya, Düzce Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Arkeoloji Bölümü Protoistonya ve Önasya Arkeolojisi Ana Bilim Dalı Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Nurperi Ayengin danışmanlık yapıyor.

Bu yılki çalışmaların da sona ermek üzere olduğu kazıya farklı üniversitelerden 19 öğrenci ile akademisyenler katılıyor.

Ayengin, bölgedeki çalışmalara geçen yıl Başköy köyü yakınlarında baraj kurtarma kazısı olarak başladıklarını söyledi.

Kahin Tepe'nin konum olarak stratejik bir yerde bulunduğuna işaret eden Ayengin, "Bölgedeki yerleşim yeri, ovaya hakim bir alana konuşlanmış. Önünden Araç Çayı geçiyor. Kahin Tepe'nin önünden geçen su kaynağı bölgenin besin ekonomisine katkı sağlarken, savunmayı da güçlendiren bir yapıya sahip" dedi.

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı

2019 Yılı dokuz aylık dönemde %39 azaldı.

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2019 yılı dokuz aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre %39,3 azalarak 281.309 adet olarak gerçekleşti. 2018 yılı dokuz aylık döneminde 463.456 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2019 yılı dokuz ayı sonunda geçen yıla göre %36,92 oranında azalarak 228.628 adet oldu. Geçen yıl aynı dönemde 362.465 adet satış yaşanmıştı.

Hafif ticari araç pazarı, 2019 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yıla göre %47,84 azalarak 52.681 adet oldu. 2018 yılı aynı dönemde 100.991 adet satış gerçekleşmişti.

2019 yılı Eylül ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 41.992 adet oldu. 23.028 adet olan 2018 yılı Eylül ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %82,35 oranında arttı.

2019 yılı Eylül ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %100,67 arttı ve 35.308 adet oldu. Geçen sene 17.595 adet satış gerçekleşmişti.

2019 yılı Eylül ayında hafif ticari araç pazarı 2018 yılının Eylül ayına göre %23,03 arttı ve 6.684 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 5.433 adet satış yaşanmıştı.

2019 yılı Eylül ayı sonunda 1600cc altındaki otomobil satışlarında %38,3, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %44,4 ve 2000cc üstü otomobillerde %33,2 azalış izlendi. 2019 yılı Eylül ayı sonunda 128 adet elektrikli ve 7.625 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti.

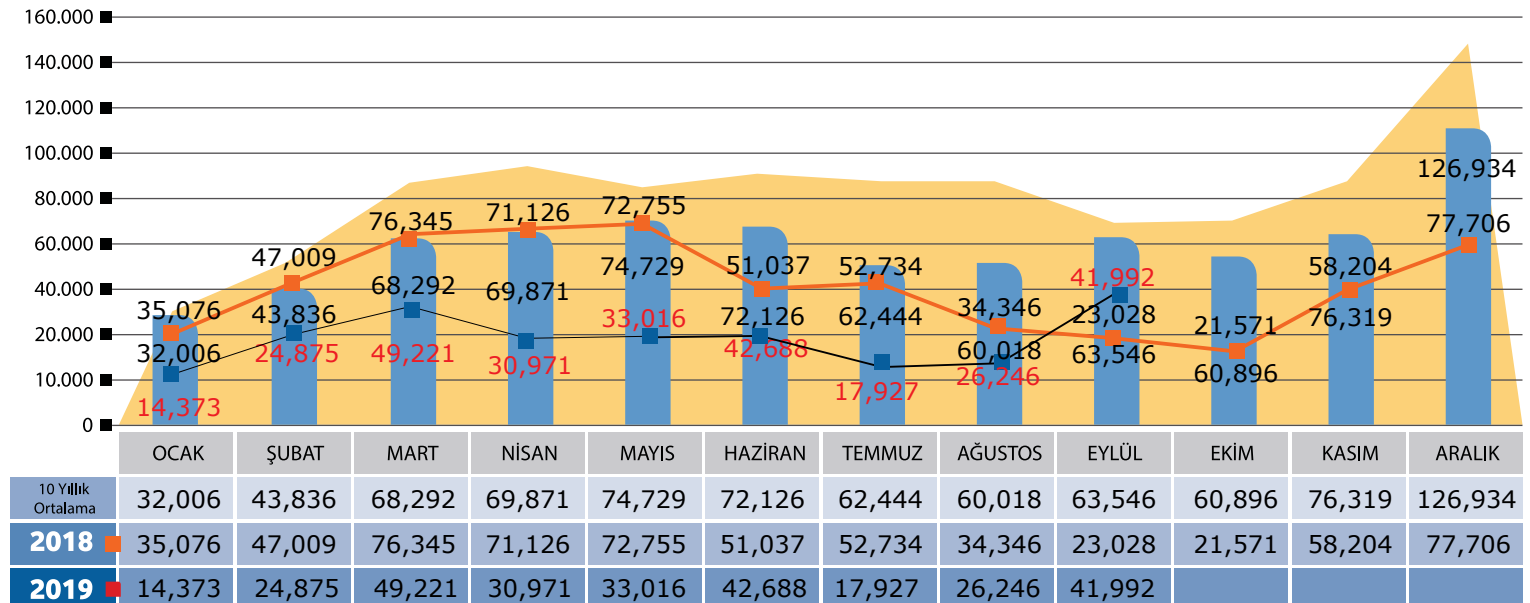
2019 yılı Eylül ayı sonunda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %38,15 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 87.228 adet ile sahip oldu.

2019 yılı Eylül ayı sonunda dizel otomobil satışlarının payı %55,81'e gerilerken, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı %67,80'e ulaştı.

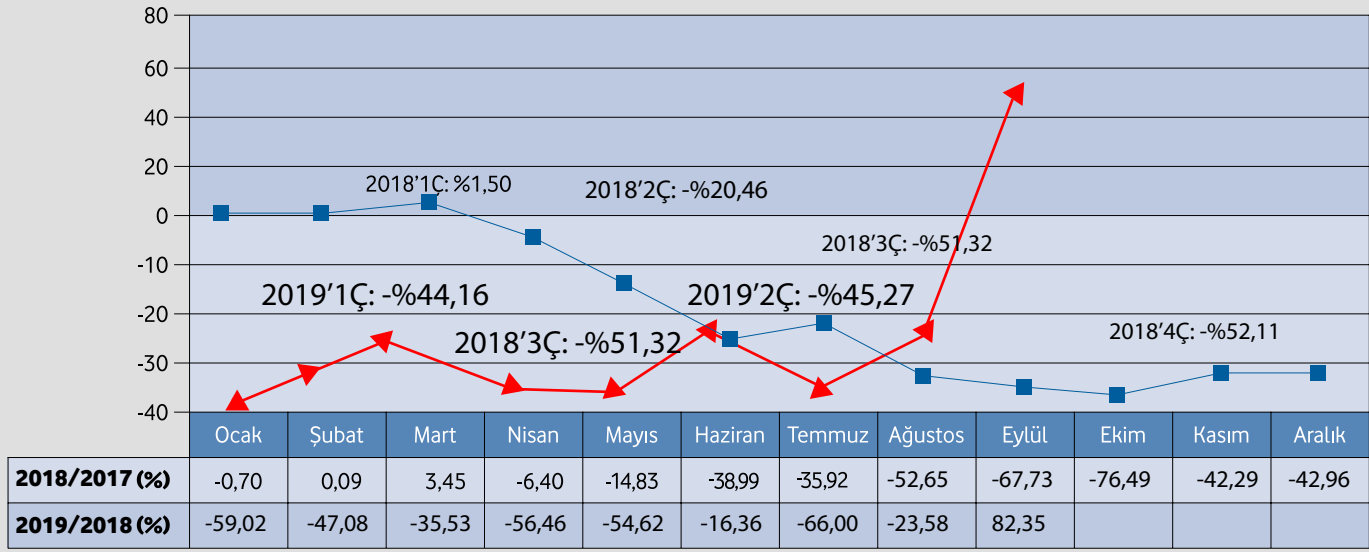
2019 yılı Eylül ayı sonunda otomobil pazarı segmentinin %86,3'ü vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %61,9 pay alan C (141.629 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%51,2 pay, 117.104 adet) oldu.

2019 yılı Eylül ayı sonunda Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %71,45 pay ile Van (37.638 adet), ardından %12,41 pay ile Kamyonet (6.540 adet) ve %8,47 pay ile Minibüs (4.461 adet) ve %7,67 pay ile Pick-Up (4.042 adet) yer aldı.

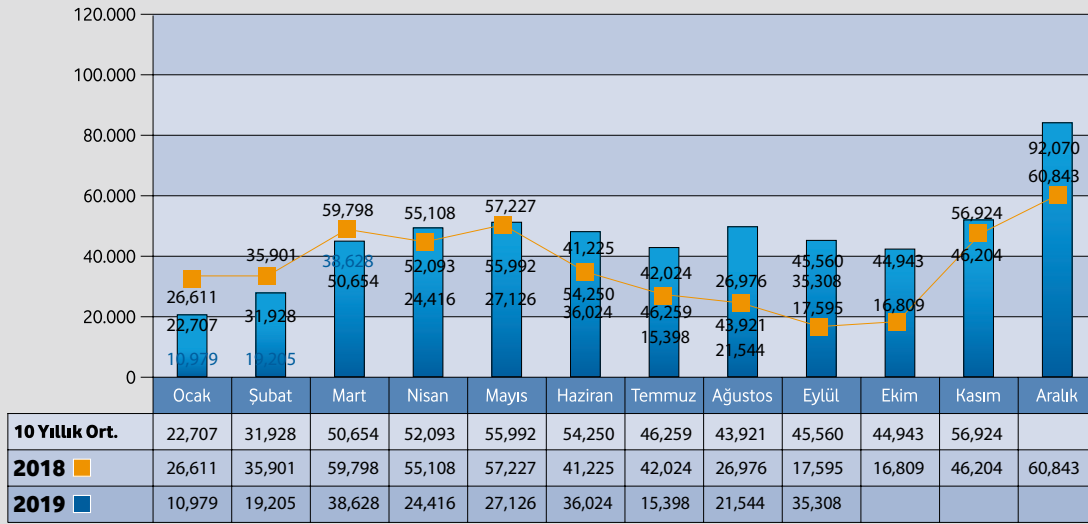
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK VE ÇEYREKLER GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI

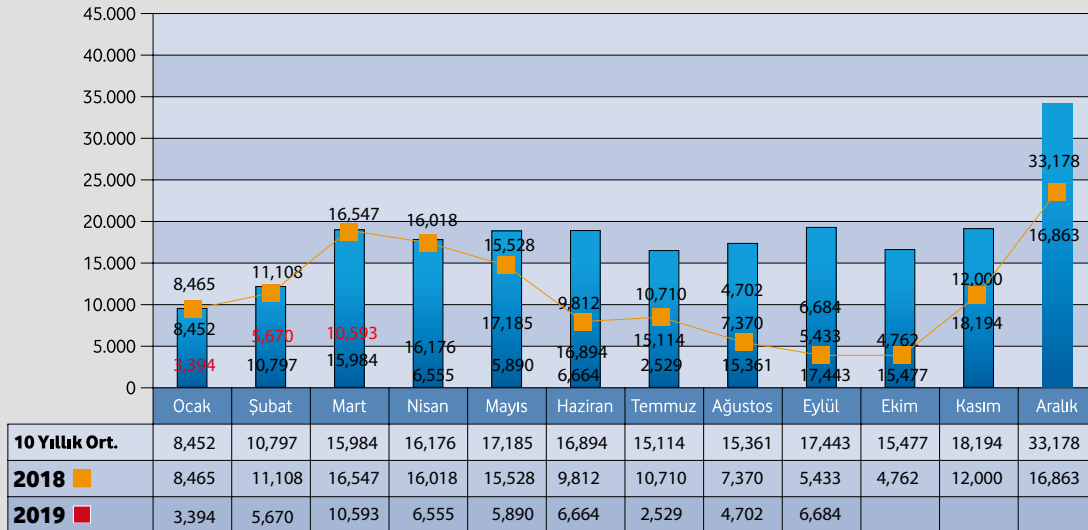


Türkiye Otomobil satışları, 2019 yılı dokuz ayı sonunda geçen yıla göre %36,92 oranında azalarak 228.628 adet oldu. Geçen yıl aynı dönemde 362.465 adet satış yaşanmıştı.

2019 yılı Eylül ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %100,67 arttı ve 35.308 adet oldu. Geçen sene 17.595 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil pazarı, 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %22,50 azalış gösterdi.

HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: EYLÜL 2019

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		9	9			0	0	9	9
ASTON MARTIN		3	3			0	0	3	3
AUDI		1.191	1.191			0	0	1.191	1.191
BENTLEY		0	0			0	0	0	0
BMW		737	737			0	0	737	737
CITROEN		694	694		363	363	0	1.057	1.057
DACIA		998	998		201	201	0	1.199	1.199
DS		15	15			0	0	15	15
FERRARI		2	2			0	0	2	2
FIAT	4.904	77	4.981	956	186	1.142	5.860	263	6.123
FORD	143	1.106	1.249	2.304	99	2.403	2.447	1.205	3.652
HONDA	1.500	220	1.720			0	1.500	220	1.720
HYUNDAI	564	981	1.545		59	59	564	1.040	1.604
INFINITI		0	0			0	0	0	0
ISUZU			0	62	1	63	62	1	63
IVECO			0		70	70	0	70	70
JAGUAR		32	32			0	0	32	32
JEEP		145	145			0	0	145	145
KARSAN			0	18		18	18	0	18
KIA		517	517		130	130	0	647	647
LAMBORGHINI		0	0			0	0	0	0
LAND ROVER		143	143			0	0	143	143
LEXUS		3	3			0	0	3	3
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		23	23			0	0	23	23
MERCEDES-BENZ		1.097	1.097		304	304	0	1.401	1.401
MINI		89	89			0	0	89	89
MITSUBISHI		16	16	0	125	125	0	141	141
NISSAN		980	980		39	39	0	1.019	1.019
OPEL		1.437	1.437		111	111	0	1.548	1.548
PEUGEOT		1.403	1.403		535	535	0	1.938	1.938
PORSCHE		27	27			0	0	27	27
RENAULT	6.247	651	6.898		398	398	6.247	1.049	7.296
SEAT		883	883			0	0	883	883
SKODA		1.537	1.537			0	0	1.537	1.537
SMART		3	3			0	0	3	3
SSANGYONG		3	3		17	17	0	20	20
SUBARU		52	52			0	0	52	52
SUZUKI		207	207			0	0	207	207
TOYOTA	2.387	116	2.503		70	70	2.387	186	2.573
VOLKSWAGEN		3.792	3.792		636	636	0	4.428	4.428
VOLVO		372	372			0	0	372	372
TOPLAM:	15.745	19.563	35.308	3.340	3.344	6.684	19.085	22.907	41.992

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: OCAK-EYLÜL 2019									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	209	209	0	0	0	0	209	209
ASTON MARTIN	0	14	14	0	0	0	0	14	14
AUDI	0	6.170	6.170	0	0	0	0	6.170	6.170
BENTLEY	0	4	4	0	0	0	0	4	4
BMW	0	5.498	5.498	0	0	0	0	5.498	5.498
CITROEN	0	3.392	3.392	0	2.054	2.054	0	5.446	5.446
DACIA	0	8.675	8.675	0	1.511	1.511	0	10.186	10.186
DS	0	102	102	0	0	0	0	102	102
FERRARI	0	16	16	0	0	0	0	16	16
FIAT	32.479	624	33.103	8.695	876	9.571	41.174	1.500	42.674
FORD	1.155	6.557	7.712	17.616	735	18.351	18.771	7.292	26.063
HONDA	10.601	1.752	12.353	0	0	0	10.601	1.752	12.353
HYUNDAI	4.301	9.398	13.699	0	735	735	4.301	10.133	14.434
INFINITI	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ISUZU	0	0	0	486	63	549	486	63	549
IVECO	0	0	0	0	723	723	0	723	723
JAGUAR	0	148	148	0	0	0	0	148	148
JEEP	0	1.175	1.175	0	0	0	0	1.175	1.175
KARSAN	0	0	0	308	0	308	308	0	308
KIA	0	2.830	2.830	0	908	908	0	3.738	3.738
LAMBORGHINI	0	7	7	0	0	0	0	7	7
LAND ROVER	0	692	692	0	0	0	0	692	692
LEXUS	0	26	26	0	0	0	0	26	26
MASERATI	0	22	22	0	0	0	0	22	22
MAZDA	0	211	211	0	0	0	0	211	211
MERCEDES-BENZ	0	6.892	6.892	0	3.021	3.021	0	9.913	9.913
MINI	0	781	781	0	0	0	0	781	781
MITSUBISHI	0	260	260	0	1.101	1.101	0	1.361	1.361
NISSAN	0	8.052	8.052	0	607	607	0	8.659	8.659
OPEL	0	9.064	9.064	0	504	504	0	9.568	9.568
PEUGEOT	0	12.040	12.040	0	3.674	3.674	0	15.714	15.714
PORSCHE	0	222	222	0	0	0	0	222	222
RENAULT	35.328	4.647	39.975	0	2.817	2.817	35.328	7.464	42.792
SEAT	0	3.420	3.420	0	0	0	0	3.420	3.420
SKODA	0	8.115	8.115	0	0	0	0	8.115	8.115
SMART	0	25	25	0	0	0	0	25	25
SSANGYONG	0	78	78	0	140	140	0	218	218
SUBARU	0	440	440	0	0	0	0	440	440
SUZUKI	0	1.379	1.379	0	0	0	0	1.379	1.379
TOYOTA	15.041	831	15.872	0	624	624	15.041	1.455	16.496
VOLKSWAGEN	0	23.324	23.324	0	5.483	5.483	0	28.807	28.807
VOLVO	0	2.631	2.631	0	0	0	0	2.631	2.631
TOPLAM:	98.905	129.723	228.628	27.105	25.576	52.681	126.010	155.299	281.309

2019 Eylül ayı sonunda otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %93,73 oranıyla 1600cc altındaki otomobiller 214.286 adet ile sahip oldu. Ardından %2,57 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,32 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2018 Eylül ayı sonuna göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %38,3 , 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %44,4 ve 2000cc üstü otomobillerde ise %33,2 azalış görüldü. 2019 yılı dokuz aylık dönemde 85kW altı 27 adet ve 121kW üstü 101 adet, toplam 128 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2019 Eylül ayı sonunda 1600cc altı 68 adet, 1601cc<=1800cc (>50 kW) aralığında 7.000 adet, 1801cc-2000cc aralığında 328 adet, 2001cc-2500cc (>100KW) aralığında 121 adet, 2001cc-2500cc (<=100KW) aralığında 106 adet ve 2500cc üstü 2 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti. 2019 Eylül ayı sonunda toplam 7.625 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2018'Eylül Sonu		2019'Eylül Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	347.569	95,89%	214.286	93,73%	-38,3%	45, 50, 60	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	10.544	2,91%	5.866	2,57%	-44,4%	100, 110	
≥ 2001 cc	B/D	1.082	0,30%	723	0,32%	-33,2%	160	
≤ 85 kW	ELEKTRİK	76	0,02%	27	0,01%	-64,5%	3	
86 kW ≤ 120 kW	ELEKTRİK	0	0,00%	0	0,00%		7	
≥ 121 kW	ELEKTRİK	46	0,01%	101	0,04%	119,6%	15	
≤ 1600 cc	HİBRİT	435	0,12%	68	0,03%	-84,4%	45, 50, 60	
1601 cc - ≤ 1800 cc (<50 KW)	HİBRİT	0	0,00%	0	0,00%		110	
1601 cc - ≤ 1800 cc (>50 KW)	HİBRİT	2.480	0,68%	7.000	3,06%	182,3%	45, 50, 60	
1801 cc - ≤ 2000 cc	HİBRİT	25	0,01%	328	0,14%	1212,0%	110	
2001 cc - ≤ 2500 cc (<=100 KW)	HİBRİT	0	0,00%	121	0,05%		160	
2001 cc - ≤ 2500 cc (>100 KW)	HİBRİT	203	0,06%	106	0,05%	-47,8%	110	
>2500 cc	HİBRİT	5	0,00%	2	00,0%	-60,0%	160	
Toplam		362.465	100,00%	228.628	100,00%	-36,9%	Vergi Oranları	

2019 Eylül ayı sonunda otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %38,15 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (87.228 adet) ve ardından %26,49 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (60.568 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2018'Eylül Sonu		2019'Eylül Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	66.291	18,29%	40.319	17,64%	-39,18%
≥ 100 - < 120 gr/km	147.708	40,75%	87.228	38,15%	-40,95%
≥ 120 - < 140 gr/km	78.809	21,74%	60.568	26,49%	-23,15%
≥ 140 - < 160 gr/km	58.211	16,06%	34.667	15,16%	-40,45%
≥ 160 gr/km	11.446	3,16%	5.846	2,56%	-48,93%
Toplam	362.465	100,00%	228.628	100,00%	-36,92%

2019 yıl Eylül ayı sonunda otomobil satışları motor tipine göre incelendiğinde dizel otomobil satışları %55,81 pay (127.589 adet) ile birinci sırada yer alırken, benzinli otomobil satışları %36,65 pay (83.792 adet) ile ikinci sırada, ardından otogazlı %4,15 pay ile üçüncü, hibrit %3,34 pay ile dördüncü ve elektrikli otomobiller ise %0,06 pay ile beşinci sırada yer aldı.

MOTOR TİPİ	2018'Eylül Sonu		2019'Eylül Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
Dizel	215.065	59,33%	127.589	55,81%	-40,67%
Benzin	132.373	36,52%	83.792	36,65%	-36,70%
Otogaz	11.757	3,24%	9.494	4,15%	-19,25%
Hibrit	3.148	0,87%	7.625	3,34%	142,22%
Elektrik	122	0,03%	128	0,06%	4,92%
Toplam	362.465	100,00%	228.628	100,00%	-36,92%

FARKLI ÖDEME SEÇENEKLERİYLE TAŞIT KREDİNİZ YAPI KREDİ'DE!

Siz de araç sahibi olmak istiyorsanız hemen bir Yapı Kredi şubesine gelin,
taşıt kredisinde dilediğiniz ödeme yöntemini seçin,
aracınızı en kolay şekilde satın alın. Güle güle kullanın.



**İSTER
3 AY ÖTELEMELİ**



**İSTER
ARA DÖNEM ÖDEMELİ**



**İSTER
BALON ÖDEMELİ**

**İSTER
YILDA BİR ÖDEMELİ**



 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.

Motor yağını yolculukta tanırsın.

Maxima, yıllardır Türkiye'nin tüm yollarında.
Güç, güven ve performans Maxima ile yanında.



Petrol Ofisi



/petrolofisimaxima



petrolofisi.com.tr

maxima
MOTOR YAĞLARI