

144

Temmuz-Ağustos
Eylül 2025

www.oyder-tr.org

OYDER
OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ

OTOBAN

OYDER-OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

SAYI 12

- OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI SN. ÖMER KOYUNCU, AYDIN BÖLGE TOPLANTISINDA ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ.
- TOFAŞ MARKALAR DİREKTÖRÜ SN. İBRAHİM ANAÇ OYDER 53. BÖLGE TOPLANTISI'NA KONUŞMACI OLARAK KATILDI.
- FATİH KERESTECİ, 53. BÖLGE TOPLANTISINDA KÜRESEL EKONOMİYİ DEĞERLENDİRDİ.
- AYDIN BÖLGE YETKİLİ SATICILARI ZİYARET EDİLDİ.
- PETROL OFİSİ GRUBU MADENİ YAĞLAR DİREKTÖRÜ SN. SEZGİN GÜRSU: "STRATEJİK BÜYÜME, SÜRDÜRÜLEBİLİR GÜÇ" RÖPORTAJI...
- AKSESUAR DAVALARIYLA İLGİLİ WEBINARIMIZI GERÇEKLEŞTİRDİK.

OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI AYDIN'DA GERÇEKLEŞTİRDİK.



AKBANK



Taşıt kredisine giden
kestirme yol

Akbank Mobil'den geçiyor

Akbank'tan AKON taşıt kredisi sisteminde bir yenilik;
"Mobille bitir" AKON'da! Mobille bitir seçeneği ile kredi
belgelerini Akbank Mobil üzerinden onayla, kredi
sürecini kolayca tamamla.

Mobille bitir: Android ve iOS işletim sistemine sahip telefonlar için geçerlidir. Mobille bitir hizmetinden faydalanabilmek için Akbank Mobil'in cep telefonunda kurulu olması gerekmektedir. İlgili belgelerin eksiksiz olarak onaylanması sonrasında kredi talepleri değerlendirilecek, talepler Akbank tarafından olumlu bulunması halinde karşılanacaktır. Akbank kredi koşullarını değiştirme, ek bilgi ve belge talebinde bulunma, gerekli gördüğü hallerde müşteriye şubeye yönlendirme hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi www.akbank.com.trda.

Güveninizin eseri

EDİTÖRDEN



2025 YILI YENİ BİR SATIŞ REKORUNA DOĞRU GİDİYOR

Değerli Meslektaşlarım,

Otomotiv pazarı yeni bir rekora doğru gidiyor. Eylül sonuçları ile birlikte, 9 aylık toplam pazar 927.647 adetlik satış ile kapanmıştır. Yılın son çeyreğinde 310.863 araç satışı gerçekleşmesi durumunda, yeni bir rekor gerçekleşecektir. Bildiğiniz gibi, yılın en fazla araç satışının yaşandığı dönem olan son 3 ayda, bu satışların rahatlıkla geçileceği düşünülmektedir.

Başta derneğimizin Yönetim Kurulu Başkanımız olmak üzere, Yönetim Kurulu Üyelerimiz ile birlikte Kamu Kurumlarına yaptığımız ziyaretlerimizi arttırarak devam etmekteyiz. Özellikle Gelir İdaresi Başkanlığı ile birlikte, aksesuar konusu başta olmak üzere, ortak bir akıl ile çözüm önerileri üzerinde çalışmaktayız. Her zaman olduğu gibi üyelerimizin haklarını aramaya, kendi doğrularımızı anlatmaya devam ediyoruz.

Aynı zamanda markaların değerli yöneticileri ile görüşmelere, fikir alışverişlerinde bulunmaya, derneğimizin gündemindeki konuları anlatmaya devam etmekteyiz.

Ekim'in hemen başında Aydın'da 53. Bölge Diyalog Toplantımızı gerçekleştirdik. Diyalog Toplantımıza, bölge bayilerinin geniş bir katılımı oldu ve 110'dan fazla kişi geldi. Öncesinde de OYDER Yönetim Kurulu olarak bölge Yetkili Satıcıları'nı ve Aydın Valisi'ni makamında ziyaret ettik. Aydın Ticaret Odası toplantı salonlarını bizlere açtılar. Kendilerine destekleri için bir kez daha teşekkür ederiz.

Her zaman olduğu gibi sektörümüze hayırlı olacak her girişimin içerisinde olmaya ve katkı sunmaya devam edeceğiz. Yılın en önemli ayları olan son çeyrekte tüm Yetkili Satıcılarımıza bereketli satışlar ve kolaylıklar dileriz..

Saygılarımla,

Nebi ERBAŞ

OYDER Genel Sekreteri

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
 Adına İmtiyaz Sahibi
Ömer KOYUNCU

Genel Yayın Yönetmeni
Nebi ERBAŞ
 nebi.eras@oyder-tr.org

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Ali Gökhan TURAN
 av.gokhanturan@outlook.com

Yayın Kurulu
Zeynep FİDAN SOYSAL
Uğur YALÇINKAYA
Murat YEĞİN
Barış KILINÇ

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

Dergi İçeriği
Nebi ERBAŞ
İlknur GÜNBEK
 Tel: 0216 355 73 16
 nebi.eras@oyder-tr.org
 ilknur@oyder-tr.org

Oyder Hukuk Danışmanı
Ali Gökhan TURAN
 av.gokhanturan@outlook.com

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

Tasarım
Tuncay KÖKSAL
 Barbaros Mah. Panorama Sokak
 No: 8/1 Çanakkale, Merkez
 tuncaykoks@gmail.com

Baskı
 BRN Prodüksiyon Reklam Bilişim Tic. Ltd. Şti.
 Merkezefendi Mahallesi, Mevlana Caddesi,
 Tercüman Sitesi No: 114 Kapı No: A9 4
 İç Kapı No: 74 Zeytinburnu / İstanbul
 T: 0533 890 02 60

Yayın Türü
 Yerel Süreli Yayın, 3 Ayda Bir Yayınlanır.

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

ATO Fotoğraflar: Sude SUSAMCI Aydın Ticaret Odası/ Basın Memuru

İÇİNDEKİLER

OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI AYDIN TİCARET ODASI'NDA 2 EKİM 2025 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRDİK.



TOFAŞ MARKALAR DİREKTÖRÜ SN. İBRAHİM ANAÇ OYDER 53. BÖLGE TOPLANTISI'NDA ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ



EKONOMİST FATİH KERESTECİ, 53. BÖLGE TOPLANTISINDA KÜRESEL EKONOMİYİ DEĞERLENDİRDİ



- 20 Kamu Ziyaretlerimiz
- 26 Aydın Bölge Diyalog Ziyaretleri
- 28 Stratejik Büyüme, Sürdürülebilir Güç
Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar
Direktörü, Sezgin GÜRSU Röportajı
- 32 Aksesuar Davalarıyla İlgili Webinarımızı
30 Temmuz 2025 Tarihinde
Gerçekleştirdik
- 40 Yeni Üyelerimiz
- 42 Ekonomik ve Piyasa Raporu:
Küresel ve AB otomotiv endüstrisi
- 52 Kültür Sanat Haberleri
- 54 2025 Yılı İkinci Çeyreğe Ait
TOKKDER Kısa Dönem
Kiralama Sektör Raporu
- 56 ODMD 2025 Eylül Otomobil ve
Hafif Ticari Araç Pazar
Değerlendirme Raporu

Hyundai INSTER. Tamamen elektrikli.

Var mısın?



ham
hal
la
ay?

2025 Dünyada Yılın Elektrikli Otomobili



Her tarza uyum sağlayan, tamamen elektrikli yol arkadaşınla yeni bir yolculuğa var mısın? 360 km'ye kadar birleşik menzil sunan 49 kWh batarya, 10,25" Dijital Gösterge Bilgi Ekranı ve Dokunmatik Ekranlı Bilgi Eğlence Sistemi, kayar arka koltuklar ve sürüş deneyimini zenginleştirecek birçok özelliğe sahip Hyundai INSTER ile şehrin ruhunu kendi tarzında yaşa.



5 **100.000km**
Üretici Onarım Güvencesi

8 **160.000km**
Batarya Garantisi

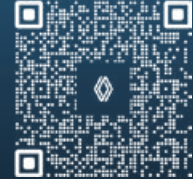
Hyundai modelleri 2 yıl ya da 60.000 km yasal garanti kapsamındadır. Ayrıca yasal garantinin dolmasından sonra, araçların ilk tüketiciye teslim tarihinden itibaren 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar üretim kaynaklı arızaların onarımları Hyundai Üretici Onarım Güvencesi kapsamındadır. Yüksek voltaj bataryası ise 8 yıl ya da 160.000 km'ye kadar garanti kapsamındadır. Detaylı bilgi garanti kitapçığında ve hyundai.com.tr'de bulunmaktadır. INSTER modelinin WLTP ölçüm standartlarına göre birleşik menzili 360, şehir içi menzili 493 km'dir. Birleşik enerji tüketimi 15,1 kWh/100 km arasındadır. Görseldeki ürün Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.



YENİ RENAULT AUSTRAL FULL HYBRID E-TECH

1.100 km'ye varan sürüş menzili⁽¹⁾
şehir içinde %80'e varan elektrikli sürüş⁽²⁾
Google ile entegre 774 cm² openR ekranları⁽³⁾
mild hybrid motor seçeneği de mevcuttur

Yeni araç alın



Renault Austral'ın wltp ölçümlerine göre karma CO₂ salımı 107-142 g/km, birleşik yakıt tüketimi 4,7-6,3 lt/100 km aralığındadır. (1) menzil verileri, güncel mevzuata göre ölçülmüş wltp (dünya çapında uyumlu hafif araçlar test prosedürü) verileridir. menzil değerleri, sürüş stili, çevre şartları, batarya durumu gibi faktörlere göre değişiklik gösterebilir. (2) batarya, yol, hava durumu, sürüş şekli ve aracın ağırlığına bağlı değişiklik gösterebilir (Renault iç kaynağı, 2022). (3) versiyona veya motora bağlı olarak değişebilir.

Renault'nun tercihli Castrol

renault.com.tr

OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI AYDIN TİCARET ODASI'NDA, 2 EKİM 2025 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRDİK.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ömer KOYUNCU' nun açılış konuşmasının ardından, Tofaş Markalar Direktörü Sn. İbrahim ANAÇ ve Ekonomist, DNG Danışmanlık Kurucusu Sn. Fatih KERESTECİ konuşmacı olarak katılım sağladı. Kendileri ile Aydın ve bölgedeki illerden gelen Yetkili Satıcılarımıza teşekkür ediyoruz.



OYDER Yeni Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU'nun Konuşması:

"Aksesuar Cezalarının Çözümüne Çok Yaklaştık"

Aydınlı meslektaşlarıyla ve bölge illerden gelen Yetkili Satıcılarla bir arada olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, konuşmasına şu sözlerle başladı:

"Bu toplantının benim için ayrı bir anlamı var. Ben de bir Aydınlıyım ve kendi memleketimde sizleri ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyorum. Gösterdiğiniz yüksek katılım için hem OYDER adına hem de bir Aydınlı kardeşiniz olarak hepinize teşekkür ediyorum" dedi.



"Kağıt Üstünde Rekorlar, Gerçekte Zorlu Bir Mücadele"

KOYUNCU, sektörün son dönemde yaşadığı zorluklara da dikkat çekerek, pazar rakamlarının rekor düzeyde olmasına rağmen gerçek tablonun farklı olduğunu vurguladı:

"Eylül ayı sonuçları bu sabah açıklandı; 110.300 son yılların en yüksek Eylül satışına ulaşıldı. Eğer yılın son çeyreğinde de benzer bir performans sürerse, sektör yılı rekorla kapatacak. Ancak bizler için bu rakamlar sadece kâğıt üzerinde bir başarıdan ibaret.

Bugün araç satmak, servise müşteri çekmek ya da kâr elde etmekten öte, işletmelerimizi ayakta tutabilmek için büyük bir mücadele veriyoruz. Gelirlerimizin artmaması, yüksek faiz oranları, taşıması güç stok maliyetleri, yoğun rekabet ortamı ve kontrolsüz şekilde yükselen giderler artık her ayın kapanışını ciddi bir sınav haline getiriyor" diye ifade etti.

"Vergi Cezaları Hepimizin Ortak Sorunu"

KOYUNCU, sektörün gündemindeki bir diğer önemli konu olan vergi denetimleri ve haksız cezalara da değindi:

"Çoğu zaman itirazlarımız mahkemelerde kabul ediliyor ve haklı çıkıyoruz. Ancak yıllarca süren bu davalar hem bizleri hem de yargı kurumlarını gereksiz yere meşgul ediyor. Bu nedenle, üyelerimizi bilgilendirmek için düzenlediğimiz 'Aksesuar Denetimleri ve Davaları' konulu webinarımıza bugüne kadar en yüksek katılım gerçekleşti. Bu da konunun sektörde ne kadar yakından takip edildiğini gösteriyor" dedi.

"Aksesuar Konusunda Çözüm İçin Somut Adımlar Atıyoruz"

18 Nisan'da göreve geldikleri günden bu yana Ankara'daki kamu kurumlarıyla 9 kez bir araya geldiklerini belirten KOYUNCU, bu görüşmelerin somut sonuçlar doğurmaya başladığını söyledi:

"Sorunlarımızı yorulmadan dile getiriyor, çözüm önerilerimizi paylaşıyoruz. ÖTV matrah düzenlemeleri, ÖTV artışı sonrası planlanan cezaların önlenmesi ve son olarak aksesuar cezaları konularında önemli gelişmeler sağladık.

Gelir İdaresi Başkanımız Sn. Bekir BAYRAKDAR ile yaptığımız son görüşmede, aksesuar konusunun çözümü için bizden resmi öneriler talep edildi. Önümüzdeki hafta sektör paydaşlarımızla birlikte hazırladığımız ortak öneri dosyasını kendilerine sunacağız. Yıllardır kangren haline gelen bu meselenin çözümüne çok yaklaştık" diye devam etti.

"Ziyaretlerimiz ve Diyaloglarımız Sürecek"

KOYUNCU, bölge toplantılarının yanı sıra Yetkili Satıcı ziyaretlerine de yeniden başladıklarını belirtti:

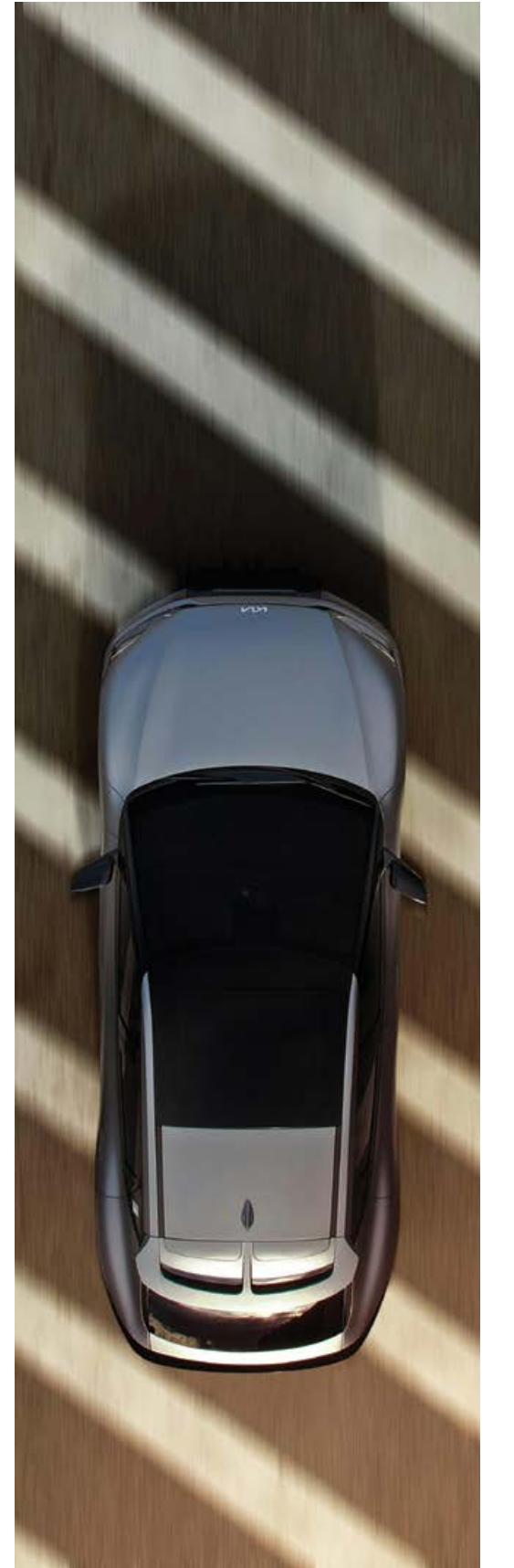
"Bir süredir istediğimiz kadar sık yapamadığımız saha ziyaretlerimize yeniden başladık. Bölgedeki meslektaşlarımızla birebir temas kurmak, sahadaki sorunları doğrudan dinlemek bizim için çok değerli. Bu ziyaretlerimizi düzenli hale getirerek diyalog kültürünün güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi.

"Birlikte Daha Güçlüyüz"

Konuşmasının sonunda toplantıya katkı sunan isimlere teşekkür eden KOYUNCU, sözlerini şu şekilde tamamladı:

"Sektörümüz ve ekonomi üzerine değerli değerlendirmelerini bizlerle paylaşacak olan Tofaş Markalar Direktörü Sn. İbrahim ANAÇ'a ve ekonomist Sn. Fatih KERESTECİ'ye teşekkür ediyorum. Ayrıca sponsorluk destekleri için Petrol Ofisi ve Akbank yöneticilerine, sıcak ev sahiplikleri için Aydın Ticaret Odası Başkanı Hakan ÜLKEN ile Yardımcısı Ergün EVRAN ve yönetimine şükranlarımı sunuyorum.

Katılımınız için tekrar teşekkür ediyor, hepimize verimli bir toplantı olmasını diliyorum."



TOFAŞ MARKALAR DİREKTÖRÜ SN. İBRAHİM ANAÇ OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ

OYDER Tarafından Aydın Ticaret Odası'nda Gerçekleştirilen 53. Bölge Diyalog Toplantısı'nda Konuşma Yapan Tofaş Markalar Direktörü Sn. İbrahim ANAÇ, Konuşmasında Yetkili Satıcılarla, Sektör ve Yetkili Satıcılık Mesleği Hakkında Düşüncelerini Paylaştı;



Türkiye otomotiv sektörünün, küresel dönüşümün ve iç dinamiklerin yarattığı çok boyutlu bir değişim sürecinden geçtiğini belirten Sn. ANAÇ, Yetkili Satıcıların artan maliyetler, yüksek faiz oranları altında faaliyet gösterirken; ürün gamı, fiyatlama ve stok yönetimi stratejilerini her an yeniden gözden geçirmek zorunda olduklarını söyledi.

Vergi Dilimleri, Fiyat Segmentlerini Belirliyor

Türkiye'de otomotiv pazarının en belirleyici unsurlarından biri artık yalnızca döviz kuru veya üretim maliyetleri değil; aynı zamanda **ÖTV ve KDV oranları**. Bu vergiler sadece araç

fiyatlarını değil, doğrudan **müşteri tercihlerini ve segment büyüklüklerini de** şekillendiriyor.

Sektör temsilcileri, "Bugün birçok müşteri, model veya marka seçiminden önce aracın hangi vergi dilimine girdiğine bakarak karar veriyor" dedi.

Talep Güçlü, Pazar Beklentilerin Üzerinde

Kredi faizlerinin yüksekliği, finansmana erişimdeki zorluklar ve fiyat artışlarına rağmen otomotive olan talep Türkiye'de hâlâ güçlü seyreliyor.

Bu tabloyu değerlendiren Sn. ANAÇ, **araç ihtiyacının ertelenemez oluşu, genç ve dinamik nüfusun mobilite talebi, araçların yatırım aracı olarak görülmesi ve 2018'den bu yana biriken ertelenmiş talep** gibi faktörler, pazarın öngörülenden daha fazla olmasına neden oluyor.

Elektrifikasyon ve Dijitalleşme: Artık Geri Dönüş Yok

Dünya otomotiv endüstrisi son 100 yılın en büyük dönüşümünü yaşıyor. Elektrifikasyon artık bir tercih değil, bir zorunluluk. Otomotiv tarihinde ilk kez üretici ya da



tüketicinin isteği ile değil, yasa koyucuların talebi ile olmaktadır.

"Artık dönülmez noktadayız. Bu dönüşüm, üreticilerin kendi isteğiyle değil, regülasyonların zorlamasıyla başladı. Ancak bu durum, batılı üreticileri batarya ve hammadde bağımlılığı açısından kırılgan hale getirdi" diye devam etti.

Sn. ANAÇ, **araçların artık sadece mekanik değil, aynı zamanda yazılım platformu haline geldiğine** vurgu yaptı. Buna karşın, "Bayilik sisteminin evrile de Türkiye gibi ülkelerde tamamen ortadan kalkmayacağını altını çizdi.

"Nakit Kraldır" - Bayiler İçin Finansal Dayanıklılık Uyarısı

Sektörde son dönemde pazarın canlı kalması ve kârlılığın artmasıyla birlikte bayilerde önemli bir **sermaye birikimi** oluştuğunu belirten Sn. ANAÇ, sözlerine; bu dönem aynı zamanda **kontrollü büyüme, likit kalma ve stratejik yönetim** açısından da bir sınav niteliğinde.

"Cash is king — nakit kraldır" diyerek devam etti. Başka bir anlatımla, bayilerin **nakit pozisyonlarını koruması, doğru yatırım kararları alması ve plansız büyümeden kaçınması** gerektiğini vurguladı.

Kurumsallaşma ve Stratejik Yönetim: Bayiliklerin Yeni Eşiği

Sn. ANAÇ'ın konuşmasında dikkat çeken bir diğer başlık ise **kurumsallaşma** oldu.

"Belli ölçeği aşmış bayilerin günlük operasyonlardan çekilerek yönetsel kapasiteye, finansal denetime ve insan kaynakları yapılanmasına yatırım yapması gerekiyor" dedi.

Temkinli İyimserlik ve Gelecek Nesillere Tavsiye

Konuşmasına Sn. ANAÇ, "Türkiye'de iş yaparken her zaman **temkinli iyimser** olmak gerekir" mesajıyla son verdi.



V O L V O

Volvo'nun ayrıcalıklı dünyası Otokoç Ataşehir Golf Club'da!

Zarafetin, güvenliğin ve ileri teknolojinin kusursuz bir uyumla buluştuğu Volvo dünyasını şimdi Ataşehir'in kalbinde, Otokoç Ataşehir Golf Club'da keşfedin.

Şehre ve golf tutkusuna yakın bu özel lokasyonda yalnızca bir otomobili değil, ayrıcalıklı bir yaşam tarzını deneyimleyin.



EKONOMİST FATİH KERESTECİ, OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA KÜRESEL EKONOMİYİ DEĞERLENDİRDİ

Ekonomist Sn. Fatih KERESTECİ, Aydın'da gerçekleşen Oyder 53. Bölge Diyalog toplantısında yaptığı sunumda, özellikle global dünyadaki değişimlerin altını çizmiştir.



Sn. KERESTECİ'nin detaylı ekonomik değerlendirmesinden çıkan bazı notlar şu şekildedir:

2000 yılında gelişmiş ekonomilerden oluşan G7 ülkelerinin (ABD, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Kanada ve İtalya) dünya ekonomisinden aldığı pay %43,3 düzeyindeyken, küresel ekonomik dengelerde yaşanan büyük dönüşüm sonucunda bu oran 2025 yılı itibarıyla %29,6'ya kadar gerilemiştir. Bu gerileme, gelişmiş ekonomilerde büyüme hızlarının yavaşlaması, üretimin küresel

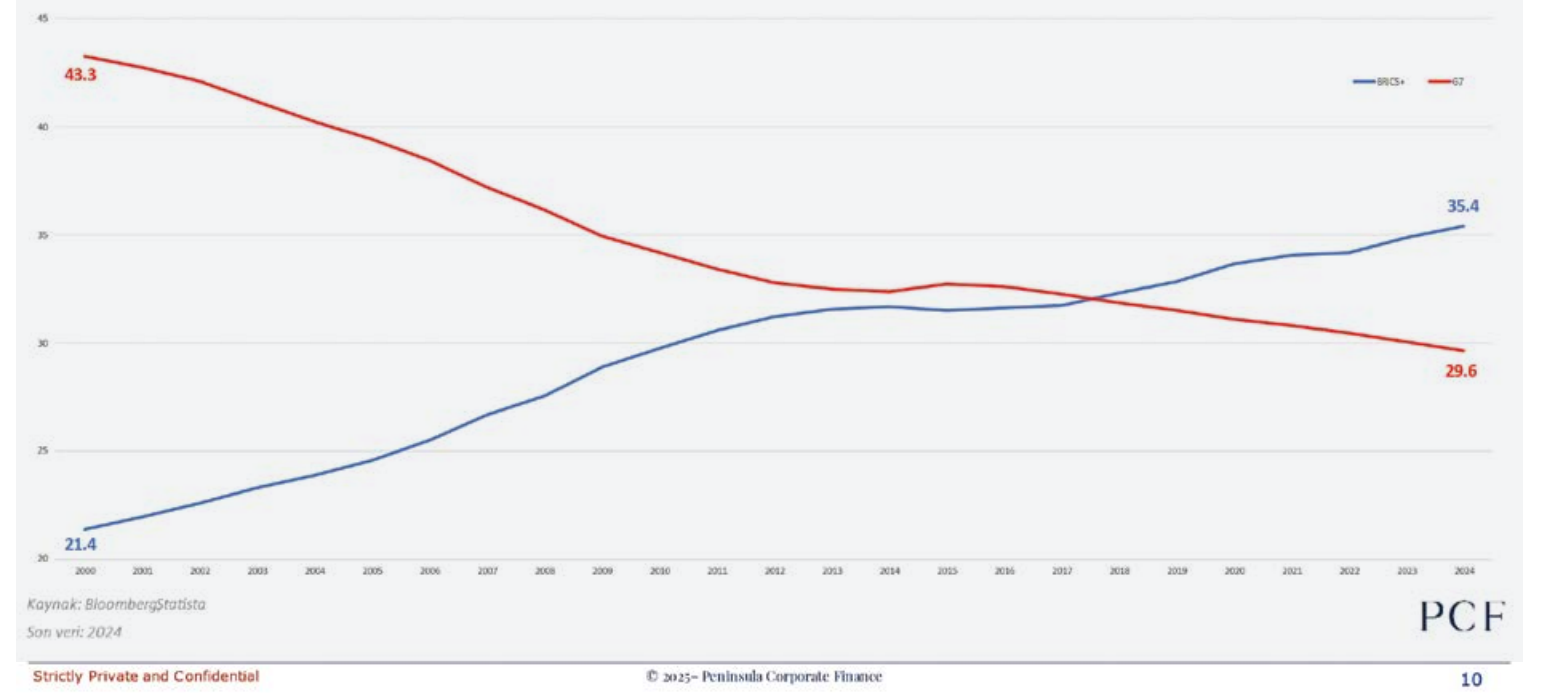
ölçekte farklı coğrafyalara yayılması ve yeni ekonomik merkezlerin yükselmesiyle yakından ilişkilidir.

Buna karşılık, aralarında Çin, Rusya, Brezilya, Hindistan ve Güney Afrika gibi yükselen ekonomilerin yer aldığı BRICS ülkelerinin küresel ekonomiden aldığı pay, aynı dönemde %21,4'ten %35,4'e yükselmiştir. Bu dikkat çekici artış, dünya ekonomisinin ağırlık merkezinin gelişmiş Batı ülkelerinden Asya ve Güney yarımküreye doğru kaydığına da somut bir göstergesidir.

Söz konusu yükselişte Çin'in üretim ve ihracattaki olağanüstü performansı, Hindistan'ın hizmet sektöründe ve dijital ekonomide sağladığı hızlı büyüme ile Rusya ve Brezilya gibi enerji ve doğal kaynak zengini ülkelerin küresel pazarlardaki etkisinin artması belirleyici olmuştur. Özellikle Çin ve Hindistan, hem demografik avantajları hem de sanayi ve teknoloji yatırımlarına verdikleri öncelikle, dünya ekonomisindeki güç dengesini yeniden şekillendiren başlıca aktörler haline gelmiştir.

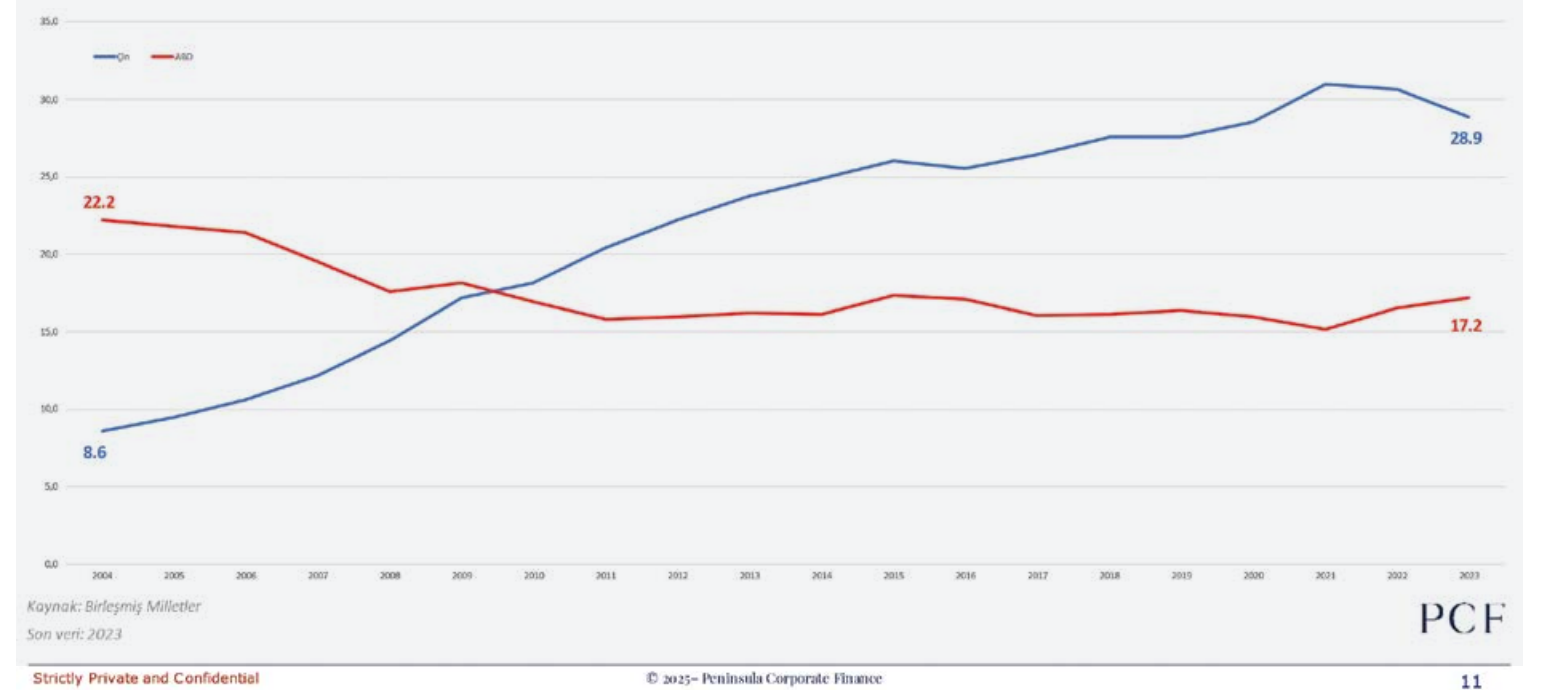
Bugün gelinen noktada, gelişmekte olan ekonomilerin üretim, yatırım ve ticaret hacmindeki artış; yalnızca küresel ekonomik payın yeniden dağılımını değil, aynı zamanda ekonomik ve siyasi güç dengelerinin de dönüşümünü beraberinde getirmektedir.

Meseleyi sadece ABD ve Çin özeline indirgemek büyük hata olabilir. Batı dünyası (G7) ile Doğu (BRICS) karşı karşıya geliyor. BRICS Plus, 2010'ların ortasında Batı'yı yakalayıp hızla geride bıraktı. G7 ve BRICS+ ülkelerinin dünya ekonomisinden aldıkları pay (PPP, dünya GSYH'si içindeki payı, %)



Sn. KERESTECİ, benzer bir durumun ABD ve Çin arasındaki imalat sanayi oranlarında da olduğunu altını çizmiştir; Son 20 yıldaki dünya imalat sanayisinden alınan payda ABD %22,2'den % 17,2'ye gerilerken, Çin aynı dönemde %8,6'dan %28,9'a çıkmıştır.

Büyük resimde tüm göstergeler ABD'nin güç kaybını yansıtıyor. Meselenin üretim ayağı (sanayi) daha da sıkıntılı. Çin dünya imalat sanayiinin yaklaşık %30'unu yapıyor. "Bağımlılık" sorunu kritik... ABD ve Çin'in küresel imalat sanayi üretimindeki payı (%)



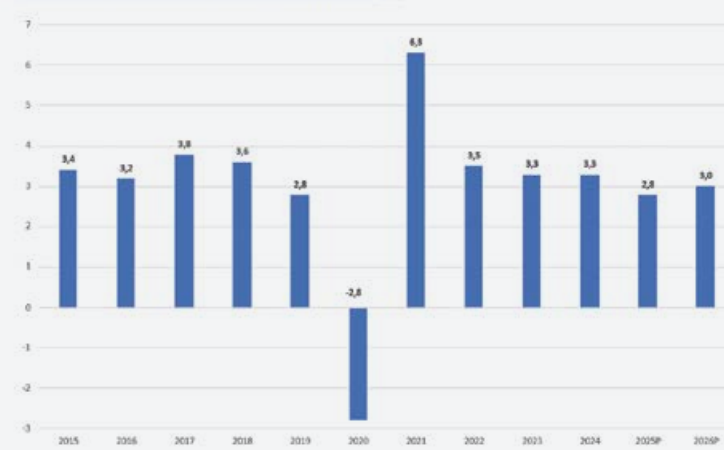
Bu tabloların da gösterdiği gibi global anlamda ABD ile Çin arasında sert bir rekabet olması kaçınılmazdır. Önümüzdeki dönemlerde de bunun etkilerini, daha korumacı, gümrük vergilerinin olduğu bir düzen olarak görmeye devam edeceğiz.

Bu nedenle de önümüzdeki birkaç yıllık süreç volatil olacak ama ana görünümde majör bir bozulma olmayacak. ABD, Çin’le uzun vadeli mücadelede kendi kendine yeten bir ülke olma niyetinde.

GSYH büyümesi tahminleri (%)

	2022	2023	2024	2025P	2026P
Dünya	3,5	3,3	3,3	2,8	3,0
Gelişmiş ekonomiler	2,6	1,7	1,8	1,4	1,5
ABD	1,9	2,9	2,8	1,8	1,7
Euro Bölgesi	3,4	0,4	0,9	0,8	1,2
Almanya	1,8	-0,3	-0,2	0,0	0,9
Fransa	2,5	1,1	1,1	0,6	1,0
İtalya	4,0	0,7	0,7	0,4	0,8
İspanya	5,8	2,7	3,2	2,5	1,8
İngiltere	4,3	0,3	1,1	1,1	1,4
Japonya	1,0	1,5	0,1	0,6	0,6
Kanada	3,8	1,5	1,5	1,4	1,6
Gelişen ekonomiler	4,4	4,4	4,3	3,7	3,9
Çin	3,0	5,2	5,0	4,0	4,0
Hindistan	7,0	8,2	6,5	6,2	6,3
Vietnam	8,0	5,1	7,1	6,6	6,5
Endonezya	5,3	5,0	5,0	5,1	5,1
Polonya	5,1	0,1	2,8	3,5	3,3
Brezilya	2,9	3,3	3,4	2,0	2,0
G.Afrika	1,9	0,7	0,6	1,0	1,3
Türkiye	5,5	5,1	3,2	2,7	3,2
Rusya	-2,1	3,6	4,1	1,5	0,9
S.Arabistan	8,7	-0,8	1,3	3,0	3,7

Küresel ekonomi GSYH büyümesi (%)



Kaynak: IMF Ekonomik Görünüm Raporu

Son veri: Nisan 2025

Strictly Private and Confidential

© 2025- Peninsula Corporate Finance

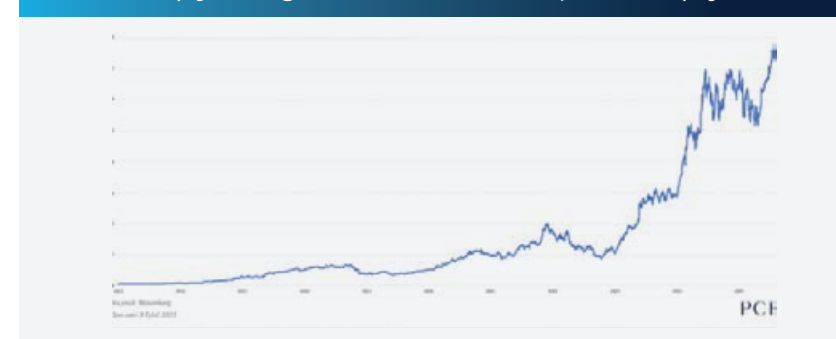
PCF

21



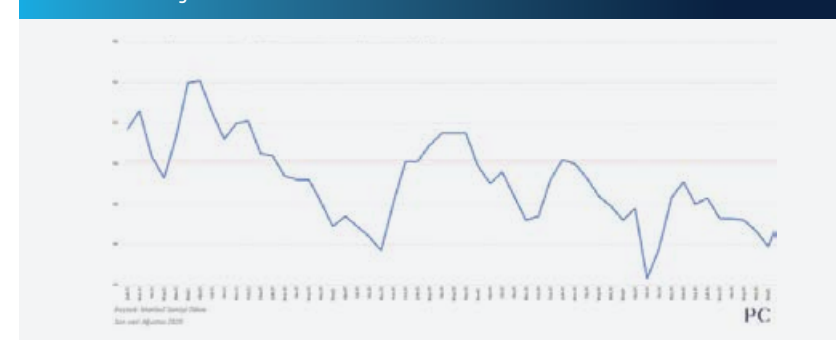
Ayrıca Çin’in artan üretim kapasitesinin kendi iç piyasa talebinin çok üstünde olması, ihracatını daha da önemli bir hale getirmiştir. Özellikle teknoloji yatırımı yapan ülkelerin avantajlı bir hale geleceklerini vurgulayan Sn. KERESTECİ “Yapay zeka, dijitalleşme, gibi sektörlerde talepte karlılık da yükselmeye devam ediyor. Dünya bu alanda mücadeleye girerken chip üreticileri büyük kazançlar elde ediyor” diye ifade etti.

NVIDIA’nın piyasa değerinin S&P500 endeksi içerisindeki payı



Türkiye özelinde ise Sn Keresteci özellikle imalat sanayindeki daralmanın altını çizmiştir.

İmalat sanayi PMI endeksi



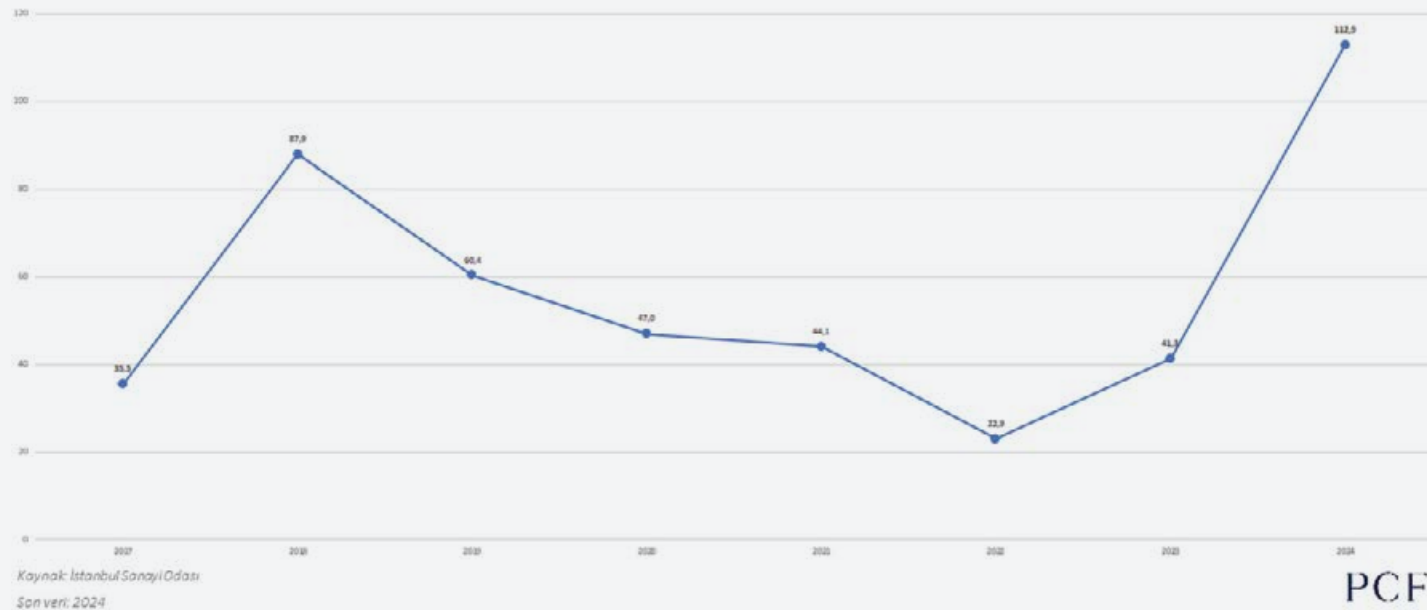
İşletmeleri üretim dışı gelirleri giderek artmaktadır.



FATİH KERESTECİ

1977 yılında Diyarbakır’da dünyaya gelen KERESTECİ ilk, orta ve lise eğitimini yine Diyarbakır’da tamamladı. Marmara Üniversitesi İktisat (İngilizce) bölümünde lisans, University of Birmingham’da ise finans alanında yüksek lisans eğitimini tamamladı. Eğitimi boyunca “gelişmekte olan ekonomilerde yaşanan finansal krizler” üzerine odaklanan Keresteci’nin bu kapsamda “erken uyarı sistemleri” ile ilgili detaylı çalışmaları oldu. Bu çalışmalar saygın ekonomi dergileri tarafından yayımlandı ve resmi modellemelere referans teşkil etti. İş hayatına ekonomist olarak başlayan KERESTECİ, HSBC Bank’ta sırasıyla stratejist, döviz ve türev işlemcisi, yatırım danışmanı ve Hazine Satış Direktörü olarak çalıştıktan sonra en son Küresel Piyasalar ekibinde Genel Müdür Yardımcısı Vekili sıfatı ile rol aldı. 2016 yılından bu yana sahibi olduğu DNG Danışmanlık, Araştırma ve Eğitim Ltd. ile büyük kurumsal şirketlere ekonomi ve finans alanında danışmanlık hizmeti vermekte, yönetim kurulu danışmanlıkları yapmaktadır. Bu kapsamda finansal risk yönetimi, finansal yatırım danışmanlığı, şirket ve finansal yeniden yapılandırma, M&A faaliyetleri, yatırım fizibilite danışmanlığı, yönetim stratejileri danışmanlığı ve finansal eğitim alanlarında sektörde bilinir bir konuma sahiptir. KERESTECİ ayrıca kurucu ortak olarak görev aldığı Peninsula Corporate Finance (PCF) şirketi ile yatırım bankacılığı kapsamına giren alanlarda finansal hizmetler sunmaktadır.

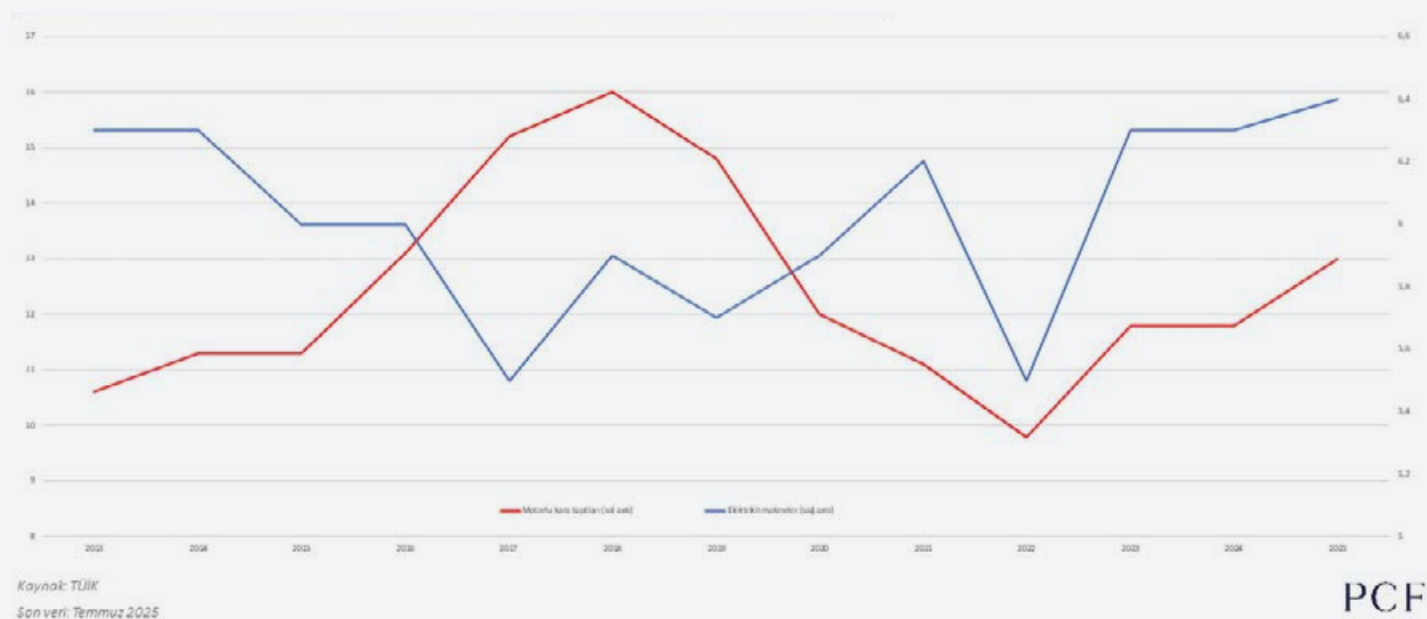
Üretim faaliyeti dışı gelirler / dönem kar ve zarar toplamı
(% vergi öncesi)



PCF

Motorlu Kara Taşıtlarının satışlarında ise, oldukça yüksek ortalamaların devam ettiğini görmekteyiz;

Motorlu kara taşıtları vs. elektrikli makineler ihracatının toplamdaki payı
(Ocak-Temmuz % pay)



PCF



ZİRVEYE GİDEN BU YOLDA BİZİ SEÇTİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE!

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği

2025 verilerine göre yılın ilk yarısı

D segmenti elektrikli SUV modellerinde

TORRES EVX

Türkiye'nin en çok tercih edilen modeli oldu.



ŞAHSUVAROĞLU GRUP
— GÜVENCESİYLE —

OYDER YÖNETİM KURULU 24 TEMMUZ 2025'TE STELLANTIS GRUBU YÖNETİCİLERİNİ ZİYARET ETTİLER.

OYDER Yönetim Kurulu, Stellantis Grubu Yöneticileri Sn. Cengiz EROLDU ve İbrahim ANAÇ ile bir araya geldi. Samimi bir atmosferde gerçekleşen görüşmede otomotiv sektörünün güncel gelişmeleri kapsamlı bir şekilde ele alındı.



Toplantıya, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Vekili Zeynep FİDAN SOYSAL, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ ve Murat YEĞİN, Muhasip Üye Aykut PEKTEKİN ile Yönetim Kurulu Üyelerinden M. Cüneyt BAŞ, E. Riccardo ALIBERTI, Y. Ozan ŞENGÜL ve Yunus Emre SEMERCİ katıldı.

- ÖTV artışları ve olası sonuçları değerlendirildi; bu artışların amacının yerli üretime destek ve Elektrikli Araç satışlarının dengelenmesi olarak değerlendirildi.
- Ayrıca hafif ticari araçlardaki ÖTV oranlarının aynı kalmasının da, yerli üretime desteğin diğer bir göstergesi olduğu vurgulandı.
- Genel olarak, Yetkili Satıcılardaki stok seviyelerinin yüksekliği ve bu durumun sürdürülebilir olmadığı dile getirildi.
- Cengiz Bey de OYDER'in ve Yetkili Satıcıların çok fazla satış konularına odaklandıklarını, satış sonrası konularının da daha fazla önemsenmesi gerektiğini ifade etti. OYDER tarafından, önümüzdeki dönem satış sonrası için de çalışmaların yapılmasının çok faydalı olacağı vurgulandı.
- İbrahim Bey de markaların bayileri ile yaptıkları bölge toplantılarının, her türlü konuyu konuşmak için uygun ortamlar yarattığını söyledi.
- OYDER; OSD, ODMD gibi sektör derneklerinin daha yakın çalışmalarının önemi belirtildi ve bu konuda, mevcut durumdaki gibi genel sekreterlerin kendi aralarında iletişimde olmalarının faydalı olacağı vurgulandı.

OYDER YÖNETİM KURULU OLARAK GİB BAŞKANI BEKİR BAYRAKDAR İLE 1 AĞUSTOS 2025'TE GÖRÜŞME SAĞLANDI.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Gökhan AŞIKOĞLU, Yönetim Kurulu Üyesi Gizem Gamze ERDEM, Gelir İdaresi Başkanı Sn. Bekir BAYRAKDAR ile makamında bir araya geldi.



Toplantıda, uzun süredir sektörün gündeminde olan [aksesuar uygulamaları](#) ana gündem maddesi oldu. Görüşmede bu konuda olumlu geri dönüşler alınırken, Başkan BAYRAKDAR' da konunun çözülmesi gerektiğini vurguladı.

Bekir BAYRAKDAR, aksesuar meselesini Gelir İdaresi olarak çözmek istediklerini, bu kapsamda OYDER ve sektör temsilcilerinden somut öneriler beklediklerini ifade etti. OYDER ise diğer sektör dernekleriyle iş birliği içinde "ortak akıl" yaklaşımıyla hazırlayacağı önerileri en kısa sürede GİB'e sunacağını belirtti.

Bu görüşme, aksesuar uygulamaları konusunda sektör adına önemli bir adım olarak değerlendirildi.

Sn. Bekir BAYRAKDAR'a nazik ev sahipliğinden ötürü teşekkür ederiz.

OYDER YÖNETİM KURULU, “ÖTV DEĞİŞİKLİĞİ SONRASI EK ÖDEME TALEPLERİ” BAŞLIKLİ SİRKÜLERLE İLGİLİ GELİŞMELERİ GÖRÜŞMEK ÜZERE 12 AĞUSTOS 2025’TE İÇ TİCARET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ’NÜ ZİYARETTE BULUNDU.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ ve Gökhan AŞIKOĞLU, Yönetim Kurulu Üyesi Aysel BAŞER’in yer aldığı görüşmede, İç Ticaret Genel Müdürü Adem BAŞAR, Genel Müdür Yardımcısı Soner KAYA ve Otomotiv Daire Başkanı Özgür KARACAOĞLU’da görüşmede hazır bulundu.



- Söz konusu sirkülerin, satış şebekesi bulunmayan ve müşterilerden önden ödeme alan belirli bir marka için çıkarıldığı bilgisi paylaşıldı.
- OYDER, otomobil satış sürecinin tüm aşamalarını yeniden hatırlatarak; vergi yatırıldıktan sonra aracın distribütörden Yetkili Satıcıya ulaştığını vurguladı.
- OYDER olarak, %10 ÖTV diliminde yer alan elektrikli araçlarda, müşterinin yalnızca ÖTV ve KDV ödemesiyle aracın tamamı üzerinde hak iddia etmesinin doğru olmadığı, bu uygulamanın düzeltilmesi gerektiği örneklerle aktarıldı.
- İç Ticaret Genel Müdürlüğü, Yetkili Satıcılarla ilgili şikayetleri **münferit bazda** değerlendireceklerini ifade etti.

- Vergiler yatırıldıktan sonra aracın **anahtar teslim fiyatının değiştirilemeyeceği** konusunun mevzuat çerçevesinde tekrar gözden geçirileceği ve bu süreçte OYDER ile koordineli hareket edileceği dile getirildi.
 - Son olarak OYDER, vergi artışlarında **2-3 günlük makul bir geçiş süresinin** sektörün karşılaştığı sorunların çözümüne katkı sağlayacağını vurguladı.
- Sayın Adem BAŞAR’a nazik ev sahipliğinden ötürü teşekkür ederiz.



MARMAS HEYETİNDEN OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI’NA ZİYARET

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS) Başkanı Hüseyin ERDEM, Genel Sekreter Tuğrul NAZLI, Yönetim Kurulu Üyesi Aykut BAKŞI ve Yönetim Kurulu Üyesi Eren TURAN’dan oluşan MARMAS heyeti, 14 Ağustos 2025 tarihinde OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU’yu ziyarette bulundular.



Dernekler arası tanışma ve önümüzdeki dönemde olası iş birliği fırsatlarının değerlendirilmesi amacıyla gerçekleştirilen görüşme, son derece samimi ve yapıcı bir atmosferde geçti.

Görüşmede, her iki derneğin sektörel deneyimleri, mevcut çalışmalar ve ortak hedefler üzerine kapsamlı bir değerlendirme yapıldı.

Taraflar, otomotiv sektöründe sürdürülebilir büyüme, temsil gücünün artırılması ve paydaş iş birliklerinin geliştirilmesi konularında fikir alışverişinde bulunarak geleceğe yönelik iş birliği alanlarını ele aldılar.

Karşılıklı anlayış ve dayanışma ruhu içerisinde geçen toplantı, ilerleyen dönemde ortak projelere ve güçlü bir iş birliği zeminine kapı araladı.

OYDER olarak sektörümüzdeki her paydaşımız ile görüşmeler yapmaya, karşılıklı fikir alış-verişinde bulunmaya devam edeceğiz. Bu gibi görüşmelerin derneğimizin çalışmalarını tanıtmaya da yardımcı olduğunu düşünmekteyiz.

OYDER'DEN AYDIN VALİSİ SAYIN YAKUP CANPOLAT'A ZİYARET



Soldan sağa sırasıyla,
OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Akif KOÇAK
Aydın Valisi Yakup CANBOLAT
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU
OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökhan AŞIKOĞLU

OYDER (Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği) Yönetimi, 53. Bölge Diyalog Toplantısı kapsamında bulundukları Aydın'da, ilin Valisi Sayın Yakup CANPOLAT'ı makamında ziyaret etti.

Ziyarete, OYDER Yönetim Kurulu adına Başkan Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Mehmet Akif KOÇAK ve Gökhan AŞIKOĞLU katıldı.

Gerçekleşen görüşmede, otomotiv perakendeciliği sektörünün güncel durumu, bölgesel gelişmeler ve sektörün geleceğine yönelik değerlendirmeler ele alındı. OYDER heyeti, Yetkili Satıcıların sektörel beklentileri, yaşanan dönüşüm süreci ve sürdürülebilir büyüme için atılabilecek adımlar hakkında bilgi paylaşımında bulundu.

Sayın Vali CANPOLAT, Aydın'ın ekonomik yapısı içinde otomotiv sektörünün öneme değinirken, sektörün istihdam ve hizmet kalitesi açısından yarattığı katma değeri vurguladı. Ziyaret, karşılıklı fikir alışverişi ve yapıcı bir diyalog ortamında gerçekleşti.

OYDER olarak, nazik ev sahipliği ve değerli paylaşımları için Sayın Aydın Valisi Yakup CANPOLAT'a teşekkür eder; sektörün gelişimi adına yürütülen bu tür temasların önemine yürekten inandığımızı bir kez daha belirtiriz.

Sayın Yakup CANPOLAT'a nazik ev sahipliğinden ötürü teşekkür ederiz.



Teşekkürler Türkiye

Teşekkürler Saygıdeğer Müşterilerimiz

2024 KGM SsangYong

Dünya Distribütör Toplantısında

Dünyanın En İyi Distribütörü

Ödülünü Almaktan Onur Duyuyoruz.



ŞAHSUVAROĞLU GRUP
— GÜVENCESİYLE —

OYDER BÖLGE DİYALOG ZİYARETLERİ | AYDIN

OYDER, sektörün nabzını yerinde tutmak ve üyeleriyle olan iletişimini güçlendirmek amacıyla Aydın'daki Yetkili Satıcıları ziyarette bulundu.

Gerçekleştirilen ziyaretlerde, bölgedeki bayilerin güncel durumu, sektörel gelişmeler ve iş süreçlerine dair geri bildirimler ele alındı.

Samimi bir atmosferde gerçekleşen buluşmalarda, OYDER Yönetimi Yetkili Satıcılardan gelen görüş ve önerileri dinleyerek, geleceğe yönelik iş birliği fırsatları üzerine verimli değerlendirmelerde bulundu.

YILDIRIM OTOMOTİV HONDA-AYDIN



Yıldırım Otomotiv'den Azmi YILDIRIM ve Cem YILDIRIM'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

PARMAKSIZLAR OTOMOTİV TOYOTA-AYDIN



Parmaksızlar Otomotiv'den Mustafa Ali PARMAKSIZ, Simay PARMAKSIZ ve Simge YAZ'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

LENA OTOMOTİV VOLKSWAGEN-AYDIN



Lena Otomotiv'den Tekin AK'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

KAHYAOĞULLARI OTOMOTİV RENAULT-DACIA-AYDIN



Kahyaoğulları Otomotiv'den Cihan KAHYAOĞULLARI ve Aymila KAHYAOĞULLARI'na nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

ZAFER OTOMOTİV FORD-AYDIN



Zafer Otomotiv'den Şener PEHLİVAN ve Gökhan PEHLİVAN'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

SURTAŞ OTOMOTİV CITROEN, PEUGEOT, OPEL, HYUNDAI-AYDIN



Surtaş Otomotiv'den Emel GÖRGÜLÜ, Erdiç GÖRGÜLÜ ve Özkan BAŞAR'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

KOYUNCU OTOMOTİV KIA-AYDIN



Koyuncu Otomotiv'den Adnan KOYUNCU ve Hüseyin KOYUNCU'ya nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

STRATEJİK BÜYÜME, SÜRDÜRÜLEBİLİR GÜÇ

Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü Sezgin GÜRSU, markanın pazar konumunu güçlendiren stratejik adımları, yeni uluslararası hedefleri ve sürdürülebilirlik vizyonunu anlattı.

Yüksek üretim kapasitesi, teknolojik altyapısı ve global ölçekte artan iş birlikleriyle Petrol Ofisi Madeni Yağlar, sektördeki liderliğini uzun vadeli bir vizyona dönüştürmeyi hedefliyor. GÜRSU, çevresel sorumluluk bilinciyle geliştirilen üretim süreçlerinin ve yenilikçi yaklaşımın, şirketin gelecekteki başarısının anahtarı olduğunu belirtti.



Petrol Ofisi Grubu, Türkiye'nin en geniş akaryakıt istasyon ağına ve madeni yağ sektöründe lider konuma sahip. Bu güçlü pozisyonunuzu Türkiye ve dünya pazarında nasıl tanımlıyorsunuz?

Yaygın dağıtım ağıımız, üretim ve AR-GE gücümüzle Türkiye ve bölgemiz için önemli bir oyuncu konumundayız. Türkiye'nin en büyük 5 özel şirketinden biri olarak, 2.700'ü aşkın istasyonumuzla ülkenin en geniş akaryakıt dağıtım ağına sahibiz. Bu ağ, şehir

merkezlerinden kırsaldaki 1.400'den fazla köy pompasına kadar uzanarak, her gün yaklaşık 1 milyon araca ve 2 milyondan fazla bireysel müşteriye hizmet sunuyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) verilerine göre 2024 yılında 7 milyon tonluk yurt içi satış miktarımız ve yüzde 21,43'lük pazar payımız ile sektördeki geleneksel liderliğimizi üst üste 17. yıla taşıdık. Madeni yağlar pazarında ise Petrol Sanayi Derneği (PETDER) 2024 verilerine göre yaklaşık yüzde 30 pazar payıyla liderliğimizi 15 yıldır sürdürüyoruz. Kocaeli Derince'deki fabrikamızda 220 bin tonluk yıllık üretim kapasitemizle, Türkiye'nin 500 bin tonluk madeni yağ ihtiyacının neredeyse yarısını karşılıyoruz. 400'den fazla ürünle otomotivden sanayiye, tarımdan denizcilığe kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz.

Derince'deki üretim tesisiniz ve Türkiye'nin özel sektöre ait en büyük madeni yağ ve gres laboratuvarı POTEM ile sektörde öne çıkıyorsunuz. Madeni yağ üretim kapasiteniz ve tesis hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kocaeli Derince'deki madeni yağ üretim tesisimiz, sektördeki liderliğimizin temel taşlarından biri. 162 bin metrekarelik alanda kurulu bu tesis, 220 bin tonluk yıllık üretim kapasitesi ve 8 bin tonluk depolama kapasitesiyle Türkiye'nin madeni yağ ihtiyacının yaklaşık yarısını karşılayabilecek güçte. Bu kapasite, tesisimizi dünya çapında en büyük 10 madeni yağ üretim tesisi arasına taşıyor. Tesisimizde binek araç motor yağlarından

motosiklet yağlarına, ağır ticari araç yağlarından deniz yağlarına, şanzıman yağlarından greslere kadar 400'den fazla ürün üretiyoruz. Elektrikli araçlar için özel soğutma sıvıları ve dişli yağları gibi yenilikçi ürünlerimizle de geleceğin teknolojilerine hazırız. Son dönemde gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla dolum hatlarını yeniledik, yeni tanklar ve üretim hatları ekledik. Bu yatırımlar hem üretim kapasitemizi artırdı hem de enerji verimliliğimizi yükseltti.

Tesisimizde bulunan, 1.200 metrekarelik kapalı bir alanda kurulu POTEM, yüksek yatırım değeri, son teknoloji cihazları ve uzman ekibi ile 84 yıldır edindiği benzersiz bilgi birikimi ve tecrübesi ile hizmet veriyor. Bu merkezde Türk mühendisler tarafından geliştirilen ürünleri dünyaya ihracat ediyor ve bu sayede ülkemize milyonlarca dolar ihracat girdisi sağlıyoruz. Yılda ortalama 150 bin adet testin gerçekleştirildiği merkezimizde uluslararası standartlarda ürün, hizmet ve inovasyonlar geliştiriyor ve aynı zamanda yurt içi ve yurt dışı akredite test metotları kullanıyoruz. POTEM üzerinden sanayi ve otomotiv sektörlerinin her alanına, tarıma, kamu kuruluşlarına ve aralarında dünya devlerinin de bulunduğu yerli ve yabancı çok sayıda firmaya, AR-GE, kalite kontrol ve analiz hizmetleri sunuyoruz. POTEM'de teknoloji iş ortaklarımızla hiç durmadan ürünlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

POTEM'in ürün portföyünüzün dönüşümde nasıl bir katkısı bulunuyor? POTEM'in yarattığı etkiden bahseder misiniz?

POTEM, teknolojik iş ortaklarımız ve OEM'lerle "terzi işi" mühendislik yaklaşımıyla spesifik kullanım alanlarına uygun çözümler geliştiriyor; bu sayede ürün portföyümüzü performans, dayanıklılık ve verimlilik ekseninde geliştiriyoruz. Örneğin burada geliştirdiğimiz Adaptech teknolojisi sayesinde Maxima motor yağları, her türlü yol ve iklim koşuluna, farklı sürüş stillerine yüzde 100 adapte olabiliyor ve motorun tam koruma altında yüksek performans ile çalışmasını sağlıyor. Ayrıca geleceğe yönelik olarak da elektrikli araçlar için hem soğutma sıvısı hem dişli yağı hem de gresimizin lansmanını da yaptık ve ürünlerimizi satışa hazır hale getirdik. Bu yıl iki önemli lansman daha planlıyoruz:



Türkiye'de sayısı 6 milyona yaklaşan motosikletlere yönelik özel yağ ürün hattımızı genişletiyor, sektördeki ustalarla birebir temas kurarak bu alandaki uzmanlığımızı artırıyoruz. Randımanı yüksek ve ekipman ömrünü uzatan teknolojiler geliştirmeye de odaklanan POTEM, AR-GE çalışmalarına enerji kaynaklarının daha verimli kullanımı, çevre dostu teknolojilerin geliştirilmesi, triboloji incelemeleri ve ülkemizde gerçekleştirilen triboloji faaliyetlerine katkıda bulunmak gibi kritik alanlarda devam edecek.

Uluslararası pazardaki konumunuz ve yeni hedef pazarlarınız hakkında neler söylersiniz?

Turquality programıyla desteklenen markamız, uluslararası alanda da büyümeye devam ediyor. Şu anda 40 milyon tonluk küresel madeni yağ pazarında, 4 kıtada 33 ülkeye ihracat yapıyoruz. Bu ihracat, Türkiye'ye yılda yaklaşık 50 milyon dolar döviz girdisi sağlıyor. Özellikle Avrupa, Kazakistan, Irak ve Libya gibi farklı iklim koşullarına sahip pazarlarda, POTEM'de geliştirilen özel formülasyonlarla rekabet avantajı elde ediyoruz. Örneğin, Kazakistan'ın aşırı soğuk koşulları için düşük sıcaklıkta yüksek performans sunan yağlar, Irak ve Libya gibi sıcak bölgeler içinse yüksek sıcaklık dayanımı olan ürünler geliştiriyoruz. Ürünlerimizin yüzde 99'unu Derince tesisimizde



üretiyor ve küresel standartlara uygun kaliteyle sunuyoruz. Bu, bizi dünya çapında güvenilir bir iş ortağı haline getiriyor.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar olarak stratejik iş birliklerinizi artırmaya devam ediyorsunuz. Son dönemde hayata geçirdiğiniz iş birliklerinden bahseder misiniz?

Son dönemde gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri, sektördeki liderliğimizi pekiştirirken yenilikçi çözümler sunmamızı sağlıyor. Örneğin, Chevron ve Texaco gibi küresel markalarla uzun süredir devam eden ortaklıklarımız var. Texaco'nun Türkiye'deki tüm üretim, dağıtım ve pazarlama faaliyetlerini lisansör olarak biz yürütüyoruz. 2021'de denizcilikle başlayan bu iş birliği, 2025 itibarıyla tüm ürün gruplarını kapsayacak şekilde genişledi.

2024'te Isuzu ile yaptığımız anlaşma, ağır ticari araçlar için önemli bir adım. 2029'a kadar Isuzu'nun

ilk dolum motor yağları, şanzıman yağları ve antifriz tedarikini Maximus ürün ailemizle sağlayacağız. Ayrıca, Isuzu servislerinde satış sonrası hizmetlerde de ürünlerimiz kullanılacak. KIA, SUBARU ve Hidromek ile yenilenen anlaşmalarımız, otomotiv ve iş makineleri sektöründeki varlığımızı güçlendiriyor. 2025'te Ascendum ile Volvo iş makineleri için 3 yıllık bir iş birliği başlattık, bu da endüstriyel yağlar alanındaki uzmanlığımızı pekiştiriyor. HASEL ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğiyle de HASEL'in taleplerine uygun olarak ürettiği HXPRO madeni yağları, Hyundai iş makineleri müşterileri ve yetkili servisleri tarafından periyodik bakım ve onarımlarda kullanılacak. Ayrıca, Ilteknö ile Texaco HDAX Gaz Motor Yağları Serisi'nin Türkiye'deki satış ve pazarlama yetkisi için anlaştık, böylece dağıtım ağıımızı daha da güçlendirdik.

Tüm bunların yanı sıra Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) ile anlaşmaya imza atarak, Maxima binek araç motor yağları markamız ile Türkiye Ralli Şampiyonası'nın isim sponsoru olduk. Bu iş birliği ile Maxima ile otomotiv sektörüne olan katkımızı yüksek teknoloji ürünler sunmanın ötesine taşıyarak Türkiye'deki otomobil sporlarının gelişimine de katkıda bulunmasını sağlıyoruz.

Bu iş birlikleri, ürün kalitemize, hizmet gücümüze ve markamıza duyulan güvenin somut bir göstergesi niteliğindedir. 2025 yılı boyunca da hedef pazarlarımızda bu ortaklık yapısını derinleştirmeye devam edeceğiz.



2030 ve 2050 sürdürülebilirlik hedefleriniz doğrultusunda yürüttüğünüz çevresel etkileri azaltmaya yönelik çalışmalarınız neler?

Petrol Ofisi Grubu olarak, 2030'a kadar Kapsam 1 ve Kapsam 2 sera gazı emisyonlarını yüzde 42 azaltmayı, 2050'ye kadar net sıfır olmayı taahhüt ediyoruz. Bu hedefler, sadece şirketimiz için değil, Türkiye'nin 2053 net sıfır hedefine katkı sağlamak için de kritik. Madeni yağlar özelinde, çevresel etkiyi azaltmak için Derince tesisimizde önemli adımlar atıyoruz. s-POwer girişimimizle, mülkiyetimizde bulunan tüm istasyonlarda madeni yağ fabrikamızın çatısında, terminallerimizin arazilerinde güneş panelleri de kurarak karbon ayak izimizi azaltıyoruz. s-POwer projemizde yer alan bu 13 istasyondaki sistem ile yılda 800 tonu aşkın karbon salınımının önüne geçiliyor.

Ürün geliştirme süreçlerimizde de sürdürülebilirliği önceliklendiriyoruz. Maxima motor yağlarımızın yeni ambalajlarında yüzde 25 geri dönüştürülmüş plastik kullanarak Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği'nden "Karbon Kahramanı" ödülü aldık. Derince tesisimizde geri dönüştürülmüş baz yağ ile üretim yaparak çevre dostu ürünler sunuyoruz. Elektrikli araçlar için geliştirdiğimiz soğutma sıvısı, dişli yağı ve gresler, otomotiv sektörünün çevreci dönüşümüne katkı sağlıyor.



Denizcilik sektöründe ise PO/ Marine markamızla, IMO 2020 kriterlerine uygun Çok Düşük Sülfürlü Yakıt (VLSFO) ve yüzde 0,10 kükürt içerikli Ultra Düşük Sülfürlü Yakıt (ULSFO) gibi çevreci yakıtlar ürettik. 2024'te Uluslararası Sürdürülebilirlik ve Karbon Sertifikasyonu (ISCC) alarak biyoyakıt tedarikinde küresel standartlara uyum sağladık. Singapur'daki 300 tonluk B24-biyoyakıt ikmal, bu alandaki liderliğimizi küresel ölçeğe taşıdı. Ayrıca, POTEM'de enerji verimliliği ve triboloji odaklı AR-GE çalışmalarımız, çevre dostu teknolojiler geliştirerek ekipman ömrünü uzatıyor ve enerji tüketimini azaltıyor.

Havada da üyesi olduğumuz Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) "2050'ye Kadar Net Sıfır Karbon Emisyonu" kararı doğrultusunda sürdürülebilir havacılığı destekliyoruz. Bu çerçevede 2022 yılından bu yana Türkiye'nin önde gelen havayolları tarafından işletilen uçaklara sera gazı emisyonlarını yüzde 80'e kadar azaltan sürdürülebilir

havacılık yakıtı Neste MY Sustainable Aviation Fuel™ (SAF) ikmalini gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmalarımız hem çevresel etkileri azaltıyor hem de Türkiye'nin enerji geçişine katkı sağlıyor.

Önümüzdeki dönemde hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda sizi hangi yeni projeler ve yatırımlar bekliyor?

Önümüzdeki dönemde Petrol Ofisi Madeni Yağlar olarak hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda konumumuzu güçlendirecek yenilikçi projeler ve yatırımlar planlıyoruz. Çevreye duyarlı ve enerji verimliliği yüksek ürünler geliştirmeye devam edeceğiz, emisyon azaltıcı projelerimiz ve iş birliklerimiz de sürecek. Türkiye'deki büyümeyi ve ihracatımızı artıracak lojistik ve üretim yatırımlarımız da devam edecek. Tüm bunların yanı sıra dijital altyapımızdan lojistik yönetimine ve ürün çeşitliliğine kadar her alanda müşteri deneyimini baştan sona daha da geliştirmek, önceliklerimiz arasındaki yerini her zaman koruyacak.

AKSESUAR DAVALARIYLA İLGİLİ WEBİNARIMIZI 30 TEMMUZ 2025 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRDİK.

Webinarımızda, bayilerin son dönemde karşı karşıya kaldığı aksesuar denetimleri, dava konuları, emsal kazanılan dava örnekleri ele alındı. OYDER Hukuk Danışmanı Arb. Av. Ali Gökhan TURAN ve SMMM & Sorumlu Ortak Denetçi Barış ÇELİK'in katkılarıyla gerçekleşen oturumda, denetim süreçlerinde dikkat edilmesi gereken kritik noktalar, mahkeme kararları ve uzlaşma mekanizmalarındaki güncel değişiklikler katılımcılarla paylaşıldı.



SMMM & Sorumlu Ortak Denetçi Barış ÇELİK
Arb. Av. OYDER Hukuk Danışmanı Ali Gökhan TURAN

Webinar kapsamında yapılan konuşmayı sizin için derledik.

G. TURAN: Değerli katılımcılarımıza hoş geldiniz diyorum. Ömer Başkanma teşekkür ediyorum. Umarım faydalı bir toplantı olacak. Herkesin cezalarla uğraştığını, denetim süreçlerinde olduğunu biliyoruz, farkındayız. Sektör zaten günlük işleriyle, sıkıntılarla uğraşırken bir de bu sorunların çıkması gerçekten de bütün sektördeki profesyonelleri ve bayi sahiplerini muzdarip eden bir konu.

Sektörün diğer temsilcileri de elbette faaliyet gösteriyorlar ama OYDER, özellikle bayileri korumak adına sıklıkla hem Gelir İdaresi'nde hem bayi tarafında, hatta bazen Danıştay'da dahi ziyaretlerde bulunup bizim yaptığımız işi oralarda karar verici otoritelere anlatmaya, işin zorluklarını aktarmaya, onlara bir nebze olsun farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. Biz bunların her birini, tuğla gibi üst üste koyarak belli bir noktaya getiriyoruz. Bugün geldiğimiz noktada şunu görüyoruz ki; geçmişte fazlasıyla korktuğumuz

denetim müessesesinin denetim elemanlarına anlatamadığımız bazı hususların, ne güzel ki idare mahkemeleri, vergi mahkemeleri, bölge mahkemeleri ve Danıştay nezdinde şekillenmeye başladığını ve lehimize sonuçlar doğurduğunu müşahade ediyoruz.

En son elimize ulaşan Danıştay 7. Dairesi'nin bir kararı var. Bu kararlara baktığımızda, bize yapılan denetlemelerde olduğu gibi "emsal" ve "aksesuar" konusunda karar verildiğini görüyoruz. Sizlerin denetimleri genellikle emsal, aksesuar ve sınırların aşılması ile ilgili üç başlıkta yoğunlaşıyor. Müsaade ederseniz kararın kısaca bir özetini de okuyayım; herkes emsalde aynı şeyi anlasın ve aynı konudan bahsetsin.

Şimdi diyor ki; ilk derece mahkemesi kararının özeti, vergi mahkemesinde şu daire sayılı kararda olayda, davacı şirket tarafından adlarına motorlu taşıt satış faturaları düzenlenen şahısların verdikleri ifadelerle ortaya çıkıyor. Buradan şunu anlıyoruz ki, sizlerde de oluyor bu: Vergi denetim elemanları çoğunlukla müşterilerle

birebir irtibata geçiyor, onları sorguluyor, bazen mektuplar ya da e-postalar atıyor ve satışların nasıl gerçekleştirildiğine dair cevaplar alıyor. Bu cevapları da raporlarında kullanıyorlar. Vergi denetimi yapan arkadaşımız da muhtemelen bu şekilde hareket etmiş. Onlar tamamen gösteriş amaçlı, şahsi olarak araçları almadıklarını, hiç kullanmadıklarını, ikametgâhlarından faydalanarak çıkarıldıklarını, satış bedellerini ödemediklerini ve satılmış araçların paralarını almadıklarını beyan etmişler. Bu ifadeler davacı tarafından araç alım-satım işlemlerine ilişkin olarak vekil tayin edilip aktarılmış.

Şartlar böyle olunca, bir aracı aynı gün veya birkaç gün içinde düşük bedelle satıp tekrar alındığı, ardından başka kişilere satıldığı görülmüş. Vergi denetim elemanı da bu işlemleri sorgulamış. Bunlar sektörde zaman zaman karşılaşılan uygulamalar. Biz bu uygulamaların arkasında değiliz, tasvip de etmiyoruz; ancak kararda bunlara da yer verilmiş.

Birinci emsal uygulaması dediğimiz şey: Düşük bedelli faturalama ve ÖTV aşındırmasının sorgulanması. Olayın ilk ayağı bu. İkinci ayağında ise, Özel Tüketim Vergisi Kanunu 2 sayılı liste uygulaması gereğince araçla beraber satılan aksesuarların matraha dahil edilmesi gerektiği; ancak bedellerin ilk iktisapta bu bedele dahil edilmediği belirtiliyor.

Denetim elemanı her iki konuyu da raporuna yazmış. Yani emsal ve aksesuar kavramları dava konusunu oluşturmuş, mahkemenin önüne gelmiş.

Şimdi, hepimiz elbette denetleniyoruz. Ancak burada özellikle vurgulamak istediğimiz husus şu: Denetim dediğimiz şey, başından itibaren denetim elemanının davetiyle başlayan, olası cezayı içeren raporun düzenlendiği ve daha sonra davaya kadar giden bir süreçtir. Bu süreçte bazı hususların sizler tarafından daha dikkatle üzerinde durulması gerektiğini düşünüyoruz.

Burada ben sözü üstadımıza bırakacağım; bize dava öncesi hususlarla ilgili nelere dikkat edilmesi gerektiğine dair bilgilendirmeler yapısın.

B. ÇELİK: Sayın Başkan, Genel Sekreter, değerli katılımcılar; öncelikle hoş geldiniz.

Bayiler ve sektör temsilcileri açısından sıkıntılı bir konuya değinmek istiyorum. Maalesef şu anda bayiler, ÖTV Kanunu'nun 4. maddesi kapsamında mükellef olarak belirlendikleri için, tahsil etmedikleri vergilerin tahribatlarıyla karşı karşıya kalıyorlar.

En son elimize geçen, Danıştay 7. Dairesi'nin 30 Kasım 2023 tarihinde verdiği kararla ilgili bazı bilgileri takdirlerinize sunacağız. Sürecin buraya gelmesinde tekamül eden olaylar zincirinin başında, maalesef bizim bütün kanunların anayasası ilan ettiğimiz vergi usul kanunundaki bir hükümden hareketle, vergi denetim elemanlarının yazdığı raporlar yer almaktadır.

Söz konusu kanun hükmünün niteliğinde, tebliğlerle tarhiyat önerilebileceği bildirilmektedir. Biz bu davalara 2017'den beri savunma hazırlıyoruz. Kazandığımız



davalarda genellikle ön plana çıkan husus, Anayasamızın 73. maddesinde vergilerin kanunla konulacağı, kanunla değiştirileceği ve kanunla kaldırılacağı hükmüne dayanmaktadır. Bu çerçevede, tebliğ ile mükelleflerin aleyhine bir vergilendirme yapılamayacağı savıyla ve ayrıca "2 No.lu Tebliğ" in aksesuarlarına ilişkin bölümünün bayiler nezdinde olumsuz raporlara dönüşmesine dair itirazlarımızla davaları sürdürmekteyiz.

Hazırlanan savunmalar, idarenin yaptığı iddialara karşı cevaplarımız üzerine şekillenmiştir. İnceleme bir süreçtir: İnceleme evrakının tebliğ tarihinden itibaren müfettişlerle görüşmeler, verilen evraklar, müfettişin sizden aldığı ifade tutanağı ve bundan sonraki davalar bir bütünlük içinde ilerlemektedir.

Bayilere ve danışmanlarına özellikle tavsiyemiz şudur: O tutanak aşamasında savunmanın

dayanaklarının mutlaka yazılması gerekir. Bu aşama çok kritiktir.

G. TURAN: Denetim bir süreçtir. Burada mali müşavirin ve bir hukukçunun katkısını önemseyeceğiz, asla yadsımayacağız. En temel nokta budur.

B. ÇELİK: Evet Gökhan Bey, şimdi hukuksal süreçlerden, mevcut davanın ilerleyişinden ve tahminlerimizden bahsetmek istiyorum.

İstanbul'a dönük konuşuyorum: Şu anda yaklaşık 15 tane vergi mahkemesi var. Ancak maalesef ihtisaslaşmış bir aşama yok. Vergi mahkemelerindeki sonraki aşamalar istinaf ve oradan sonra Danıştay'dır.

Danıştay'da 3, 7 ve 9. daireler vergi davalarına bakmaktadır. 2022'de 4. daire kaldırıldı. ÖTV davalarına bakan daire şu anda 7. Daire'dir. Dolayısıyla ÖTV ile ilgili açılan davalar en nihayetinde 7. Daire'ye gitmektedir.

Danıştay 7. Daire, yaklaşık bir buçuk sene önce bir karar verdi. Biraz sonra örnek bir Danıştay kararı üzerinden bu çerçeveyi aktaracağım. Ancak genel prensip olarak şunu belirtmeliyim: Ben, davalara savunma yazan bir danışman olarak, Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu kararlarını görmeden "Danıştay kesin bu yönde karar verecek" diyemem. Sadece emsalleri değerlendiririz.

Bayilerimizin, inceleme bittikten sonra "uzlaşma" hakkı da bulunmaktadır. Eğer uzlaşma yapılırsa, artık söz konusu rakamlar kabul edilmiş olur ve dava açılmaz. İnceleme bittikten sonra, müfettiş raporu değerlendirme komisyonuna sunduktan sonra, eğer uzlaşma talebi varsa, dosya uzlaşma komisyonuna gönderilir ve komisyon sizi davet eder.

Eskiden, özellikle vergi asıllarında indirimler yapılabilirdi. Bayilerimiz hatırlar, 2008–2009'daki hurda teslim dönemlerinde yapılan tarhiyatlarda ÖTV'de indirim olmuştur. Ancak 2 Ağustos 2024 itibarıyla, çıkarılan iç yönetmelik ve genelgeyle beraber, vergi asılları tamamen uzlaşmanın dışına çıkarıldı. Artık uzlaşmaya konu olamıyorlar.

Buna karşılık, vergi cezalarında %80 oranında indirim (siline) uzlaşmada devam etmektedir. Fakat gecikme faizleri, Vergi Usul Kanunu'nun 112. maddesine göre ayrıca tahsil edilmektedir.

Önceden, uzlaşmaya götürüp süre kazanmak mümkündü. Ancak 2 Ağustos 2024'ten sonra vergi asılları uzlaşma kapsamı dışına çıktığı için, bayilerin kesilen vergi asıllarına 32 gün içinde dava açması gerekmektedir. Bu yeni bir bilgidir, lütfen dikkat ediniz.



Şu anda İstanbul'da 15 vergi mahkemesi var. Açılan davalar buraya gidiyor. Ne yazık ki kaygı verici bir tablo söz konusu. Eskiden istinaf mahkemeleri "tencere kapak" misali, yerel mahkeme kararını onaylar geçirdi. Şimdi ise esasa girmeye başladılar.

Maalesef istinaf mahkemeleri, sekreteryaya döndü. Bu şu anlama geliyor: Emsalleri gösterseniz bile, beklemediğiniz olumsuz kararlarla karşılaşabilirsiniz. Böyle bir durumda size 2 No.lu ihbar tebliğ edilir, ödeme süresi verilir. Bu süre içinde ödeyerek davayı üst aşamaya taşıyabilir ya da 6183 sayılı Kanun'a göre teminat mektubu vererek istinaf aşamasına başlatabilirsiniz.

Bunu özellikle belirtiyorum: Çünkü aynı konuda istinafta farklı yerel mahkemeler farklı kararlar verdi. Yani sürprizlerle karşılaşmak mümkündür. Bu nedenle davaya gidenlerin hazırlıklı olmaları önemlidir.

Ortalama sürelerden de bahsedeyim: Vergi mahkemesi davaları 8-9 ay sürüyor. İstinaf da yaklaşık bu kadar sürüyor. Ancak Danıştay'da süreç 4-5 yıla kadar uzayabiliyor.

G. TURAN: Davayı açmasıyla beraber, yani oradaki 30 günlük dava hakkını kullanmasıyla beraber mükellefin ya da bayimizin ayrıca bir teminat mektubu vermesine gerek yoktur. Sadece 1. derece mahkemesi karar verdikten sonra yasa diyor ki:

"Mahkeme süzgecinden geçmiş bir karar verilmiş. Dolayısıyla bundan sonra ben bu kararın uygulanmasını istiyorum. Ey mükellef, şayet aksi fikirdeysen, buna ilişkin bir teminat getir; ancak bu şekilde durdurabilirsin."

İlk ceza ihbarnamelerine karşı açılan davalar, İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun 27. maddesinin 4. fıkrasına göre kendiliğinden durdurmalı davalar. Bu nedenle herhangi bir ödeme tebliğ edilmez. Ancak kaybedilmesi aşamasında 2 No.lu ihbarname gönderilir. Orada 15 gün değil, 30 günlük bir ödeme süresi vardır. Bu süre içerisinde ödeme yapılabileceği gibi, teminat mektubu ile istinafa da gidilebilir.



Dipnot olarak bunu da belirtmek isterim: İstinaf aşamasında, Danıştay 7. Daire'nin verdiği kararı incelediğimizde görüyoruz ki; aksesuar kısmını ilk derecede mükellef kazanmış, emsal kısmını ise kaybetmiştir. İstinafta aksesuar kısmı bozulmuş ve Maliye lehine dönmüştür. Daha sonra Danıştay hem aksesuarı hem de emsali bozmuştur. Biz bu davayı çok ciddi şekilde inceledik.

Uzlaşma yapılmamışsa ve dava açılmışsa, burada Vergi Usul Kanunu'nun 379. maddesi devreye girer. Bu madde çok az bilinir ama zaman zaman uygulanır. Kanun yolundan vazgeçme olarak bilinen bu mekanizma, davalar sonuçlandıktan sonra, rakamlar Danıştay'a gidecek olsa bile, kesinleşmeden önce devreye girer. Yani mükellef, kanun yolundan vazgeçerek fayda sağlayabilir. Bu da kısmi bir uzlaşma gibidir.

Danıştay 7. Daire'nin kararı olsa da, bu sizi %100 korur diyemem. Ancak bu bir emsaldır ve faydalanabileceğimiz alanlar vardır. Özellikle hukuki değerlendirme kısmının okunmasını tavsiye ediyorum. Konu çok güzel açıklanmıştır. Birazdan ben de özet geçeceğim ve paylaşacağım.

Gerçekten de ziyaret edilen makamlarda oturan kişiler, sektörümüzün yaşadığı sorunları maalesef bilmiyor.

B. ÇELİK: Ben 2017'den beri bu davalarda savunma hazırlıyorum ve bu davaların muhakkak duruşmalı olmasını talep ediyorum. En fazla kaybederseniz iki katı vekalet ücreti ödersiniz, ama mutlaka duruşmalı yapın. Danışmanlarınızdan, bu süreci detaylı anlatmalarını özellikle belirtin.

Vergi müfettişleri dahi yazdıkları raporlara inanmıyor. Vergi Usul Kanunu'nun 140.

“Denetim bir süreçtir: İlk evraktan ifade tutanağına kadar her aşama kritik öneme sahiptir.”

maddesinde yer alan incelemeyle ilgili usul ve esasların 6. fıkrasındaki rapor yazım şemasından hareketle bu raporlar hazırlanıyor. Çünkü raporlar bir merkezde hazırlanıp, sonra müfettişlere dağıtıldı. Bu nedenle raporlar tek tiptir ve müfettişler bunlara uymak zorundadır. Ben birkaç RDK dinlemesinde bizzat şahit oldum; müfettişler bu raporlara anlam veremiyor. Ama bu, şu an karşı karşıya olduğumuz bir gerçek.

Sayın Başkanımız gerekli girişimleri fazlasıyla yerine getiriyor. Özellikle 2 No.lu Tebliğ'deki "muvazaa" kısmının ne olduğu, ÖTV Kanunu'nun 4. maddesindeki mükellef tanımı, 13. maddenin 3. fıkrasındaki mükellef belirleme hususları istişare ediliyor. Ancak bu konunun, ilgili tebliğ hükmünün değiştirilmesiyle çözülmesi daha doğru olacaktır.

"Muvazaa" kavramı çok geniştir, yoruma açıktır. Türk Dil Kurumu'na girildiğinde de görülecektir. Vergi Usul Kanunu'nun 3. maddesi uyarınca, müfettişin bu iddiayı somut delillerle ortaya koyması gerekmektedir. Eğer bu incelemeler sektörel değil, münferit olsaydı, davaların kazanılma ihtimali daha yüksek olurdu. Ama sektörel olduğundan, bütün bayileri kapsadığı için mahkemelerin kanaati nasıl oluşacak, merak ediyorum.

Ben kendi izlenimlerimi paylaşıyorum. Gerçekten Sayın Başkan bu konuda çok mücadele ediyor. Ankara'da VDB, VDK ile birebir görüşmeler yapıldı. Buradan da sonuç alınmaya çalışılıyor. En azından tebliğin ilgili bölümünün değiştirilmesi yönünde çalışmalar sürüyor. Bu bölüm değişmediği sürece, bayiler bu davalarla ve incelemelerle uğraşmaya devam edecekler.

Bir diğer nokta: Biz şu anda, almadığımız ve kazanmadığımız paraların vergisini ödeyen mükellef durumundayız. Tahsil edilmemiş paraların vergisi karşımıza çıkıyor. "Araç sahiplerine rücu edilip edilemeyeceği" ayrı bir tartışma konusu.

Davaların genel çerçevesi budur. Ben de birazdan Danıştay 7. Daire'nin kararındaki önemli hususları, dikkat edilmesi gereken noktaları ve hukuki değerlendirmede yakaladığımız ince detayları aktaracağım.

Bir dipnot da eklemek isterim: Vergi Usul Kanunu 5 kitaptan oluşur. İkinci kitap "Değerleme Esası"dır. Emtiaların değerlendirilmesiyle ilgilidir. Burada ince bir nokta var, fakat henüz genişletmediğim için paylaşmak istemiyorum.

En başta belirttiğim gibi, Anayasa'nın 73. maddesi çok nettir. Vergilendirmenin anayasal ilkesi "kanunilik"tir. Tebliğ ile mükellef aleyhine vergi konulması ve genişletilmesi, hem hukukun genel prensiplerine hem de anayasanın temel ilkelerine aykırıdır. Savunmalarda bu husus mutlaka kullanılacaktır.

Biz 2017'den itibaren davalara giriyoruz. Özellikle 2020-2021'de bayilere yoğun ÖTV tarhiyatları yapıldı. Bu tarhiyatlar çerçevesinde, 7440 sayılı "Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması" Kanunu ile çoğu bayi davalardan feragat etti. Vergi asıllarının %50'si, TEFE-TÜFE endekslemeleri ve faizleriyle birlikte ödenerek incelemeler kapandı. Önümüzde böyle bir beklenti var. Sayın Bakan farklı ifadeler kullansa da, TOBB ve odalar bunu tartışıyor. Davasını yaptığımız çoğu bayi 7440 sayılı yasadan faydalandı ve davalardan feragat etti. O nedenle oradan bir sonuç göremedik. Şu anda Danıştay 7. Daire'nin önünde olan konu da 2014'e dayalı bir olaydan kaynaklanıyor. Genel çerçevede siz değerli paydaşlarımıza aktarmaya çalıştım. Şimdi sözü Gökhan Bey'e bırakıyorum, eklemek istedikleri vardır.

N. ERBAŞ: Biz ilk Mayıs'ta Gelir İdaresi Başkanlığı'na gidip birçok konuyu görüştük; bunların en önemlisi aksesuar konusuydu. Tekrar bu Cuma günü saat 14:30'ta İstanbul'da, Bekir BAYRAKDAR, Gelir İdaresi Başkanıyla toplanacağız ve yine bu konuyu görüşeceğiz. Her bulduğumuz yerde takip ederek ÖTV

Araç tescilinden sonra alınan aksesuarlar cezalı tarhiyat kapsamında değildir.

konusunu, Ömer Başkan'ın başkanlığında baskı yaparak, kendimizi anlatmaya devam ederek bir formata oturtmaya çalışıyoruz.

İkincisi: Gökhan ve Barış Bey çok önemli bir nokta söylediler. Denetlemenin bir süreç olduğu; başlangıçtan son ifade tutanağını imzalayınca kadar dikkat edilmesi gerektiği hususu. Bu çok önemli çünkü ifade tutanağını imzaladıktan sonra o tutanakla gelecek cezaya karşı itiraz için dava açmak ayrı bir konu.

Yetkili Satıcı bakış açısıyla sormak istiyorum: Denetçi kapıdan girer girmez "denetleyeceğiz" dediği andan, ifade tutanağını imzalayana kadar Yetkili Satıcılar olarak nelere dikkat etmeliyiz? Bize bunu biraz somutlaştırabilir misiniz? Faydalı çıkarımlar yapalım.

G. TURAN: Denetim süreci başladığında denetim elemanı, istediği evrakların listesini yetkili muhasebeci arkadaşımıza gönderir. Bu evrakların eksiksiz ve açıklayıcı notlarla hazırlanması gerekir. Bu süreçte denetim elemanı ile herhangi bir tartışma veya gerilim ortamına girilmemesi son derece önemlidir.

Son dönemde denetim elemanlarının sıkça müşterilerle de irtibata geçtiğini görüyoruz. Bayilerimiz müşterilerini iyi tanır; müşteri tarafındaki yazışmalara ve ifadeye mümkün olduğunca müdahale edip, denetim elemanının yanlış algılayabileceği durumların önüne geçilirse bu bizim için olumlu olur.



Raporlar yazılmadan önce bayilerimize ziyaretler yapılır; bayiler, hukukçular ve YMM'ler ile görüşmeler çok kıymetlidir. OYDER defalarca dile getirdi: sektörü bilen kişiler tarafından denetim yapılırsa, denetimlerin sadece %20-25'inde rapor çıkar, %70-75'inde rapor çıkmaz. Bu yüzden denetim elemanlarına sektörün zorluklarını ve dağıtım/pazarlama politikalarının nasıl işlediğini anlatabilmeliyiz.

Mümkünse, nihai toplantıda patronlarımızın orada görünmesini arzu ederiz. Patronların, YMM ve hukukçularla birlikte bulunması; denetim elemanında daha güven verici bir algı yaratır. Denetim elemanı raporuna yazacağı açıklamaları, YMM ve avukatların görüşleri doğrultusunda kaleme almasında fayda var. Ayrıca, tahlil öncesi/sonrası ve uzlaşma kavramları göz önünde tutularak sürecin yoğun biçimde yönetilmesini tavsiye ederim.

B. ÇELİK: Müfettiş, mükellef geri bildirimlerini evrakta açıkça yazmak zorundadır. İddiaların çürütülmesine ilişkin hususlar veya iddianın hangi şekilde azaltılacağına dair ifadeler mutlaka tutanağa geçirilmelidir. Şirket sahiplerinin bu süreçte aktif olması faydalı olacaktır.

Danıştay 7. Dairesi'nin verdiği kararda "kasten düşük fatura kesmek" iddiasıyla üç kat ceza uygulanmış. Bizim şimdi karşılaştığımız davalarda vergi zammı cezasıyla karşılaşma riski var. Davalar açıldıktan sonra vergi zam cezası kesinleşirse tahsil aşamasına geçiliyor. Bu kapsamda 6183 sayılı Kanun çerçevesinde işlem yapılırken, bazı durumlarda cezalarda gecikme zammı uygulanmadığına dair değerlendirmeler de mevcut, bunu ayrıca belirtmek isterim.

Danıştay kararında vurgulanan hususlardan biri şudur: "İki sayılı listede yer alan taşıtların aksesuar, parça ve aksesuar satışlarının ÖTV'ye tabi olduğu yönünde açık bir yasal düzenleme yoktur. Aksine, Kanun'un iki sayılı listesinin altına konulan notlarda özel hükümler bulunmaktadır." 2 No'lu tebliği açarsanız orada "özel hususlar" başlığı altında, bu listedeki aksesuar ve parçaların kapsam dışında olduğunun açıkça belirtildiğini görürsünüz.



Buna göre; parça ve aksesuarların ÖTV'ye tabi sayılması için genelde şu koşullar aranır: Ürün, üretici/ithalatçı veya distribütörden alınıp araçla birlikte ve araca takılı şekilde teslim ediliyorsa, yani satış araca ilişkin ve teslimat sırasında araca takılı ise o zaman matraha dahil edilebileceği kabul edilebilir. Ancak araç satışından sonra, alıcının adına ayrı fatura düzenlenerek satılan aksesuarlar bakımından, muvazaalı olmadıkça ÖTV aranmayacağı hükme bağlanmıştır. Vergi hükmünün kaynağı burada şekillenir.

Şu anda bizim başımızı ağrıtan konu şu: Müfettiş, aracı alanları çağırıyor; "Sen bu aracı alırken üzerinde aksesuar var mıydı, yok muydu?" diye soruyor. 3. maddedeki ispatı, devletin gücünü kullanarak — yani farklı bir güç olduğunu söylemek istemiyorum — müşteri üzerinde baskı kurarak yapmaya çalışıyor.

G. TURAN: Şunu söyleyelim dinleyenlere: Daha önceki düzenlemede şöyle bir hüküm vardı; araçla beraber satılan aksesuarlar ve bu tip eklentilerin matraha dahil olması gerektiği yönünde. Bu, OYDER Yönetimi'nin kıymetli girişimleriyle değişti ve "muvazaalı olmamak şartıyla" istisna getirildi.

Müsaadenizle orada bir düzeltme yapayım: 28 Kasım 2013 tarihinde yayımlanan 28 no'lu ÖTV Genel Tebliği'nde, 2 sayılı listede yer alan taşıtların alıcıdan alınan aksesuar bedellerinin matraha dahil olduğuna dair bir düzenleme yoktu. Ta ki 18.04.2015 tarihinde, bu konuya ilişkin özel durumun 3A-3 bölümüne eklenmesine kadar.

2015 ile 2022 Temmuz arasında ise tamamen idarenin yorumu ile uygulama yapıldı. Yani, "Satışla beraber yapılan aksesuarı matraha dahil ederim" dendi. Biz bayilerimize, "3 gün, 5 gün sonra fatura kesin" dedik ama müfettişler, "Ben öyle anlamam, algılamam. Araçla beraber satılmış kabul ederim, dolayısıyla matraha dahil ederim" dediler.

Hukukta muvazaa şudur: Eğer müfettiş raporuna yazdıysa, "Muvazaalı satış yapılmıştır" dediyse, bu iddiayı ispat yükü idareye aittir. Yani beni "muvazaalı araç sattın" diye suçluyorsa, bunu ispatlamak zorundadır. Müfettiş de bu ispatı yapabilmek için müşterilere baskı ile, Barış Bey'in söylediği gibi, farklı yollardan açıklama almaya çalışıyor.

Fakat savunma yani tanığın beyanı usulüne uygun alınmalıdır. Müfettiş, müşteriye mail yazıp "Bana bu aracı nasıl aldığını anlat" diyemez. Böyle bir katkı hukuken delil değildir. Bu, muvazaanın ispatına dair yasal olmayan bir delildir.

Dolayısıyla tekrar söylüyorum: Müşteriler sizin müşterilerinizdir; denetim elemanının yapacağı bu tür girişimlerde mutlaka müşterilerinizin yanınızda olmasını sağlayın. Ama yine de, müşterilerin verdiği her bilgi muvazaa iddiasını ispatlayan bir beyan değildir. Bunların ayrıca incelenmesi gerekir. Biz de bunları mahkemeler nezdinde tartışıyoruz.

İstanbul mahkemelerinden genelde aleyhe kararlar çıkıyor. Bu kararlar istinafa gidince yine aleyhe sonuçlanıyor; sonrasında Danıştay 7. Dairesi düzeltiyor. Ankara'da ise tam tersi: İlk derecede lehe kararlar çıkmış, istinafta aleyhe dönmüş, vergi daireleri itiraz etmiş, Danıştay lehe kararları onamış. Görünen o ki İstanbul'da aleyhe karar çıkma ihtimali daha yüksek. Bu da sürecin uzamasına ve çok titiz takip edilmesine yol açıyor.

B. ÇELİK: Kararın 2. sayfasında şöyle bir ifade var: Özel tüketim vergisi beyannamesi verilip araç satılarak müşteri adına tescilli yapıldıktan sonra, müşterinin talebi üzerine alınan aksesuarlar için cezalı tarhiyat uygulanmayacaktır, diyor. Yani esasen ayırıştırma burada yapılmış.

Kanun koyucu ya da yorumlayıcı, şu ayrımı yapıyor:

- Distribütörden araç alınırken üzerinde aksesuar varsa, bunlar matraha dahil.

- Ama araç tescil edildikten sonra müşteri talebiyle aksesuar satışı yapılırsa, bu kapsam dışında.

Bu durum tek bir seminerin değil, birkaç seminerin konusu olabilecek kadar detaylı.

G. TURAN: Biz de kendi danışan arkadaşlarımıza söylüyoruz: Müşteriden, fatura kesim tarihi sonrasına ilişkin aksesuar taleplerini kendi el yazısıyla yazmasını isteyin. Bu belgeleri müşteri dosyasında saklayın ki, denetim elemanları geldiğinde gösterilebilsin.

Kararın 4. sayfasının en üst paragrafında açıkça söylüyor: "Emsali burada uygulamadım, çünkü doğru tespit edilmedi." Yani burada, "Usul esastan önce gelir" kavramı işletilmiş. Çok derin bir hukuki tartışma yapılmamış.

Denilmiş ki: "Bu malların fiyatları bellidir, otomobildir. Dolayısıyla sen emsal kriterini uygulayarak cezalandıramazsın." Bu, lehimize bir durum gibi gözükse de yarın öbür gün başka bir müfettiş farklı bir görüşle, "Burada emsali uygulamıyorum ama iki fiyat arasındaki farktan dolayı ÖTV kaybı var" diyerek farklı bir değerlendirme yapabilir. Yani emsal konusu, aksesuar kadar güçlü bir argüman değildir.

B. ÇELİK: Bu davanın girişinde şöyle bir durum var: Vatandaş muhtemelen ilişkili kişilere düşük ÖTV ile araç satıyor, sonra üçüncü kişilere satış yapıyor. Müfettiş de diyor ki: "Asıl satış budur, emsal de buna göre olmalı" ve oradan ÖTV almak istiyor.



Ama bu araçlar herhangi bir üretim mali değil; 87.03 GTİP numarası var ama motor gücü, donanımı, ithalat bedeli gibi pek çok farklılık taşıyor. İmalatçı veya distribütör için ÖTV kanunundaki matrah belliyken, sen emsal arayamazsın.

Asıl sorun şurada: Bayiler test aracı veya demo araç olarak satış yaptıklarında, kâr koymadan ÖTV'yi beyan ediyorlar. Müfettişler ise orada bir kâr olması gerektiğini iddia ediyor. Ben 2017/2018'de aksesuarlarla benzer bir davayı kazandım. Savunmamızı, "Bu araçlar test/pazarlama aracı, satış gayesi yok, ÖTV aşındırılmıyor, emsal uygulanamaz" üzerine kurduk ve davayı kazandık. Bildiğim kadarıyla Koç Grubu da benzer bir davada kazandı. Müfettişler artık son birkaç raporda emsal yazmıyor; yazılsa da ayrıca değerlendirmek gerekir.

Ö. KOYUNCU: Ben de şöyle bir ekleme yapmak isterim. Personel satışları yapan bayiler var. Özellikle İstanbul gibi üretimin olduğu yerlerde fabrika çalışanlarına, şirket çalışanlarına veya kendi personelimize araç satışı yapılıyor. Bu konularda da emsal fiyat davaları kazanılmaya başlandı. Bilginiz olsun.

B. ÇELİK: Biz bir aileyiz, bir gemideyiz. Elimize ne geçerse paylaşmalıyız. Sesimizi ne kadar güçlü çıkarırsak, kendimizi o kadar iyi ifade edersek bu süreçten galip çıkacağımızı düşünüyorum. Haksız olduğumuzu değil, aksine haklı olduğumuzu her platformda dile getirdik.

Biz "yediveren" gibiyiz: MTV kazandırıyoruz, ÖTV kazandırıyoruz, KDV kazandırıyoruz, kurumlar vergisi ödüyüz, stopaj ödüyüz, SGK ödüyüz... Dolaylı vergilerde en fazla vergi toplayan meslek grubuyuz. Dolayısıyla bayilerimizden ricamız: Ellerinde emsal karar olanlar mutlaka paylaşsın; herkes faydalansın.

Bakın, Ankara ilk derecede kazandı, İstanbul kaybetti. Bu bir yerde birleşecek. Nerede birleşecek? Danıştay 7. Daire'de.

G. TURAN: Bir de şu var: İstanbul'un veya Ankara'nın verdiği kararı Diyarbakır, Trabzon, Adana vermeyebiliyor. Ama elimizde Danıştay kararı olursa, biz de bunları toparlayıp bilgi havuzu gibi paylaşırız.

Örneğin, Trabzon'daki ilk derece mahkemesi davayı reddetmezse, teminat mektubu verilmek zorunda kalınmaz; süreç bayi aleyhine gelişmez. Daha ilk başta lehe karar çıkarsa, Vergi Dairesi uğraşır. Ama ilk derece mahkeme aleyhe karar verirse, bayi ödemek veya teminat vermek zorunda kalıyor. Bu da büyük yük.

O yüzden bilgi havuzunun oluşması ve gerektiğinde kullanılması çok önemli. Zaten söylediklerimizin içinde spesifik olarak nelere dikkat edilmesi gerektiğini, hangi noktalarda dokunuş yapılması gerektiğini aktardık. Bayi arkadaşlarımız bunlara dikkat ederlerse, Ömer Başkanım ile OYDER Ankara'da gerekli çalışmaları yapıyor. El birliğiyle bu süreci atlatacağız.



ARB. AV. OYDER HUKUK DANIŞMANI ALİ GÖKHAN TURAN



1996 yılında İstanbul Üniversitesi'nden mezun olan Av. Ali Gökhan TURAN, stajını tamamladıktan sonra 2001 yılına kadar finans, yatırım bankası ve dış ticaret alanında çalışan bir holding çatısı altında bulunmuş, daha sonra otomotiv sektörüne geçmiş ve 2022 yılı Mart ayına kadar çalıştığı Renault Mais A.Ş.'deki Hukuk Direktörlüğü görevinden ayrılmıştır.

Halen Marmara Üniversitesi'nde Yüksek Lisans yapmakta olup, ağırlıklı olarak otomotiv, rekabet hukuku, vergi, idare hukuku, gümrük ve lojistik ile inşaat sektörlerinde hizmet veren Turan & Partners Hukuk Bürosunun kurucusu ve aynı zamanda arabulucu olarak faaliyet göstermekte, bunun yanında OYDER Hukuk Danışmanı ve Otoban Dergisi Yazı İşleri Müdürlüğü görevini yürütmektedir.

SMMM & SORUMLU ORTAK DENETÇİ BARIŞ ÇELİK



1998 yılında meslek hayatına başlamış olup, 2008 yılında Yeterlilik Sınavlarını üstün başarı sağlayarak tek girişte vererek Serbest Muhasebeci Mali Müşavir olmaya hak kazanmıştır. Barış ÇELİK 01.12.2010 tarihinde TÜREV Uluslararası Denetim Serbest Muhasebecilik Mali Müşavirlik Ltd. Şti. firmasını kurmuştur. Sn. ÇELİK; İnşaat, Enerji, Petrokimya, Denizcilik, Otomotiv, Film Yapımcılık ve Yazılım alanlarında faaliyet gösteren firmaların yanı sıra, ilk 500 Sanayi kuruluşları arasında yer alan ve Bakır sektöründe faaliyet gösteren mükelleflere müşavirlik ve danışmanlık hizmeti vermektedir. Gerek Vergi ve SGK gerekse şirketlerin Halka Açılma, Bölünme ve Birleşme konularındaki hukuk ve müşavirlik süreçlerini bizzat yürütmektedir.

Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Bölümü Mali Hukuk yüksek lisans programı öğrencisi olan ÇELİK, tez çalışmalarına devam etmektedir.

Ülke ekonomisine Serbest Muhasebeci Mali Müşavir olarak hizmet vermekte olan ÇELİK, Uygulama yanında yorumlama alanında da mükelleflerine daha iyi hizmet vermek amacıyla Hukuk Eğitimi almaktadır.

TOSYÖV İstanbul Destekleme Derneği, ŞADER gibi Sivil Toplum Kuruluşları Yönetim Kurulu Üyeliği yapan ÇELİK halen Yüksek Ticaret üyesidir.

İngilizce bilen ÇELİK evli ve 2 çocuk sahibidir.

YENİ ÜYELERİMİZ

YETKİLİ SATICILARIN ORTAK GÜCÜ: OYDER



Otomotiv sektörü, hızla değişen dinamikleri ve yüksek rekabet ortamıyla ülkemizin en hareketli alanlarından biri olmaya devam ediyor. Bu güçlü sektörün en önemli bileşenlerinden biri olan Yetkili Satıcılarımızın sesi, dayanışma noktası ve temsil gücü olarak faaliyet gösteren OYDER (Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği), kuruluşundan bu yana her geçen gün büyüyen bir yapıya dönüşüyor.

OYDER olarak, üyelerimizin ihtiyaçlarını doğru şekilde analiz ederek; sektörel sorunlara çözüm üretmeyi, beklentileri karşılamayı ve Yetkili Satıcılarımızın sesini tüm paydaşlara duyurmayı önceliğimiz olarak görüyoruz.

Bu doğrultuda attığımız her adım, yalnızca bugünün değil, geleceğin sektörel standartlarını da şekillendirmeyi amaçlıyor.

Etkin bir sivil toplum kuruluşu olarak, otomotiv ekosisteminin tüm paydaşlarıyla iş birliği içinde hareket ediyor; karar alma süreçlerinde Yetkili Satıcılarımızın görüşlerinin daha etkin şekilde temsil edilmesi için çalışıyoruz.

Güçlü iletişim, şeffaf yönetim ve katılımcı anlayış temelinde yürüttüğümüz bu süreçte, sektöre değer katacak her girişimin arkasında OYDER'in imzası yer alıyor.

Aynı meslek kolunda faaliyet gösteren ve omuz omuza çalışan değerli meslektaşlarımızın artan desteğiyle, temsil gücümüzü her geçen gün büyütüyoruz. Bu büyüme, yalnızca üye sayısındaki artışla değil, ortak hedeflere yönelik inanç ve dayanışmayla da kendini gösteriyor.

Henüz OYDER çatısı altına katılmamış tüm Yetkili Satıcılarımızı da bu güçlü birlikteliğe davet ediyor; dayanışmamızın daha da güçleneceğine yürekten inanıyoruz.

Birlik ve beraberlik anlayışını her zaman ön planda tutan OYDER, üyelerinin katkısı ve güveniyle gelişimini sürdürüyor.

Yaptığımız çalışmalarda bizlere güç veren, desteklerini her zaman hissettiren değerli üyelerimize içten teşekkürlerimizi sunuyor; bu süreçte derneğimize yeni katılan tüm Yetkili Satıcılarımıza da "hoş geldiniz" diyoruz.

Sektörümüzün gelişimi, iş birliği ve ortak akılla şekillenecek bir geleceğe olan inancımızla; OYDER ailesi olarak yolumuza emin adımlarla devam ediyoruz.

Gücümüzü, birlikteliğimizden ve siz değerli üyelerimizin yanımızda olduğunu hissettiğimiz sürece büyüyen dayanışmamızdan alıyoruz.



ACAMAR OTOMOTİV İNŞ. SAN. TİC. A. Ş.

RENAULT-DACIA, FORD, BYD/BURSA
MURAT ERDOĞAN

1982 yılından beri faaliyet gösteren Acamar, otomotiv perakende sektörünün Türkiye'deki en büyük gruplarından biridir.

Bugün Acamar; Genel Merkez Bursa'da Ford Trucks, Otokar, Renault ve Dacia Balıkesir'de Ford Trucks ve Otokar Kocaeli'nde Ford ve BYD

Binek, hafif ve ağır ticari araçların satış, servis, yedek parça ve ikinci el fonksiyonları ile faaliyet gösteren Türkiye'nin bağımsız en büyük bayilik gruplarından biridir.

Acamar ayrıca; İnşaat ve sigortacılık sektörlerinin yanında, Yalova ve Balıkesir'deki akaryakıt istasyonlarıyla akaryakıt sektöründe de faaliyet göstermektedir.

Faaliyet gösterdiği tüm alanlarda "daima kaliteli hizmet" ve "koşulsuz müşteri memnuniyeti" Acamar'ın vazgeçilmez ilkeleridir.



TİMUÇİN OTOMOTİV MAKİNA TİC. VE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

VOLVO-KAYSERİ
TİMUÇİN ÖZKEÇECİ

Timuçin Otomotiv Limited Şirketi, 1996 yılında Kayseri'de otomotiv sektörüne hizmet vermek amacıyla kurulmuştur. Kurulduğu günden bu yana müşteri memnuniyetini, kaliteli hizmet anlayışını ve güvenilirliği temel ilke edinmiştir.

Sektördeki tecrübesi ve sürekli gelişim anlayışı sayesinde Timuçin Otomotiv, 2019 yılında Volvo Car Türkiye Yetkili Satıcısı ve Servisi unvanını alarak önemli bir başarıya imza atmıştır. Bu gelişme, firmanın hem teknik donanım hem de hizmet kalitesi açısından uluslararası standartlara ulaştığının bir göstergesidir.

Timuçin Otomotiv, satıştan servise, yedek parçadan ikinci el araç danışmanlığına kadar geniş bir hizmet yelpazesi sunmaktadır. Müşterilerine sadece araç satışı değil, aynı zamanda güvenli, konforlu ve sürdürülebilir bir otomotiv deneyimi yaşatmayı hedeflemektedir.

Bugün Timuçin Otomotiv Ltd. Şti., Kayseri ve çevresinde Volvo markasının temsilcisi olarak güvenin, kalitenin ve profesyonelliğin simgesi haline gelmiştir. Yenilikçi vizyonu, uzman kadrosu ve müşteri odaklı yaklaşımıyla sektördeki lider konumunu her geçen gün güçlendirmektedir.



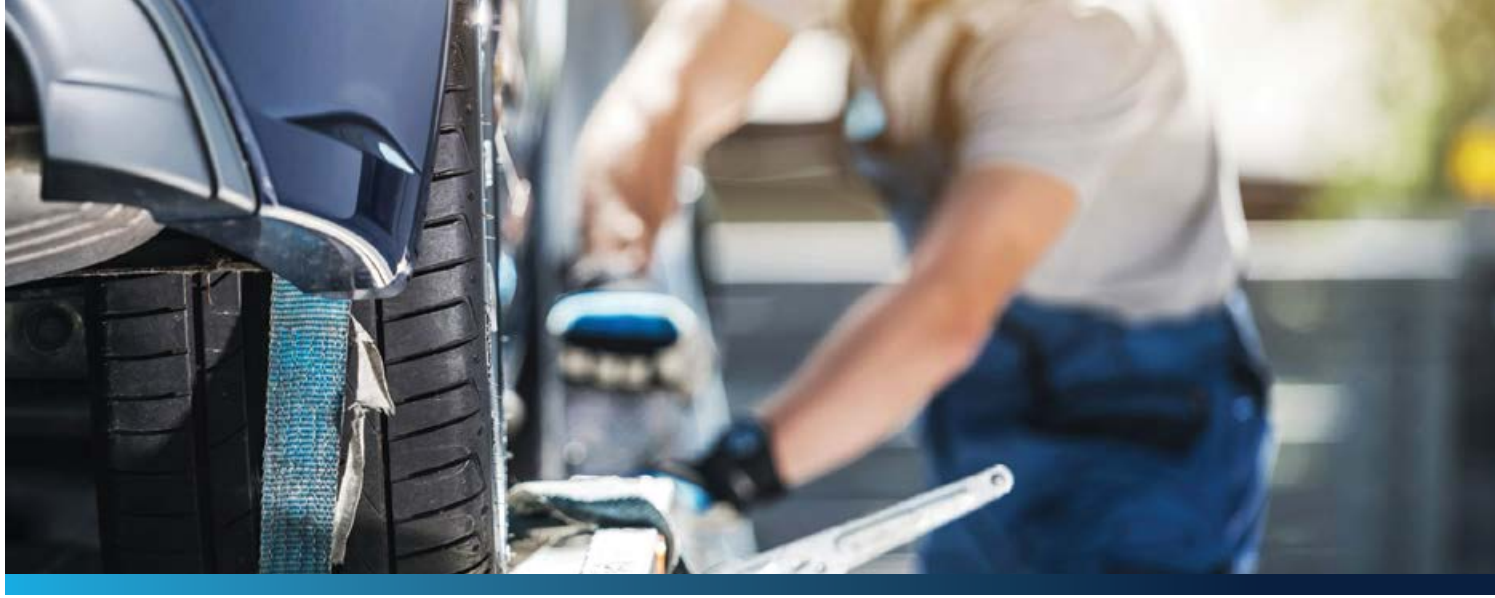
YAZICI MOTORLU ARAÇLAR A. Ş.

TOYOTA, BYD/ANTALYA
HAKAN YAZICI

2024 yılında kurulan Yazıcı Motorlu Araçlar, otomotiv sektöründe güçlü bir yer edinmek için emin adımlarla ilerlemektedir. 14.200 m² alan üzerine kurulu, 12.000 m² büyüklüğündeki modern **Toyota showroom'umuzda**, markanın en yeni modellerini müşterilerimizle buluşturuyoruz. Satış, ikinci el, servis ve yedek parça hizmetlerimizle Toyota kalitesini eksiksiz bir şekilde sunarak, güvenli ve konforlu sürüş deneyimleri yaşıyoruz. Ayrıca 2024 Kasım ayında açılan **BYD bayiliğimizle**, elektrikli araç teknolojilerinde de önemli bir adım attık. Yenilikçi yaklaşımımız ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemle, otomotiv sektöründe büyümeye ve fark yaratmaya devam ediyoruz.

EKONOMİK VE PİYASA RAPORU: KÜRESEL VE AB OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

2025'in ilk yarısı ACEA'nın Ekonomi ve Pazar Raporu, Avrupa ve dünyadaki araç satışları, üretimi ve ticareti hakkında veriler sunuyor.



AB'nin ekonomik görünümü, ticaret gerginlikleri ve ABD'nin gümrük tarifelerindeki değişiklikler nedeniyle 2025 yılında GSYİH'nin %1,1 oranında büyümesi beklendiğinden, temkinli bir iyimserlik sergiliyor. Manşet enflasyonun 2025 yılında %2,3'e, 2026 yılında ise ortalama %1,9'a gerilemesi bekleniyor. Bu oran, Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) %2 hedefinin biraz altında. İşgücü piyasası koşulları güçlü kalmaya devam ederken, istihdamın artması ve işsizlik oranının 2026 yılında %5,7 ile tarihi düşük seviyeye ulaşması öngörülüyor.

Küresel otomobil pazarları, 2025'in ilk yarısında karışık eğilimler gösterdi. Dünya çapındaki satışlar, hurda teşvikleri ve yeni enerji araçları politikalarının da desteğiyle Çin'in %12'lik artışının öncülüğünde %5 artarak 37,4 milyon adede ulaştı. Kuzey Amerika, %2,5 gibi mütevazı bir büyüme kaydetti, ancak yılın ilerleyen dönemlerinde talebin zayıflamasına dair endişeler devam ediyor. Buna karşılık, Avrupa'da genel satışlar %2,4, AB pazarında ise %1,9 düşüşle geride kaldı. Ancak Türkiye, EFTA ülkeleri ve Birleşik Krallık bir miktar istikrar sağladı.

AB'nin otomobil üretim yapısı oldukça yoğunlaşmış durumda; Almanya, AB'de satılan otomobillerin %20'sini üretirken, onu İspanya, Çekya, Fransa ve Slovakya takip ediyor. AB merkezli üreticiler toplamda pazarın %74'ünü tedarik ediyor. Bu arada, Çin'de üretilen otomobiller artık AB satışlarının %6'sını oluşturuyor ve bu da hem Çin markalarının artan rekabet gücünü hem de ithalatın artan rolünü vurguluyor.

Küresel otomobil üretimi %3,5 artarak 37,7 milyona ulaştı. Asya, toplam üretimin %60,1'ini oluştururken, AB %15,9'unu temsil etti. Avrupa üretimi, daha sıkı CO2 hedefleri, yüksek enerji maliyetleri ve gümrük vergileri nedeniyle %2,6 daralırken, Çin'in üretimi, politika desteği ve ihracat kazanımları sayesinde %12,3 arttı. Tüm bu zorluklara rağmen, AB yapımı otomobiller güçlü uluslararası talebi korudu ve üçte

birinden fazlası blok dışına satıldı. Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye önde gelen pazarlar olmaya devam ederken, Çin'deki satışlar yerel rekabet ve yeni enerji aracı trendleri nedeniyle düşmeye devam etti.

AB otomotiv sektörünün ticaret performansı da bazı zorluklarla karşılaştı. Hem ithalat hem de ihracat %3,3 oranında düşerek dış ticaret fazlasını daha da daralttı. Çin'den gelen ithalat artarken, Çin'e yapılan ihracat %42 oranında sert bir düşüş yaşadı. Bu arada, Birleşik Krallık ihracat değerleri %8,1 artarken, ABD'ye yapılan ihracat %13,6 düştü.

Avrupa ticari araç pazarı, 2025'in ilk yarısında zorlu bir dönem geçirdi; minibüs, kamyon ve otobüs tescilleri düşüş gösterdi. Bu düşüş, hem uzun vadeli trendlere doğru bir normalleşmeyi hem de filo yenileme ve sıfır emisyonlu güç aktarma organlarına geçişteki devam eden zorlukları yansıtıyor. İspanya gibi minibüs pazarındaki bazı pazarlar direnç gösterse de, başlıca AB pazarlarında genel talep zayıf kaldı.

Ticari araç üretimi, 2025'in ilk yarısında belirgin bölgesel farklılıklar gösterdi. Küresel minibüs üretimi %1 artarken, Avrupa'da %5,8 düşüş yaşandı. Bu düşüşün temel nedeni AB ve Birleşik Krallık'taki sert düşüşlerdi. Bu arada, AB'de kamyon ve otobüs üretiminin yıl sonuna kadar sırasıyla %5,7 ve %6,2 oranında toparlanması bekleniyor.

Segmentler arası ticaret dengeleri belirgin bir şekilde farklılaştı. Minibüs sektörünün ticaret fazlası yarı yarıya azalırken, kamyon sektörünün ticaret fazlası %12,1 daraldı ve otobüs segmentinin ticaret açığı 1,2 milyar avroyu aştı.

AB'den VON DER LEYEN, Avrupa'nın yapay zeka destekli arabalara baskı yapması çağrısında bulundu.

Kaynak: Reuters

GELECEĞİN OTOMOBİLLERİ AVRUPA'DA ÜRETİLECEK

Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen, 1 Ekim 2025'te Danimarka'nın Kopenhag kentindeki Christiansborg Sarayı'nda AB devlet ve hükümet başkanları için düzenlenen gayri resmi zirvenin sonunda bir basın toplantısında konuştu.



Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula VON DER LEYEN, Cuma günü kıta çapında otonom araçların geliştirilmesi için çağrıda bulunarak, yapay zekanın bölgenin zor durumdaki otomotiv sektörünü canlandırmaya ve yol güvenliğini iyileştirmeye yardımcı olabileceğini söyledi.

İtalya'nın otomotiv merkezi Torino'da düzenlenen İtalyan Teknoloji Haftası'nda konuşan von der Leyen, Avrupa Birliği'ni stratejik sektörlerde "önce yapay zeka" stratejisini benimsemeye, özellikle de mobilitate odaklanmaya çağırdı.

Reuters Tariff Watch bülteni, küresel ticaret ve tarifelerle ilgili en son haberlere günlük rehberinizdir. Buradan kaydolun .

"Otonom araçlar Amerika Birleşik Devletleri ve Çin'de zaten bir gerçeklik. Aynı şey Avrupa'da da geçerli olmalı," diyen yazar, "önce yapay zeka"nın aynı zamanda "önce güvenlik" anlamına geldiğini de sözlerine ekledi.

Brüksel'in endüstriyel rekabet gücünü artırmaya çalıştığı, yerel otomobil üreticilerinin ise özellikle Çin ve ABD'nin yabancı teknoloji geliştirmelerine ayak uydurmaya çalıştığı bir dönemde bu açıklamalar geldi.

Amazon (AMZN.O), yeni sekme açarkurucusu Jeff BEZOS ve Torino merkezli Ferrari (RACE.MI), yeni sekme açarİtalyan Teknoloji Haftası'nda konuşmacılar arasında Stellantis Yönetim Kurulu Başkanı John ELKANN da yer aldı.

VON DER LEYEN, otonom araçların pilot uygulaması için Avrupa şehirleri arasında bir ağ oluşturulmasını önerdi ve şimdiye kadar 60 İtalyan belediye başkanının bu konuya ilgi gösterdiğini söyledi.

"Bunu gerçekleştirelim" diye ekledi.

AB lideri ayrıca, "Avrupa'da üretilen ve Avrupa sokaklarına uygun" araçların geliştirilmesine yönelik blok desteğinin sözünü verdi.

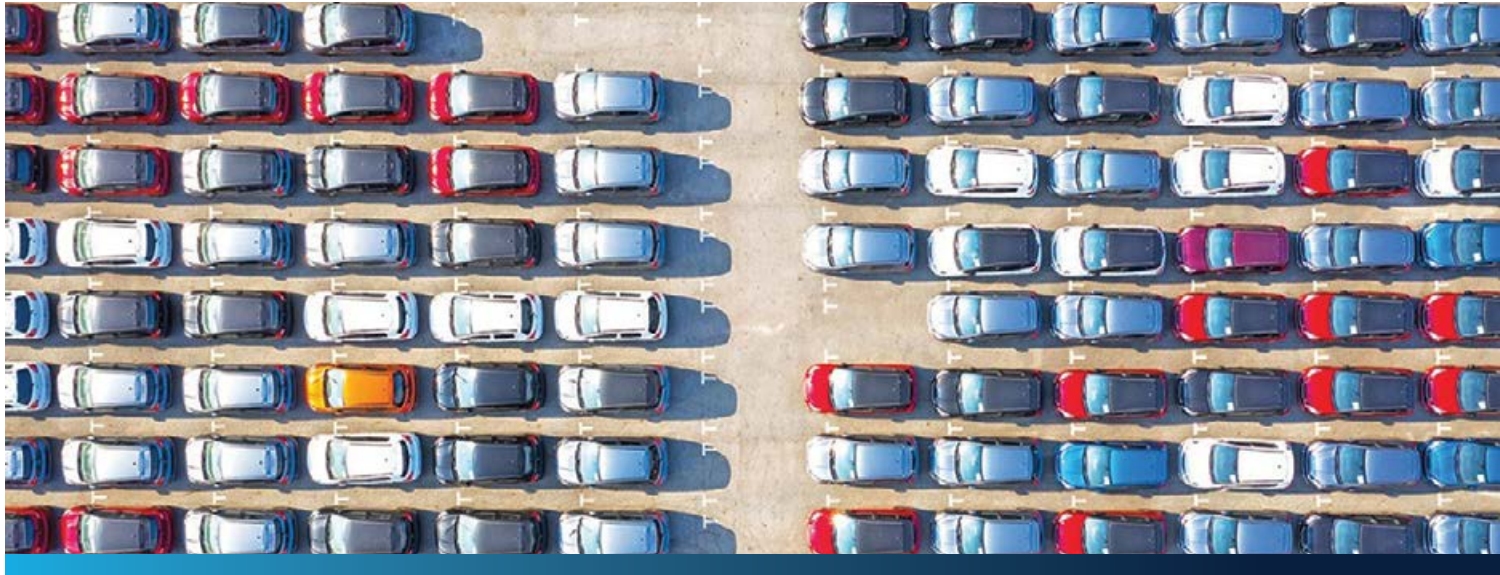
Avrupa genelinde milyonlarca kişiye istihdam sağlayan otomotiv endüstrisi, karbonsuzlaşma ve dijitalleşme baskıları arasında hızla dönüşüyor. VON DER LEYEN, yapay zekanın trafik sıkışıklığını azaltmaya, uzak bölgeleri toplu taşımaya bağlamaya ve istihdamı korumaya yardımcı olabileceğini söyledi.

"Otomobillerin geleceği ve geleceğin otomobilleri Avrupa'da üretilmeli" dedi.

Kaynak: Reuters

OTOMOTİVDE ÜST ÜSTE ÜÇÜNCÜ REKOR: 30,2 MİLYAR DOLARA ULAŞTI!

Türkiye otomotiv endüstrisi, Ocak-Eylül 2025 döneminde 30,2 milyar dolarlık ihracatla üst üste üçüncü kez 9 aylık rekorunu kırdı. Sektör, toplam ihracatın yüzde 15,1'ini oluştururken en fazla ihracat 4,9 milyar dolarla Almanya'ya yapıldı.



Türkiye otomotiv endüstrisi, ocak-eylül döneminde 30,2 milyar dolarlık dış satım gerçekleştirirken, 2023'ten bu yana 9 aylık bazda üst üste üçüncü kez rekor kırdı.

ABD yönetiminin korumacı ticaret politikalarının küresel büyümeyi baskılamasına ilişkin endişeler sürerken, ABD Başkanı Donald TRUMP'ın otomotiv gibi kritik sektörlerde tarife uygulamaları da ticaretin sekteye uğrayabileceği kaygılarını körükledi.

ABD'nin ticaret ortaklarıyla sorun yaşayabileceğine ilişkin belirsizlikler ve dünyanın en büyük iki ekonomisi ABD ile Çin arasındaki restleşmeye dönüşen tarife konuları birçok sektöre yayıldı.

ABD'nin Çin'in yanı sıra Japonya ve Güney Kore ile de sorun yaşaması başta otomotiv olmak üzere önemli sektörlerde kırılganlıklar yaşanabileceğine dair kaygıları artırdı. Takip eden süreçte ABD ve diğer ekonomilerin müzakere yönündeki çabaları küresel risklerin bir nebze azalmasına katkı sağladı.

Son 3 yıldır rekor üstüne rekor kırdı!

ABD'nin diğer ülkelerle otomotiv konusunda uzlaşma sağlayabileceğine dair iyimserliklerin yaşandığı yılın 9 ayında Türkiye'nin bu sektörde yaptığı dış satım dikkati çekti.

Türkiye son yıllarda hem tamamlanmış otomotiv hem de tedarik sanayisinde dünya genelinde önemli bir konuma yükseldi. Yılın 9 ayında 30,2 milyar dolarlık ihracata imza atan otomotiv endüstrisi, ocak-eylül dönemleri itibarıyla son 3 yılda üst üste rekor kırdı.

Sektörün ihracat verilerine bakıldığında, 2024'ün söz konusu döneminde otomotiv ihracatı 26,9 milyar dolar, 2023'te 25,6 milyar dolar, 2022'de 22,3 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Otomotiv ihracatı, salgının küresel ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin hissedildiği 2021 ve 2020'de ocak-eylül döneminde sırasıyla 21,2 milyar dolar ve 17,1 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Sektörün ihracatı 2019'da ise 22,5 milyar dolar olmuştu.

Sektörün toplam ihracattaki payı yüzde 15,1 oldu

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Türkiye'nin ihracatı bu yılın ocak-eylül döneminde yıllık bazda yüzde 4,1 artış göstererek 200 milyar 625 milyon 253 bin dolar oldu. Eylül ayında da ihracat, yüzde 3 artışla 22,6 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Otomotiv sektörü, yılın 9 ayında 30,2 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek ocak-eylül dönemi ihracatını gerçekleştirdi.

Söz konusu dönemde otomotiv sektörünün ihracatı önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12,3 artarken, sektörün toplam ihracattaki payı da yüzde 15,1 olarak hesaplandı.

En fazla ihracat Almanya'ya

Yılın 9 ayında otomotivde en fazla ihracat 4,9 milyar dolarla Almanya'ya yapılırken, bu ülkeyi 3,4 milyar dolarla Fransa, 3,1 milyar dolarla Birleşik Krallık, 2,6 milyar dolarla İspanya ve 2,4 milyar dolarla İtalya takip etti.

Değer bazında ihracat artışında da Almanya zirvede yer aldı. Bu dönemde otomotiv sektörünün ülkeye dış satımı 1,4 milyar dolar arttı. İhracat artışında bu ülkeyi, 785,6 milyon dolarla İspanya, 476 milyon dolarla Fransa, 462 milyon dolarla Slovenya, 303,1 milyon dolarla Romanya izledi.

En fazla ihracat Kocaeli'den

İl bazında bakıldığında, bahsedilen dönemde otomotiv sektöründe en fazla ihracat 9,1 milyar dolarla Kocaeli'den gerçekleşti.

Aynı dönemde Bursa'dan 6 milyar 543,3 milyon dolar, İstanbul'dan 6 milyar 480,1 milyon dolar, Sakarya'dan 3 milyar 461,1 milyon dolar, Ankara'dan 1 milyar 254,4 milyon dolarlık otomotiv ihracatı yapıldı.

Kaynak: Dünya.com

SEKTÖR 176,8 MİLYAR LİRA BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI: ARAÇ KİRALAMADA ÇOK TERCİH EDİLEN MARKA BELLİ OLDU

TOKKDER'in yılın ilk yarısına ilişkin raporuna göre, kısa dönem araç kiralama sektörü 176,8 milyar lira aktif büyüklüğe ulaştı. Sektörün araç parkı 165 bini aşarken en çok tercih edilen marka yüzde 23 payla Renault oldu. Yılın ilk yarısında sektör 18,67 milyar lira vergi ödeyerek ekonomiye katkı sağladı.



Tüm Oto Kiralama ve Mobilite Kuruluşları Derneği (TOKKDER) Kısa Dönem Araç Kiralama Sektör Raporu'na göre, kısa dönem araç kiralama sektörü yılın ilk yarısında 176,8 milyar lira aktif büyüklüğe ulaştı.

TOKKDER ve bağımsız araştırma şirketi NielsenIQ işbirliği ile hazırlanan, yılın ocak-haziran dönemini kapsayan TOKKDER Kısa Dönem Araç Kiralama Sektör Raporu açıklandı.

Buna göre, kısa dönem araç kiralama sektörünün aktif büyüklüğü yılın ilk yarısında 176,8 milyar lira oldu.

Sektörün geçen yıl aktif büyüklüğü 190,75 milyar lira seviyesindeydi. Yılın ilk yarısında sektörün filosunda bulunan araç adedi ise 165 bin 300'e ulaştı. 2024 yılı sonunda sektörün araç parkı 151 bin adet seviyesindeydi.

En çok Renault tercih edildi

Renault yüzde 23 pay ile kısa dönem araç kiralama sektörünün en çok tercih edilen markası olmayı sürdürdü. Renault'u yüzde 20,8 ile Fiat, yüzde 9,3 ile Hyundai, yüzde 7,1 ile Peugeot ve yüzde 6,9 ile Opel takip etti. Sektörün araç parkının yüzde 42,5'i "A" ve "B" segmenti araçlardan oluşurken, kompakt sınıf araçlar yüzde 40,7 ile ikinci sırada yer aldı.

Yılın ilk yarısında araç parkının yüzde 9,2'si "D" segment, yüzde 2,4'ü "E" ve "F" segmenti, yüzde 5,2'si ise hafif ticari araçlardan oluştu.

Benzinli modeller öne çıktı

Raporda sektörün araç parkında yüzde 64'lük payla benzinli modeller ön plana çıkarken, parkta dizeller yüzde 28, hibridler yüzde 5, elektrikli modeller de yüzde 3,0 pay ile yer aldı.

Rapora göre, kısa dönem araç kiralama sektöründe gövde tipine göre araç tercih sıralamasında sedan birinciliğini devam ettirdi.

Sedan gövde tipine sahip araçlar yüzde 37,2 ile birinci sırada, hatchback gövde tipine sahip araçlar ise yüzde 31,1 ile ikinci sırada yer aldı.

SUV araçlar yüzde 24,2 ile üçüncü sırada yer alırken "station wagon"lar yüzde 0,5 payda kaldı. Sektörün toplam araç parkının yüzde 81,3'ünü otomatik vitese sahip araçlar oluştururken, manuel vitesli araçların payı ise yüzde 18,7 olarak gerçekleşti.

Sektör yılın ilk yarısında 18,67 milyar TL vergi ödedi

Rapora göre, kısa dönem kiralama sektörü 2025 yılında da ekonomiye önemli vergi katkısı sağladı.

Sektörün yılın ilk yarısında ödediği vergi tutarı 18,67 milyar lirayı buldu. Sektör, yılın ilk iki çeyreğinde toplam 55,8 milyar lira tutarında araç alımı gerçekleştirdi. Bu tutar, 2024 yılının son çeyreğinde 29,2 milyar lira seviyesindeydi.

Yılın ilk çeyreğinde sektörün kiradaki ortalama araç sayısı 96 bin 978 adetken ikinci çeyrekte bu rakam 100 bin 821 adede yükseldi. Sektördeki kontrat sayısı ise ilk çeyrekteki 797 bin 956'dan 1 milyon 94 bin 663'e ulaştı.

Ortalama kontrat süresi ikinci çeyrekte 8,3 gün olarak gerçekleşirken toplam kira günü ise ikinci çeyrekte 9 milyon 73 bin 890 olarak belirlendi.

Yılın ilk çeyreğinde filolardaki araçların ortalama doluluk oranı yüzde 63 iken, ikinci çeyrekte yüzde 61 seviyesine geriledi. Rapora katılan firmaların filolarındaki araçların ortalama yaşı ise 17 ay olarak belirlendi.

Kaynak: Dünya Gazetesi

UİB KOORDİNATÖR BAŞKANI ÇELİK: “SEKTÖRLERİMİZ TEKNOLOJİ İLE BERABER ÇEVRESEL ÜRETİME DE ODAKLANMALI”

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Koordinatör Başkanı ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Yönetim Kurulu Başkanı Baran ÇELİK, Türkiye Innovation Week etkinlikleri kapsamında ULUTEK Teknopark'ta düzenlenen “Anadolu Buluşmaları” programında öğrencilerle bir araya geldi.



Türkiye Innovation Week 2025 (TIW 2025) etkinlikleri kapsamında düzenlenen Anadolu Buluşmaları programı, ULUTEK Teknopark'ta yapıldı. Eğitimci Ufuk BATUM'un moderatörlüğünü üstlendiği programda, OİB Başkanı Baran ÇELİK, ULUTEK Teknopark Genel Müdürü ve Bursa Uludağ Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İrfan KARAGÖZ'le birlikte öğrencilerin sorularını yanıtladı. ÇELİK, 12 yıldır Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen etkinliğin inovasyon ekosistemini geliştirmek, büyütmek ve inovasyonun sürdürülebilirliğini güvence altına almayı hedeflediğini vurguladı. Organizasyonun bu yıl “Sustainable Motivation (Sürdürülebilir Motivasyon)” mottosu ile gerçekleştirildiğini hatırlatan Baran ÇELİK, dünyanın artık değişimin çok ötesinde derin bir teknolojik ve dijital dönüşüm sürecinden geçtiğine dikkati çekti. ÇELİK, “Bu sürecin içerisinde yer alarak dönüşümün bir parçası, ortağı olmalıyız. Diğer taraftan dönüşüm sadece teknolojik değil, aynı zamanda çevresel. Tüm sektörlerimiz teknoloji ile beraber çevresel üretime de odaklanmalı. İkiz dönüşüm olan bu trend ayrıcalık değil zorunluluk haline geldi. Yeşil Mutabakat ile birlikte karbon ayak izi, sürdürülebilir üretim, döngüsel ekonomi kavramları artık gündemimizin tam ortasında yer alıyor. Artık sadece üretmek değil, ‘sorumlu üretmek’ zorundayız” şeklinde konuştu.

“Firmaların rekabet gücünü arttırıyoruz”

Uludağ İhracatçı Birlikleri olarak yürüttükleri projelerle firmaların karbon ayak izini azaltmaları, enerji verimliliği konusunda adımlar

atmaları ve Avrupa pazarında rekabet güçlerini artırmaları için çalışmalar yaptıklarını anlatan ÇELİK, “Ayrıca, sektörlerimizin sürdürülebilirlik yol haritasını belirleyen ‘Sürdürülebilirlik Eylem Planları’ ile hem büyük ölçekli firmalarımıza hem de KOBİ'lerimize rehberlik ediyoruz. Bu dönüşüm sürecinde tasarımı, inovasyonu, Ar-Ge ve markalaşmayı en kritik önceliklerimiz olarak dikkate alıyoruz. Bu yıl 14.sünü düzenleyeceğimiz Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması da bu amaçlarla gerçekleştirdiğimiz projelerden biri. Ticaret Bakanlığı himayelerinde ve TİM koordinatörlüğünde 2012 yılından bugüne düzenlediğimiz etkinlik 2019 yılından beri Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması adıyla geleceğe yönelik hedeflerimizi gerçekleştirmede önemli bir rol üstlenerek devam ediyor” dedi.

“OGTY bu yıl Eskişehir'de gerçekleşecek”

Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması'nı (OGTY) bu yıl “Yazılım Tanımlı Araçlar” teması ile 23 Ekim'de Eskişehir Osmangazi Üniversitesi'nde gerçekleştireceklerini aktaran Baran ÇELİK, “Bu yıl araç içi sensör teknolojileri, araçların ve akıllı cihazların diğer araç ve cihazlarla bağlantısı, araç yazılımlarının uzaktan güncellenmesi, araç paylaşımı, entegre ulaşım sistemleri, sürüş deneyimini zenginleştiren çözümler gibi projelere öncelik veriyoruz. Bu yıl dereceye giren ilk beş projeye toplam 3 milyon 600 bin TL nakdi ödül vereceğiz” bilgisini verdi. Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilen TechXtyle Challenge Tasarım Yarışması organizasyonuna da değinen ÇELİK, 7 yıldır düzenlenen yarışma ile 600'ün üzerinde girişimciyi ekosisteme dahil ettiklerini hatırlattı.

Kaynak: Ekonomim.com

CUPRA TERRAMAR

YENİ IMPULSE DONANIMIYLA
SENİ BEKLİYOR



CUPRA
BAŞARAN OTOMOTİV

BAŞARAN ANTALYA ALTINOVA SINAN MAH. SERİK CAD. NO:161 HAVAALANI KARŞISI 07170
KEPEZ / ANTALYA **T.0242 310 87 00**
DETAYLI BİLGİ İÇİN CUPRAOFFICIAL.COM.TR

CUPRA Terramar 1.5 eTSl (mHEV) 150 PS DSG modelinin WLTP standartlarına göre birleşik CO₂ emisyonu 139 - 152 g/km, birleşik yakıt tüketimi 6.1 - 6.6 l/100 km aralığındadır. Araç özellikleri Türkiye'de satılmakta olan araçlara göre farklılık gösterebilir, opsiyonel olarak sunulabilir. Doğu Otomotiv'in, araçların teknik ve donanım özelliklerinde, renklerinde değişiklik yapma ve/veya sonlandırma hakkı saklıdır. CUPRA Terramar ile ilgili detaylı bilgiye CUPRA Yetkili Satıcısı Başaran Otomotiv'den ve www.cupraofficial.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

OTOMOBİLDE ELEKTRİKLİ VE HİBRİT RÜZGÂRI ESİYOR! BENZİNLİ VE DİZELDE SATIŞLAR GERİLEDİ

Türkiye’de otomobil satışlarında elektrikli ve hibrit rüzgârı esiyor. Yılın 9 ayında elektrikli ve hibrit otomobiller pazarın yüzde 44,7’sini oluşturdu. Benzinli ve dizelde satışlar düştü.



Türkiye’de otomobil satışlarında 2025 yılının 9 ayında benzinli ve dizelde düşüş sürerken, elektrikli ve hibrit otomobil satışları yüzde 44,7’lik pazar payıyla 331 bin 955’e yükseldi.

Otomobil satışları arttı

AA muhabirinin Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerinden derlediği bilgilere göre, otomobil satışları bu yıl ocak-eylülde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 9,98 artarak 742 bin 687, hafif ticari araç satışları da yüzde 5,92 yükselerek 184 bin 960 oldu.

Elektrikli ve hibritte yükseliş sürüyor

Söz konusu dönemde Türkiye otomobil pazarında 345 bin 838 benzinli otomobil, 198 bin 174 hibrit otomobil satıldı. Dizel otomobil satış sayısı 58 bin 695, otogazlı otomobil satış sayısı ise 6 bin 199 oldu. Sadece elektrikle çalışan tam elektrikli otomobil satışları ise 132 bin 640 olarak kayıtlara geçti.

Benzinli bir jeneratörün bataryayı şarj ettiği ve sürüşün elektrik motoruyla sağlandığı “uzatılmış menzil” sistemlere sahip araçlar da dahil edildiğinde yılın 9 ayında elektrikli otomobil satış sayısı yüzde 18’lik pazar payıyla 133 bin 781’e yükseldi.

Bu arada, uzatılmış menzil otomobiller de Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu olarak “elektrikli” sınıfında yer alıyor.

Benzin ve dizel otomobil satışlarında düşüş devam ediyor

Yılın 9 ayında benzinli otomobil satışlarında yüzde 19,1, dizellerde ise yüzde 17,7 düşüş gerçekleşti. Bu dönemde otogazlı otomobil satışları yüzde 26,9, hibrit otomobil satışları yüzde 78,6 ve tam elektrikli otomobil satışları yüzde 133,9 arttı.

Dizel otomobil satışlarındaki azalışın ana nedeninin global üreticilerin dizel otomobil üretimini sonlandırma sürecinin devam etmesi, dolayısıyla pazara yeni dizel otomobil sunulmaması olduğu belirtiliyor.

Tam elektrikli otomobillerin pazar payı yüzde 17,8’e çıktı

Benzinli otomobillerin satışlarda geçen yılın ocak-eylül döneminde yüzde 63,3 olan payı, bu senenin aynı döneminde yüzde 46,6’ya geriledi. Söz konusu dönemde dizel otomobillerin payı yüzde 10,6’dan yüzde 7,9’a düşerken, otogazlı otomobillerin payı ise yüzde 0,8 oldu.

Aynı dönemde toplam satışlardan alınan pay, tam elektrikli otomobillerde yüzde 8,4’ten yüzde 17,8’e, hibritlerde yüzde 16,4’ten yüzde 26,7’ye yükseldi.

Otomobiller tam elektrikli, uzatılmış menzil elektrikli ve hibrit olarak ele alındığında toplam pazarın yüzde 44,7’sini oluşturduğu, içinde elektrikli motor bulunan araçlardan oluştuğu ve toplam satışlarının 331 bin 955’e ulaştığı görüldü. Böylelikle Türkiye’de satılan her 10 otomobilden 4’ü elektrikli ya da hibrit araçlardan oluştu.

Aynı dönemde hibrit araçlar içerisinde plug-in hibrit 35 bin 314’lük satışa ulaşarak yüzde 4,8 paya sahip oldu. Geçen yılın aynı dönemine göre artış yüzde 1135,6 olarak gerçekleşti.

Eylül ayında ise toplam 12 bin 706 “tam elektrikli” otomobil satıldı. Bu otomobillerin eylül ayındaki pazar payı yüzde 14,4 olarak hesaplandı. Aynı ayda 25 bin 808 hibrit otomobil satışı gerçekleştirilirken, bu araçların pazar payı yüzde 29,2 olarak kayıtlara geçti.

Kaynak: Ekonomim.com

BURSA’DA İLERİ TEKNOLOJİ LABORATUVARI AÇILDI

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Kacır, Bursa’da açılan Milli Teknoloji Atölyesi ile Arif Ağaoğlu İleri Teknoloji ve Mühendislik Laboratuvarları’nın elektrikli taşıt bataryalarından kompozit malzemelere kadar kritik alanlarda araştırmalara ev sahipliği yapacağını belirterek, “Gençlerimiz burada hayallerini gerçeğe dönüştürecek” dedi.



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih KACIR, Bursa Uludağ Üniversitesi’nde açılışı yapılan Milli Teknoloji Atölyesi ile Arif AĞAOĞLU İleri Teknoloji ve Mühendislik Laboratuvarlarının, gençlerin hayallerini projeye dönüştürebileceği güçlü bir merkez olacağını söyledi. Yaklaşık 4 bin 500 metrekarelik alana kurulan merkezde, özellikle elektrikli taşıtlar için batarya teknolojileri, kompozit malzemeler, yüksek teknoloji platformları ve yeni nesil mühendislik çözümleri üzerine araştırmalar yapılacak. KACIR, merkezin nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesinde kilit bir rol üstleneceğini belirterek, “Burada gençlerimiz, araştırmacılarımız ve sanayicilerimiz aynı masada buluşacak; Türkiye’nin yüksek teknoloji hamlesine katkı sağlayacak” dedi.

“Teknopark sayısı 2’den 113’e çıktı”

Bakan KACIR, Türkiye’nin son 23 yılda bilim ve teknolojide önemli bir atılım gerçekleştirdiğini vurgulayarak, teknoparkların bu gelişimde kritik rol oynadığını dile getirdi. Kacır, “23 yıl öncesinin Türkiye’sinde sadece 56 şirket teknoparklarda faaliyet gösteriyordu. Bugün ise 113 teknoparkta, 11 bin 500 teknoloji girişimi araştırma ve geliştirme odaklı çalışıyor” bilgisini paylaştı. Araştırma kapasitesinin ekonomik değere dönüşmesi için stratejik alanlarda 20 yüksek teknoloji platformu kurduklarını hatırlatan KACIR, bu merkezlerin sağlık, çip, nanomalzemeler, optik ve yenilenebilir enerji gibi kritik konularda sanayiye desteklediğini söyledi.

“Gençlerin önünü sonuna kadar açıyoruz”

Bakan KACIR, gençleri teknolojinin merkezine aldıklarını ifade ederek, TEKNOFEST’in bu yaklaşımın somut göstergesi olduğunu kaydetti.

“İlk yıl 20 bin gencimiz yarışmalara katılmıştı, bu yıl bu sayı **1 milyon 200 bine ulaştı**. Türkiye’nin dört bir yanında açılan Milli Teknoloji Atölyeleri ile gençlerimizin fikirlerini ürüne dönüştürmeleri için gerekli tüm altyapıyı sağlıyoruz” dedi. Kacır, TÜBİTAK desteğiyle 81 ilin tamamında 100 atölyenin kurulmasının hedeflendiğini, böylece teknoloji üretmek isteyen gençlere yerelde de imkan sunulacağını açıkladı.

“Milli Teknoloji Kulüpler Birliği başvuruları sürüyor”

Üniversite öğrencilerinin bilimsel ve teknolojik gelişmelere daha aktif katılabilmesi için kurulan Milli Teknoloji Kulüpler Birliği Programı hakkında da bilgi veren KACIR, bu yapının kulüpler arasında işbirliği sağlayacağını, ortak projeler geliştirilmesine ve akademik destek mekanizmalarının oluşturulmasına imkan tanıyacağını söyledi. “Gençlerimize özellikle duyurmak isterim, Milli Teknoloji Kulüpler Birliği’nin ilk destek çağrısı için başvurular ekim sonuna kadar devam edecek” diyen KACIR, gençlerin Türkiye’nin yüksek teknoloji liginde daha yukarılara çıkmasında kritik rol oynayacağını vurguladı.

Açılış töreni yapıldı

Konuşmaların ardından Bursa Uludağ Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ferudun Yılmaz, Bakan Kacır’a hediye takdim etti. Törende, İleri Teknoloji ve Mühendislik Merkezi’ne ismi verilen Arif AĞAOĞLU’nun oğlu Ahmet AĞAOĞLU’na plaket takdim edildi. Tören, Milli Teknoloji Atölyesi ve İleri Teknoloji Laboratuvarlarının açılış kurdelesinin kesilmesiyle sona erdi.

Kaynak: Esra ÖZARFAT, Bursa

TÜRKİYE’NİN ŞARJ İSTASYONU DAĞILIMI: HAKKARİ VE BATMAN’DA ARTIŞ, MARMARA ZİRVEDE

Türkiye’de elektrikli araç sayısı 310 bini geçti. Şarj istasyonları açısından Marmara Bölgesi öne çıkarken, Hakkâri ve Batman ise yoğunluk oranlarıyla öne çıkıyor.



Türkiye’de elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte şarj altyapısındaki büyüme de hız kesmeden devam ediyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) verilerine göre, hem istasyon sayısı hem de şarj soketi kapasitesi düzenli olarak artıyor. Şu anda büyükşehirlerde yoğunlaşan yatırımların, önümüzdeki dönemde ülke genelinde daha dengeli bir şekilde yayılması hedefleniyor.

EPDK’nın ağustos ayı verilerine göre, kayıtlı elektrikli araç sayısı yüzde 6,5 artarak 310 bin 668’e ulaştı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) rakamları ise toplam otomobil sayısının 16 milyon 944 bin olduğunu ortaya koydu. Böylece elektrikli araçların payı toplam içinde yüzde 1,8 seviyesinde gerçekleşti.

Şarj altyapısında rekor kapasite

Şarj altyapısı da araç sayısındaki büyümeye paralel ilerledi. Toplam soket sayısı yüzde 2,8 artışla 33 bin 592’ye çıktı. Bunların 19 bin 284’ünü AC (Alternatif Akım), 14 bin 308’ini ise DC (Doğru Akım)

hızlı şarj üniteleri oluşturdu. Kurulu güç kapasitesi ise 2 bin 461 megavata yükselerek bugüne kadar kaydedilen en yüksek seviyeye ulaştı.

Şarj istasyonu sayısı illere göre farklılık gösteriyor

Her 100 elektrikli araca düşen şarj istasyonu sayısı illere göre farklılık gösteriyor. Hakkâri, Batman, Şırnak, Tunceli ve Bitlis en avantajlı iller olurken; Hatay, Osmaniye, Kahramanmaraş, Kilis ve Malatya ise en düşük orana sahip bölgeler arasında yer aldı.

Marmara Bölgesi açık ara önde

Türkiye genelinde şarj istasyonlarının dağılımına bakıldığında Marmara Bölgesi açık ara önde. Elektrikli araç kullanımının en yoğun olduğu büyükşehirler, altyapı yatırımlarında da liderliği elinde bulunduruyor.

Kaynak: Ekonomim.com

BÖLGE	ORTALAMA ORAN	EN YÜKSEK İL	EN DÜŞÜK İL
Marmara	4.45	Tekirdağ (4.37)	Kırklareli (2.99)
Ege	4.12	Muğla (8.32)	Manisa (2.59)
Akdeniz	3.87	Antalya (6.28)	Hatay (1.09)
İç Anadolu	4.21	Nevşehir (8.00)	Kırşehir (2.10)
Karadeniz	4.89	Artvin (6.27)	Bartın (2.99)
Doğu Anadolu	8.67	Hakkari (22.03)	Malatya (1.86)
Güneydoğu Anadolu	4.25	Mardin (9.57)	Kilis (1.61)



YERLİ UÇAN ARABA ÖN SİPARİŞE SUNULDU: ÖZELLİKLERİ VE FİYATI BELLİ OLDU

AirCar Teknoloji ve Havacılık AŞ’nin geliştirdiği yerli iki kişilik uçan araba AirCar için, 2027’de teslim edilecek 100 adetlik ön sipariş süreci resmen başladı.



Bilişim Vadisi’nde 2020’den bu yana AR-GE faaliyetlerini sürdüren AirCar Teknoloji ve Havacılık A.Ş., geliştirdiği iki kişilik uçan arabayla mayıs ayında ilk insanlı uçuş testini başarıyla tamamlamıştı.

Bu alanda insanlı uçuş gerçekleştiren nadir firmalardan biri olan şirket, şimdi AirCar için resmi internet sitesi üzerinden ön sipariş kabul etmeye başladı. Sitede yer alan bilgilere göre 2 yolcu kapasitesine sahip uçan araba, 15 dakikada hızlı şarj olabiliyor. 80 kilometre menzili bulunan AirCar, 130 kilometre/saat maksimum uçuş hızına ulaşabiliyor. Yüzde 100 elektrikli olan AirCar’ın 250 kilogram taşıma kapasitesi bulunuyor.



2027’de 100 adet teslim edilecek

Yüzde 85 yerlilik oranıyla geliştirilen uçan arabanın ön siparişe açılan 100 adetlik kısmı 2027’de teslim edilecek.

AirCar’ın yaklaşık fiyatı ise vergiler ve varış yeri ücretleri hariç olmak üzere 99 bin dolar olarak belirlendi. Sunulan AirCar Temel Paket’te, arıza durumunda otomatik olarak açılan balistik paraşüt, kaza önleme sistemi, 400V şarj cihazı yer alacak.

Beyaz, kırmızı, gri, mavi ve siyah renk seçenekleri bulunan uçan araba için 2 yıl veya 500 uçuş saati (hangisi önce gerçekleşirse) garanti sunulacak. 250 dolar ön ödeme ile 2027’deki teslimat için yer ayırılabilir.

İlk 1000 sipariş için AirCar, ücretsiz LSA lisans eğitimi sağlayacak

10 bin feet yüksekliğe kadar çıkabilecek olan AirCar, hafif spor uçağı (LSA) kategorisinde sertifikalandırılacak. Uçan arabayı kullanmak için LSA pilot lisansı almak gerekecek. İlk 1000 sipariş için AirCar, ücretsiz LSA lisans eğitimi sağlayacak.

AirCar Kurucusu ve Üst Yöneticisi (CEO) Eray ALTUNBOZAR, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımında, AirCar’ı ön satışa açtıklarını belirterek, uçan araba için ilk rezervasyonun yapıldığını söyledi.

Binlerce kilometrelik bir yolculuğun bile tek bir adımla başladığını aktaran ALTUNBOZAR, “Şimdi büyük hedef 2027 yılına teslimleri gerçekleştirmek.” ifadesini kullandı.

Kaynak: Haber Merkezi

Atatürk Sanat Merkezi açılıyor



Çankaya Belediyesi'nin en büyük kültür yatırımlarından biri olan Atatürk Sanat Merkezi, 20 Ekim'de Zulfü Livaneli'nin senfonik konseriyle kapılarını sanatseverlere açacak.

Çankaya Belediye Başkanı Hüseyin Can GÜNER, Atatürk Sanat Merkezi'nin açılacağını sosyal medya hesabından duyurdu. Modern mimarisi ve çok amaçlı salonlarıyla dikkat çeken merkezin, her yaşta Çankayalının kültür ve sanatla buluşabileceği yeni bir adres olacağını belirten Güner, "Artık günler kaldı; Atatürk Sanat Merkezi çok yakında perdelerini açıyor, Çankayalılarla buluşuyor" dedi. Sanat merkezi, usta sanatçı Zulfü Livaneli'nin "Livaneli Senfonik Eserleri" konseri ile kapılarını açacak. Rengim GÖKMEN'in şefliğinde, soprano Görkem Ezgi YILDIRIM, mezzo soprano Zeynep HALVAŞI, bas Tevfik RODOS'un solist olarak yer alacağı Symphonista Filarmoni Orkestrası konserinde GÖKMEN ve LİVANELİ aynı sahnede yer alacak. Atatürk Sanat Merkezi, Ankara'nın en yoğun noktalarından biri olan Eskişehir Yolu üzerinde bulunuyor. Bin ve 500 kişilik iki salondan oluşan Atatürk Sanat Merkezi, galeri kullanımlı fuayesiyle de önemli sergilere ev sahipliği yapacak. Açılış konseri 20 Ekim saat 18.00'de gerçekleştirilecek.

Kaynak: Cumhuriyet.com.tr

Saoirse Ronan 'Beatles' filmi kadrosunda! Linda McCartney'i canlandıracak...



Oscar adayı Saoirse Ronan, Sam Mendes'in dört bölümlük Beatles biyografisinde Paul McCartney'in eşi Linda McCartney'i canlandıracak; her üyenin gözünden anlatılacak film serisi 2028'de vizyona girecek.

Biyografik film serisi, Beatles'ın Liverpool'dan dünya çapında kültürel bir fenomene dönüşen yolculuğunu ve 1970'teki ayrılıklarına giden süreci gözler önüne serecek. Projenin sloganı ise: "Her adamın kendine özgü bir hikâyesi var, ama birlikte efsaneler."

Serinin ilk filminin Nisan 2028'de vizyona girmesi planlanıyor, ancak kesin gösterim takvimi henüz açıklanmadı.yapacak. Açılış konseri 20 Ekim saat 18.00'de gerçekleştirilecek.

Kaynak: Haber Merkezi

Fethiye Kültür Evi ve Türkiye'nin ilk kitap müzesi



Fethiye Belediyesi tarafından yeni kurulan Fethiye Kültür Evi ve içinde oluşturulan Türkiye'nin ilk kitap müzesi olacak olan Fethiye Kitap Müzesi, kent belleği ve kütüphane çok yakında halkın hizmetine açılacak.

Fethiye Kültür Evi projesi, Fethiyeli Dr. CEYHUN ve Doç. Dr. Emel İRGİL ailesinin daha önce kurucu olarak çalıştığı Bursa Kent Müzesi ve Bursa Sağlık Müzesi deneyimini memleketleri olan Fethiye'de de bir müze ve kütüphane kurma fikri ile 30 yıl boyunca toplandığı Türk Edebiyatı ve basılı eser koleksiyonu Fethiye Belediyesi'ne bağışlamak için 2010 yılındaki girişimleri ile başladı.

Fethiye Kültür Evi

2021 yılında Fethiye Belediye Meclis üyelerinin oy birliği ile kabul edilen proje için 2022 yılında başlayan çalışmalar 2025 yılında tamamlandı.

FKE projesi için önce 2024 yılında Yunus Nadi Parkı ve anıtı gerçekleştirildi.

Süheyla Kaplan ve ailesi tarafından yaptırılan kütüphanelerin montajı sonrası, Dr. İRGİL ailesinin Türk Edebiyatı kitap, gazete, belge koleksiyonu, Cumhuriyet Gazetesi'nde yıllarca yazı işleri müdürlüğü yapan yazar, dil bilimci Fethiyeli Sami KARAÖREN koleksiyonu, Osman Şevki OLGUN ailesinin ve yerel Beşkaza Gazetesi'nin sahibi Nur İLK'in koleksiyon bağışları ile gerçekleşen bu proje için Fethiye Belediyesi öncülük yaptı.

Nadir NADİ ve Yunus NADİ tarafından Fethiyelilere armağan edilen Cumhuriyet Gazetesi'nin 1924'den itibaren emsalsiz koleksiyonu Fethiye'ye getirildi.

OLGUN Ailesi tarafından bağışlanan Osman Şevki OLGUN'a ait koleksiyon ve İlik Ailesi tarafından bağışlanan Beşkaza Gazetesi koleksiyonları onarılarak tasnif edildi.

Kitap Müzesi'ne kitaplarını bağışlayan yazarımız ve ünlü romancı Mine KIRIKKANAT kitaplarını imzalarken.

KENT BELLEĞİ, KÜTÜPHANE, KİTAP MÜZESİ

Aslında kolay anlaşılması için şöyle diyebilirim; adeta halkımız, özellikle gençler ve sanatseverler için yeni model bir Halk Evi olacak. Ülkemizde edebiyat müzeleri var ama kitap müzesi olarak ilk olacak.

60 YILLIK HAYAL ve EMEK...

Başkan Alim KARACA, kurulan kompleksin aslında 60 yıllık bir hayalin gerçeğe dönüşmesi olduğunu belirterek sözlerine şöyle devam etti;

"Fethiye'de bir müze ve kütüphane kurma hayali ve projesi 1965 yılında başlamıştı.

1965 yılında bu hayali kuran kültür ve sanat insanlarımızın hayalini 60 yıl sonra da olsa gerçekleştirmenin mutluluğu ile Fethiye'nin ortak kültür mirası olan FETHİYE KÜLTÜR EVİ'nin Fethiyelilerin çabası ile sonsuza kadar yaşaması dileğiyle.

Kaynak: Cumhuriyet.com.tr

Müzedde sonbahar



İstanbul'un ilk çağdaş sanat müzesi İstanbul Modern sanatseverleri güz döneminde de ilgi çekici ve sıra dışı sergileriyle ağırlamaya devam ediyor.

Sanat takviminin yoğunlaştığı bugünlerde İstanbul'da 'görülmesi' gereken pek çok sergi var... Hepsini sıralamak zor ancak listenizi zamanı daralan ve kaçırılmaması gereken sergilere göre hazırlayabilirsiniz...

İstanbul Modern'deki 3 sergi yakında sona erecek. Bu sergileri gezerken dünya çapında tanınan sanatçıların eserlerini keşfedip, geçmişle günümüz arasında derin bir bağ kurabilirsiniz...

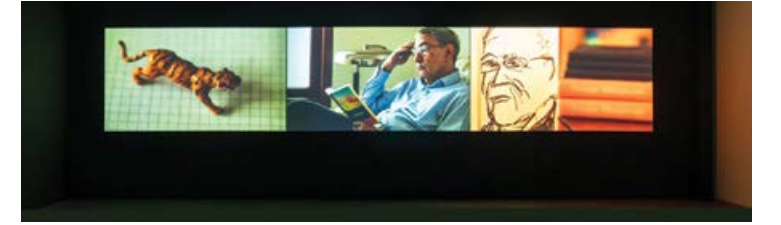
Arada soluklanmak isterseniz martılar eşliğinde İstanbul Boğazı'nın eşsiz manzarasını seyretme imkanı da bulabilirsiniz.

İşte geçtiğimiz sezonda yoğun ilgi gören ve yakın zamanda sona erecek olan bu sergilerin içerikleri ve kapanış tarihleri... UFUK



ÇİZGİSİNDEN ÖTEYE

Bu sergi, Türk çağdaş sanatının en önemli isimlerinden biri olan Ömer ULUÇ'un kariyerine kapsamlı bir bakış sunuyor. 'Ufuk Çizgisinden Öteye' 2010 yılında kaybettiğimiz ULUÇ'un sanatsal yolculuğuna ışık tutuyor. 1960'lardan 2010'lara kadar uzanan eserler arasında resim, heykel ve kolajlar yer alıyor. ULUÇ'un deneysel malzemelerle oluşturduğu eserler, insan ve evren arasındaki bağı keşfe çıkarıyor. Bitiş tarihi: 12 Aralık 2025



ALİ KAZMA'DAN AKLIN MANZARALARI

Bu sergi, video sanatçısı Ali KAZMA'nın kitaplara ve edebiyata duyduğu ilgiyi merkezine alan çalışmalarını bir araya getirme fikrinden ortaya çıkmış. Yazarların mekânları, yazma süreçleri ve bu süreci mümkün kılan araçların yanı sıra; matbaalar, kütüphaneler ve kitapçılara odaklanan video, fotoğraf ve efemeralardan oluşuyor... 'Aklın Manzaraları' sanatçının uzun bir aradan sonra Türkiye'de gerçekleştirdiği ilk büyük ölçekli müze sergisi olma özelliğini de taşıyor. Bitiş tarihi: 1 Şubat 2026

DÜNYALAR ARASINDA

Bu sergi de; ayakkabı, anahtar, yatak, sandalye ve elbise gibi sıradan nesneleri toplayıp, bunları iplikten oluşturduğu devasa yapılarla sararak hafıza ve bilinç kavramlarını yeniden tanımlayan Japon sanatçı Chiharu SHIOTA'ya ait... Geçtiğimiz sezon ziyaretçi rekoru kıran sergi, sanatçının "ara bir yerde olma" duygusunu merkezine alıyor. SHIOTA'nın, Japonya'dan Almanya'ya göç hikayesini anlattığı sergide, tüm salon kırmızı iplikler ile sarılı. "Yokluk içinde var olma" temasına vurgu yapan bavullar da balıkçı ağlarını andıran bu ipliklerin içine yerleştirilmiş. İplerin kırmızı rengi hayatın akışını ve damarlardaki kanı sembolize ederken, bavulların her biri bir insanı temsil ediyor. Ev, aidiyet ve kimlik gibi temaları sorgulatan bavullar, duyguları ve anıları da taşıyan, geçmişe ve geleceğe vurgu yapan semboller olarak kullanılıyor. Bitiş tarihi: 28 Aralık 2025

Süreklili sergiler

Renzo Piano: Yerin Ruhı

Yerin Ruhı, İstanbul Modern'in, tasarım ve yapım süreci 6 yıla uzanan yeni müze binasının mimarisini konu alıyor. Renzo PIANO'nun kurucusu olduğu Renzo Piano Building Workshop (RPBW) Piano'nun Boğaziçi ve İstanbul'a özgü ışık ve atmosferden esinlenerek tasarladığı yeni müze binasının ayrıntılarıyla ele alındığı sergi, ücretsiz olarak gezilebiliyor.

YÜZEN ADALAR

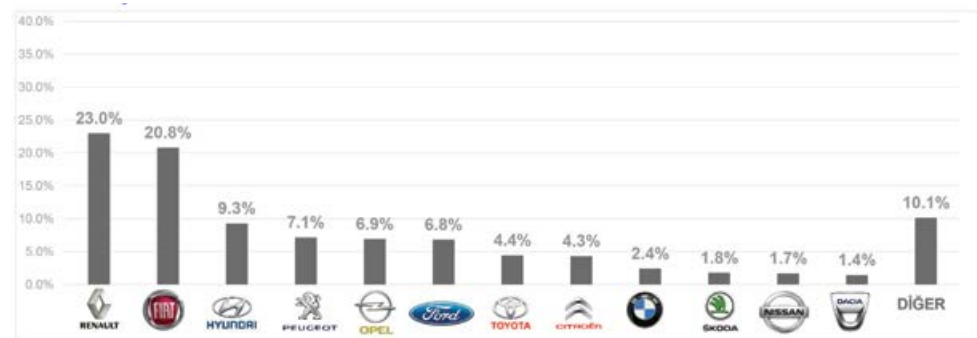
İstanbul Modern'in koleksiyon sergisi 'Yüzen Adalar' sergi salonunun yanı sıra müzenin farklı alanlarına da yayılıyor. Sergide 1945'ten bugüne Türkiye sanat ortamının gelişim ve dönüşümüne odaklanan müze koleksiyonundan kronolojik bir kesit yer alıyor. Nuri İYEM, Bedri Rahmi EYÜBOĞLU, Fahrelnissa ZEİD, Avni ARBAŞ, Aliye BERGER, Nurullah BERK, Sabri BERKEL, Semiha BERKSOY, Mehmet GÜLERYÜZ, Neş'e ERDOK, Ara GÜLER, KOMET, Devrim ERBİL, Bedri BAYKAM, İnci EVİNER'in de aralarında bulunduğu Türk resim sanatının ustaları sergi ziyaretçilerine görsel bir şölen yaşıyor. İstanbul Modern, salı günleri saat 10.00-14.00 arası, 18-25 yaş aralığındaki Türkiye'de ikamet eden gençlere; perşembe günleri 10.00-14.00 saatleri arasında da Türkiye'de ikamet eden ziyaretçilere ücretsiz.

2025 YILI İKİNCİ ÇEYREĞE AİT TOKKDER KISA DÖNEM KİRALAMA SEKTÖR RAPORU

Tüm Oto Kiralama ve Mobilite Kuruluşları Derneği (TOKKDER), bağımsız araştırma şirketi NielsenIQ iş birliği ile hazırladığı, 2025 yılı 2. Çeyrek "TOKKDER Kısa Dönem (Günlük) Kiralama Sektör Raporu"nu açıkladı. Rapora göre,

- Kısa Dönem (Günlük) araç kiralama sektörü 2025 yılı ikinci çeyreğinde 35 milyar 633 milyon TL'lik yeni araç yatırımı yaparak 23 bin 545 adet aracı filosuna kattı.
- 2025 yılı ilk altı ay toplu sonuçlara baktığımızda ise sektörün 55 milyar 760 milyon TL'lik yeni araç yatırımı yaparak 35 bin 906 adet aracı filosuna kattığını görüyoruz.
- İlk yarıyı sonu itibarıyla sektörün aktif büyüklüğü 176 milyar 784 milyon TL olarak gerçekleşti.
- Bu dönemde, sektörün toplam araç sayısı 2025 yılı ilk çeyreğine göre yüzde 6,7 artarak 165 bin 326 adede çıktı. Sektör 2025 yılı ikinci çeyreğinde müşterilerine 1 milyon 94 bin 663 adet kontrat açarak toplamda 9 milyon 74 bin gün kiralama yaptı.
- Operasyonel kiralama sektörü gibi günlük kiralama sektörü de 2025 yılı ilk altı ayında ekonomiye önemli oranda vergi girdisi sağlamaya devam etti. Sektörün bu dönemde ödediği vergi tutarı, değişik vergi kalemleri toplamında, 18 milyar 667 bin TL'yi buldu.
- Renault yüzde 23 pay ile Türkiye Kısa Dönem araç kiralama sektörünün en çok tercih edilen markası oldu. Renault'u yüzde 20,8 ile Fiat, yüzde 9,3 ile Hyundai, yüzde 7,1 ile Peugeot ve yüzde 6,9 ile Opel takip etti.

MARKA BAZLI DAĞILIM 2025 2. ÇEYREK



KATILIMCI VE SEKTÖR TAHMİNLERİ 2025 2. ÇEYREK

	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Toplam Araç Sayısı (000)	112,1	165,3
Toplam Filo Giriş (000)	20,5	30,2
Toplam Filo Çıkış (000)	9,9	14,6
Satın Alınmış Araçlar İçin Ödenen Vergiler (Milyar TL) MTV+ÖTV	12,1	17,9
Filodaki Araçlar İçin Ödenen Vergiler (Milyar TL) MTV	516,5	762,2
Kontrat Adedi (000)	742,2	1094,6
Toplam Araç Yatırımı (Milyar TL) ÖTV, KDV, Tescil Masrafı Dahil Anahtar Teslim Fiyatlarla	37,8	55,8
Aktif Toplamı (Milyar TL)	119,9	176,8

Dönem sonunu ifade eden başlıklar (2025 2. Çeyrek): Toplam Araç Sayısı, Kontrat Adedi, Aktif Toplamı, Toplam Filo Giriş, Toplam Filo Çıkış
Özellik – Hadden 2025 döneminin ifade başlıklar: Toplam Araç Yatırımı, Ödenen vergiler

NIQ

© 2025 NielsenIQ Consumer LLC. All Rights Reserved.

BİLANÇODAKİ KREDİLER (MİLYAR TL)

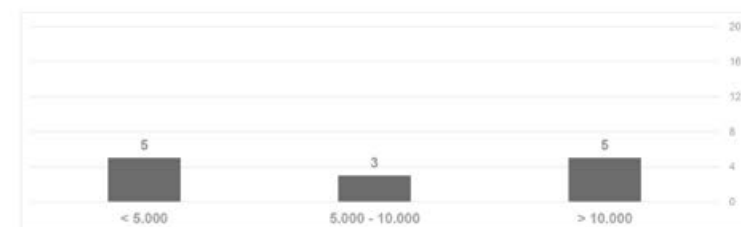


Özellik: Özellikler kredileri ve yıl boyu kredilerin TL cinsinden büyüklüğü, belirlenmiştir.

NIQ

© 2025 NielsenIQ Consumer LLC. All Rights Reserved.

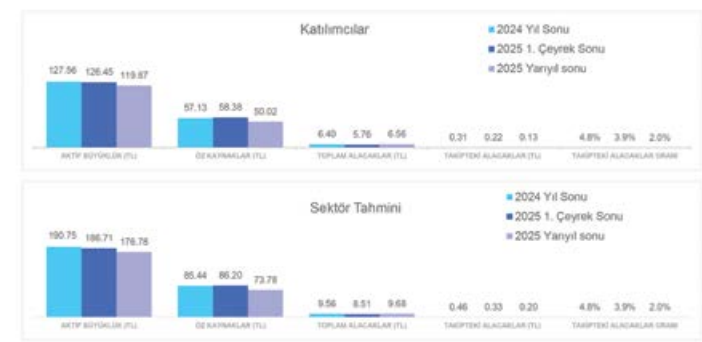
KATILIMCI FİRMALARIN BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE DAĞILIMI 2025 2. ÇEYREK



NIQ

© 2025 NielsenIQ Consumer LLC. All Rights Reserved.

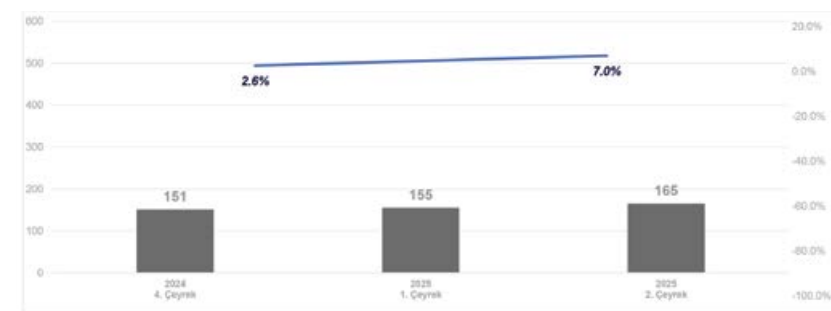
FİNANSAL GÖSTERGELER MİLYAR TL



NIQ

© 2025 NielsenIQ Consumer LLC. All Rights Reserved.

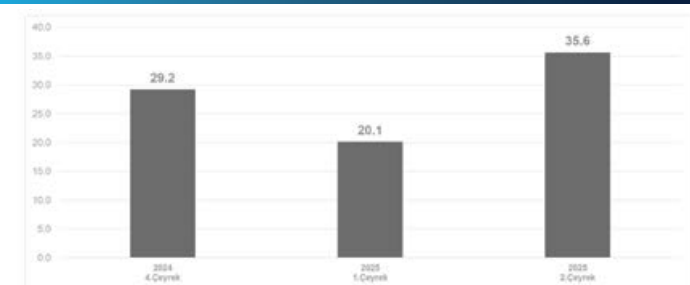
SEKTÖR ARAÇ PARKI GELİŞİM TAHMİNİ (000 ADET)



NIQ

© 2025 NielsenIQ Consumer LLC. All Rights Reserved.

TOPLAM ARAÇ YATIRIMI (MİLYAR TL) (ÇEYREK BAZINDA) (ÖTV, KDV, TESCİL MASRAFI DAHİL ANAHTAR TESLİM FİYATLARLA)

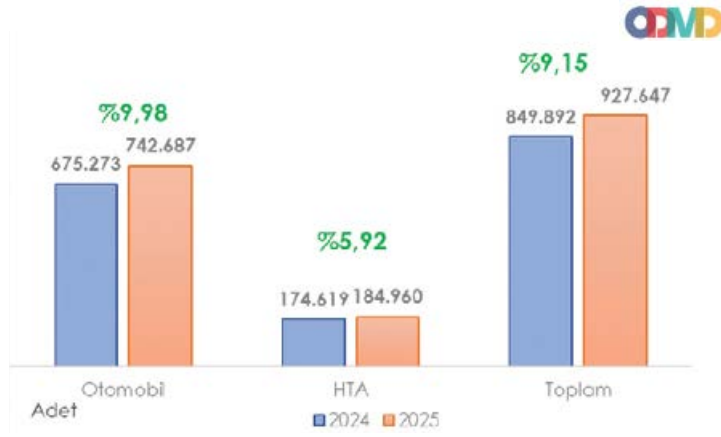


NIQ

© 2025 NielsenIQ Consumer LLC. All Rights Reserved.

ODMD (OTOMOTİV DİSTRİBÜTÖRLERİ VE MOBİLİTE DERNEĞİ) 2025 EYLÜL OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZAR DEĞERLENDİRME RAPORU

OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (OCAK-EYLÜL)



OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (EYLÜL)



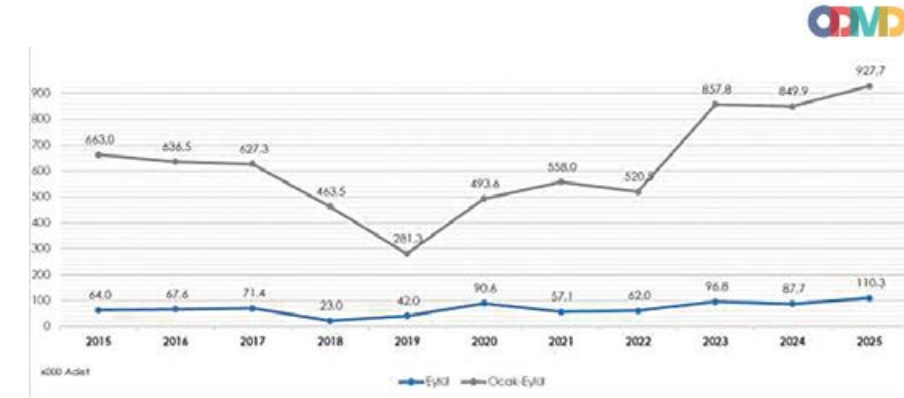
2025 yılı Ocak-Eylül döneminde otomobil ve hafif ticari araç pazarı %9,15 oranında arttı

- Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2025 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %9,15 oranında artarak 927.647 adet olarak gerçekleşti.
- Otomobil satışları, 2025 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yıla göre %9,98 oranında artarak 742.687 adet, hafif ticari araç pazarı ise %5,92 artarak 184.960 adet oldu.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2025 Eylül ayında %25,71, otomobil pazarı %26,77, hafif ticari araç pazarı %21,66 oranında arttı.

- 2025 yılı Eylül ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 yılı Eylül ayına göre %25,71 artarak 110.302 adet oldu.
- 2025 Eylül ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %26,77 artarak 88.274 adet, hafif ticari araç pazarı %21,66 artarak 22.028 adet oldu.
- Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %66,5 arttı.
- Otomobil pazarı, 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %72,2 artış gösterdi.
- Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Eylül ayı ortalama satışlara göre %47,2 arttı.

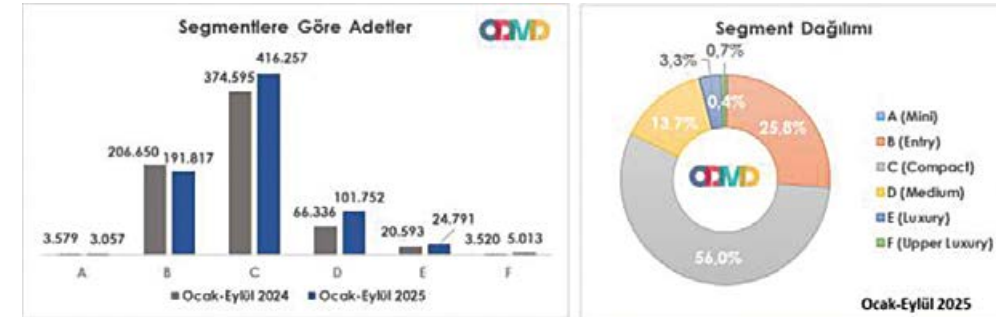
OTOMOBİL VE HTA PAZAR GELİŞİMİ (OCAK-EYLÜL)



OTOMOBİL PAZAR ANALİZİ (OCAK-EYLÜL 2025)

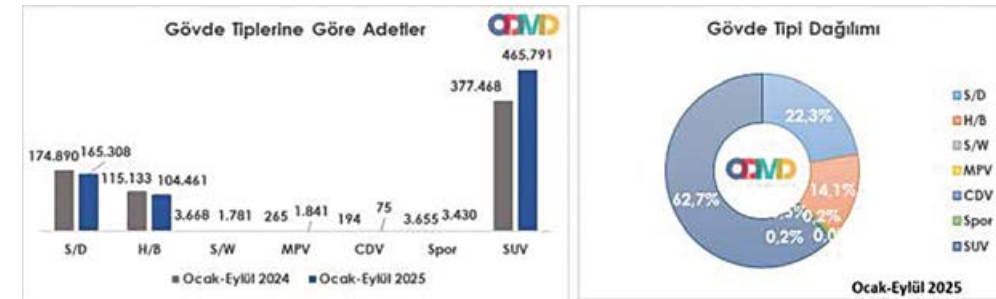
Otomobil pazarı segmentlerine göre;

- Pazarın %82,3'ünü vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerindeki araçlar oluşturdu.
- C segmenti otomobiller 416.257 adetle %56 pay,
- B segmenti otomobiller 191.817 adetle %25,8 pay aldı.



Otomobil pazarı gövde tiplerine göre;

- Gövde tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi SUV otomobiller (%62,7 pay, 465.791 adet) oldu.
- SUV otomobilleri, %22,3 pay ve 165.308 adet satış ile Sedan,
- %14,1 pay ve 104.461 adet satış ile H/B otomobiller takip etti.



Ek 4: Segment ve Gövde Tipine Göre Adetler, Paylar ve Değişimler Tablosu

Otomobil pazarı motor tipine göre;

- Benzinli otomobil satışları 345.838 adetle %46,6 pay,
- Hibrit otomobil satışları 198.174 adetle %26,7 pay,
- Elektrikli otomobil satışları 133.781 adetle %18 pay ve
- Dizel otomobil satışları 58.695 adetle %7,9 pay,
- Otogazlı otomobil satışları 6.199 adetle %0,8 pay aldı.

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: EYLÜL 2025

MARKA	OTOMOBİL			HAFF TİCARİ			TOPLAM		
	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM
ALFA ROMEO		151	151			0	0	151	151
ALPINE		8	8			0	0	8	8
ASTON MARTIN		1	1			0	0	1	1
AUDI		1.853	1.853			0	0	1.853	1.853
BENTLEY		3	3			0	0	3	3
BMW		2.110	2.110			0	0	2.110	2.110
BYD		2.485	2.485			0	0	2.485	2.485
CHERY		2.571	2.571			0	0	2.571	2.571
CITROEN		4.660	4.660	130	1.294	1.424	130	5.954	6.084
CUPRA		1.970	1.970			0	0	1.970	1.970
DACIA		3.406	3.406			0	0	3.406	3.406
DFSK			0	81	81	81	0	81	81
DS		400	400			0	0	400	400
FARIZON			0	0	0	0	0	0	0
FERRARI		1	1			0	0	1	1
FIAT	6.450	47	6.497	830	3.460	4.290	7.280	3.507	10.787
FORD	0	2.019	2.019	3.175	2.796	5.971	3.175	4.815	7.990
FOTON			0		114	114	0	114	114
HONDA		1.710	1.710			0	0	1.710	1.710
HONGQI		4	4			0	0	4	4
HYUNDAI	3.268	2.232	5.500		40	40	3.268	2.272	5.540
ISUZU			0	45	41	86	45	41	86
IVECO			0		286	286	0	286	286
JAECOO		659	659			0	0	659	659
JAGUAR			0			0	0	0	0
JEEP		352	352			0	0	352	352
KARSAN			0	0		0	0	0	0
KG MOBILITY – SSANGYONG		260	260		48	48	0	308	308
KIA		2.366	2.366			0	0	2.366	2.366
LAMBORGHINI		3	3			0	0	3	3
LAND ROVER		174	174		0	0	0	174	174
LEAPMOTOR		19	19			0	0	19	19
LEXUS		75	75			0	0	75	75
MASERATI		8	8			0	0	8	8
MAXUS			0		26	26	0	26	26
MERCEDES-BENZ		2.894	2.894		942	942	0	3.836	3.836
MG		90	90			0	0	90	90
MINI		657	657			0	0	657	657
NISSAN		4.501	4.501		155	155	0	4.656	4.656
OPEL		3.884	3.884	278	1.737	2.015	278	5.621	5.899
PEUGEOT		4.199	4.199	167	2.160	2.327	167	6.359	6.526
PORSCHE		80	80			0	0	80	80
RENAULT	9.786	827	10.613		916	916	9.786	1.743	11.529
SEAT		431	431			0	0	431	431
SKODA		3.548	3.548			0	0	3.548	3.548
SKYWELL		37	37			0	0	37	37
SMART			0			0	0	0	0
SUBARU		47	47			0	0	47	47
SUZUKI		435	435			0	0	435	435
TENAX			0	63		63	63	0	63
TESLA		1.664	1.664			0	0	1.664	1.664
TOGG	2.255		2.255			0	2.255	0	2.255
TOYOTA	4.622	1.168	5.790		1.039	1.039	4.622	2.207	6.829
VOLKSWAGEN		6.464	6.464	543	1.662	2.205	543	8.126	8.669
VOLVO		1.420	1.420			0	0	1.420	1.420
TOPLAM:	26.381	61.893	88.274	5.231	16.797	22.028	31.612	78.690	110.302



Keşke deme, Qashqai de!

Nissan Qashqai

1.999.000

TL'den
başlayan fiyatlarla...



NISSAN YÜZBAŞIOĞLU

Eksiöğlu Mah. Ulusal Cad. No:1 Çekmeköy / İSTANBUL
0216 484 66 66 | nissanyuzbasioğlu.com

Belirtilen kampanya Nissan Qashqai 1.3 DIG-T Mild Hybrid Designpack versiyonu için tavsiye edilen fiyattır. Kampanya, stoklarla sınırlı olup katılımcı yetkili satıcılarda geçerlidir. Nissan Qashqai'nin WLTP ortalama CO₂ salımı 118-158 g/km, yakıt tüketimi 5,2-7,0 lt/100 km aralığındadır. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirlenmiştir. Ayrıntılar www.nissan.com.tr'de.

Adaptech teknolojisi ile Yenilenen Maxima, Hibrit araca tam koruma



Petrol Ofisi

maxima
MOTOR YAĞLARI