

142

Kasım - Aralık 2024
Ocak 2025

www.oyder-tr.org

OYDER
OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ

OTOBAN

OYDER-OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

SAYI 10

- 2024 NASIL GEÇTİ
- GENÇ OYDER "YENİ NESİL YENİ İŞLER" 4. EĞİTİMİNİN SERTİFİKA TÖRENİ
- UTTS ULUSAL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ NEDİR?
- OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ KÜMÜLATİF İHRACAT RAKAMLARI
- TÜRKİYE'DE ELEKTRİKLİ ŞARJ NOKTASI REKOR DÜZEYDE GELİŞMEYLE 27 BİNE ULAŞTI
- 2024 YILI SEKTÖREL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DEĞERLENDİRME RAPORU

OYDER İZMİR 51. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI

OYDER

51. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI

İZQ İNOVASYON MERKEZİ
21 KASIM 2024



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'da.

Güveninizin eseri

EDİTÖRDEN



2024 YILI DA REKOR SATIŞ İLE TAMAMLANDI ANCAK YETKİLİ SATICILAR İÇİN ŞARTLAR DAHA DA ZORLAŞIYOR...

Değerli Meslektaşlarım,

Bir yılı daha bitirmiş bulunmaktayız. Üstelik 2024 yılı da, bir önceki yıl gibi satış rakamları açısından rekor sonuçlarla kapandı. 2024 yılında % 0.5'lik artış ile 1.238.509 adet araç satıldı.

2025 Ocak ayı da 68.654 adetlik bir sonuç ile öngörülerin üzerinde gerçekleşti. Satış rakamlarındaki bu yüksek seviyelere rağmen, Yetkili Satıcılarımız için şartlar giderek zorlaşmaktadır. Kar marjlarının iyice daralması, stok seviyeleri ve geçen yılın tamamında olduğu gibi yüksek stok finansman giderleri mesleği en çok zorlayan konular olarak karşımıza çıkmaktadır. Yetkili Satıcılar, diğer markalar ile rekabet etmek, müşteri bulmak, satış ve servis ekiplerinin motivasyonlarını yükseltmek gibi temel işlerinden daha fazla işletme finansmanı ile uğraşmaktadırlar.

Engelli muafiyetindeki yeni düzenlemeler, vergi değişiklikleri nedeniyle bu yıl bazı marka bayilerinin daha da zorlanacağı öngörülmektedir. Yine de şartlar ne olursa olsun, bizler adapte olup, yolumuzda ilerlemeye ve elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz.

Dernek olarak bu yılki hedeflerimizden birisi de devlet kurumlarımız ile daha yakın irtibatlar kurarak, kendimizi onlara anlatmaya, Yetkili Satıcılarımızın haklarını korumaya devam etmek olacaktır.

Her zaman olduğu gibi sektörümüze hayırlı olacak her girişimin içerisinde olmaya ve katkı sunmaya devam edeceğiz. 2025 yılının hepimiz, tüm paydaşlarımız ve ülke ekonomimiz için hayırlı ve başarılı geçmesini dileriz.

Saygılarımla,

Nebi ERBAŞ

OYDER Genel Sekreteri

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
 Adına İmtiyaz Sahibi
Dr. K. Altuğ ERCİŞ

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
 tuncaykoksal@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.

Kapak fotoğrafının telif hakkı Özlem TEZCAN'a aittir.

İÇİNDEKİLER

2024 NASIL GEÇTİ?



OYDER 51. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI İZMİR'DE GERÇEKLEŞTİRDİK.



GENÇ OYDER "YENİ NESİL YENİ İŞLER" SERTİFİKA TÖRENİ



28 Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi Nedir?

32 Türkiye'de Elektrikli Şarj Noktası Rekor Düzeyde Gelişmeyle 27 Bine Ulaştı

34 Elektrikli Araç Şarj Haritası: Türkiye'de Şarj Ağına Nasıl Erişebilirsiniz?

38 Dünyada Elektrikli Şarj Ağında Güncel Gelişmeler

40 2024 Yılı Sektörel Sürdürülebilirlik Değerlendirme Raporu

42 ODMD Gladatör Ödülleri On Beşinci Kez Heyecanlı Bir Tören İle Sahiplerini Buldu

46 Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Türkiye Ocak-Aralık 2024 Kümülatif İhracat Rakamları

52 Sektör Raporu



Yeni Nissan Qashqai

250.000 TL'ye
 varan
 Nakit Alım İndirimi



NISSAN OTOMOL ÇAYYOLU

Erler Mah. Dumlupınar Blv. No: 408 Etimesgut / ANKARA
 444 0 976 | www.nissanotomol.com

NISSAN OTOMOL ÇANKAYA

Cevizlidere Mah. Mevlana Blv. Yıldırım Kule No: 221/118 Çankaya / ANKARA
 444 0 976 | www.nissanotomol.com



RENAULT RAFALE E-TECH FULL HYBRID 200 HP

1.100 km'ye varan menzil⁽¹⁾
kendi kendine şarj teknolojisi
şehir içinde %80'e varan elektrikli sürüş⁽²⁾
dört tekerleği yönlendiren 4Control advanced
30 adede varan gelişmiş sürüş destek sistemi

keşfet



(1) wltp'ye göre tam dolu bir yakıt deposu ile.

(2) bataryanın durumu ve sürüş koşullarına bağlı olarak değişebilir. (kaynak: Renault iç çalışması, 2023)

Renault Rafale E-Tech full hybrid'in wltp standartlarına göre co₂ salımı 107-113 g/km aralığındadır, yakıt tüketimi ise 5,0 lt/100 km'dir. temsili model üzerinde gösterilen ekipman ve aksesuarlar, versiyonlara ve satışa sunuldukları ülkelere göre farklılık gösterebilir. ayrıntılı bilgi yetkili satıcılar ve [renault.com.tr](https://www.renault.com.tr)'de. © a. doroszewicz

Renault'nun tercihi Castrol

[renault.com.tr](https://www.renault.com.tr)

2024 YILI NASIL GEÇTİ?

YILIN İLK BULUŞMASI 24 NİSAN 2024 TARİHİNDE İSTANBUL BEYLİKDÜZÜ'NDE, 48. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI İLE GERÇEKLEŞTİ.



OYDER, Bölge Diyalog Toplantıları kapsamında İstanbul Avrupa Yakasında 48. toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıya sektörün önde gelen temsilcileri katıldı. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ'in açılış konuşması ile başlayan toplantıda, ekonomik değerlendirmeler ele alındı. Seçim öncesi dönemde uygulanan düşük faiz politikalarının sürdürülemez olduğuna değinilerek, seçim sonrasında rasyonel ve akılcı politikalara geçildiği vurgulandı. Merkez Bankası'nın kredi erişimini zorlaştırarak döviz alımlarını artırdığı ve ekonomik politikaların doğru yönde ilerlediği belirtildi. Otomobil sektörünün istikrara ihtiyaç duyduğu, belirsizlikler ve dalgalanmaların sektöre olumsuz yansıdığı vurgulandı. Toplantının ana konusu, "Seçim Sonrası Türkiye Ekonomisi" olarak belirlenmişti. Konuşmacılar, ekonomideki olası riskler ve Yetkili Satıcıların karşılaştığı zorlukları detaylı bir şekilde anlattılar. Yetkili Satıcılara yönelik denetlemelerin artması ve otomobil finansmanındaki maliyetlerin yüksek olması, sektördeki olumsuzlukları artıran faktörler olarak değerlendirildi.



OYDER 'İN REKABET KURUMU İLE TOPLANTISI



03 Mayıs 2024 tarihinde, OYDER olarak Rekabet Kurumu ile önemli bir toplantı gerçekleştirdik. Toplantıya OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Kemal TEPRETOĞLU, Yönetim Kurulu Üyeleri Tanıl AKÇAOĞLU ve Gökhan AŞIKOĞLU katıldılar. Rekabet Kurumu'ndan Başkan Sn. Birol KÜLE, Başkan Yardımcısı Sn. Doç. Dr. Hakan BİLİR ve Sn. Ömür PAŞAOĞLU yer aldı. Toplantı, sıcak ve samimi bir atmosferde geçti. OYDER olarak ilk kez Rekabet Kurumu ile bir araya gelmemiz dolayısıyla, öncelikle kim olduğumuzu, etki alanlarımızı ve yaptıklarımızı anlattık. Ardından, genel pazar durumu ve pazardaki markalar hakkında görüş alışverişinde bulunduk. Toplantının temel amacı, OYDER ile Rekabet Kurumu arasında sağlam bir iletişim köprüsü kurmaktır. Bu bağlamda, Rekabet Kurumu'nun bizlerden istediği veriler gündeme geldi. Öne çıkan bazı noktalar şunlardır:

- İstenilen mali bilgilerin hazırlanmasının 3-4 aylık bir süre alacağı,
- Liste fiyatları ve kampanya fiyatlarının elimizde bulunmadığı ve bu nedenle verilemeyeceği,
- Satılan araçların teknik bilgilerinin bizim tarafımızdan sağlanamayacağı, bu bilgilerin ancak distribütörlerden temin edilebileceği belirtildi. Kurum, bu taleplerimizi haklı ve yerinde buldu. Başkan Sn. Birol KÜLE, araştırmanın detaylı bir pazar araştırması ve tüketici talep trendlerinin belirlenmesi amacıyla yapıldığını ifade etti. Başkan, Denetim ve Uygulama Daire Başkanı Sn. Ömür PAŞAOĞLU'na gerekli düzeltmenin yapılması konusunda talimat verdi. Ömür Bey'in ekibi ile temasa geçilerek detaylı bir çalışma yapılması kararlaştırıldı. OYDER olarak, Rekabet Kurumu ile bu verimli toplantının ardından, sektörümüzün gelişimi ve sağlıklı rekabet ortamının sürdürülmesi için iş birliğimizi güçlendirmeyi hedefliyoruz.

OYDER İTALYA' DAKİ AUTOMOTİVE DEALER DAY ETKİNLİĞİNE KATILDI



Her yıl İtalya'nın Verona kentinde düzenlenmekte olan ve sektörün profesyonellerini buluşturan, Dealer Day - Yetkili Satıcı Günleri, bu yılda 13-16 Mayıs tarihlerinde gerçekleşti. Bu etkinliğin amacı, Avrupa'nın her ülkesinden gelen Yetkili Satıcıların kendi aralarında bilgi alışverişinde bulunması, sektörün uzmanları ve akademisyenlerden Yetkili Satıcılık mesleğinin nereye doğru geliştiğini duymak, tartışmak, sorular sorarak anlamaktır. Bu yıl da, 3 gün süresince 63 lokal, 20 uluslararası düzeyde olmak üzere 83 oturum gerçekleştirilmiştir. Bu etkinlikleri 6.000'den fazla tekil katılımcı izlemiştir. Bunun yanı sıra, toplantı salonlarının arasındaki alanlarda, otomotiv sektörü ile ilgili farklı firmaların kurdukları standlarda, dijital dönüşüm, IT çözümleri gibi birçok konuda tanıtımlar yapıldı. Başarılı olan uygulamalar hakkında doğrudan bilgi alma imkanlarımız oldu.

Yetkili Satıcılık mesleğinin geleceği ve bizi nelerin beklediği hakkında, Amerika Yetkili Satıcılar Birliği NADA'nın başkanı, Avrupa meslek kuruluşları görüşlerini anlattılar. Her ülkenin yönetmelikleri, ekonomik durumları farklı olsa da, mesleğin zorlukları en temelde aynı olmakta. O nedenle, ortaya çıkan zorluklar ile, diğer ülkelerdeki çözümleri görmek, deneyim kazanmak adına çok zenginleştirici bir durum. Kendi alanımızda, aynı sorunlara, aynı çözümler bulmaya çalışmak yerine, bizimle dünyanın herhangi bir noktasında aynı işi yapanların çözümlerini görmek, duymak her zaman ilginç olmakta. Verona'daki Dealer Day'in temel amacı da zaten, dünyanın farklı ülkelerinden bayileri, uzmanları, profesyonel yöneticileri bir araya getirip, bu deneyimlerin paylaşıldığı bir platform yaratmak. Bu yılda bu amacı etkin bir şekilde başardılar. OYDER olarak, üyelerimiz ile birlikte, bilgi deneyim neredeyse oraya gidip, yerinde inceleme ve konusunda uzman kişiler ile bir araya gelmeye devam edeceğiz.

GENÇ OYDER'İN "YENİ NESİL YENİ İŞLER GELİŞİM PROGRAMI", 23 MAYIS 2024' DEKİ EĞİTİM İLE TAMAMLANDI.



OYDER' in, Yetkili Satıcıların yeni kuşaklarını, sürekli dönüşüm içinde olan otomotiv yöneticiliği kültürü ile tanıştırmayı ve sektör profesyonellerinin birikimlerinden faydalanarak sektöre liderlik edecek otomotiv bayilerinin yetiştirilmesini amaçlayarak yola çıktığı YeNI - Yeni Nesil Yeni İşler Gelişim Programı, "Dönüşüm" başlığı ile 4. Yılıni tamamladı.

2021 yılından bu yana kesintisiz süren YeNI eğitim programında 2024 dönemi, 5 ay süren İleri Düzey Programı ile devam etti. 2023 yılının aralık ayında Nissan AMİEO, Başkan Yardımcısı Sinan ÖZKÖK'ün Otomotiv Dünyasında yaşanan hızlı dijital dönüşümü ve bu dönüşümün geleceğin Bayilik sisteminde gerçekleştireceği farklılıkları anlattığı açılış seansı ile startı verilen program 24 Mayıs'ta Levent Koluman Plaza'da, Borusan Otomotiv CEO'su ve İcra Kurulu Başkanı Sn. Hakan TİFTİK ve ALD Otomotiv Leaseplan Genel Müdürü Sn. Türkay OKTAY'ın, Sn. Sinan ÖZKÖK moderatörlüğünde gerçekleşen keyifli dönüşüm sohbeti ile tamamlandı.

Geçen yıllardan farklı olarak "İleri Düzey Gelişim Programı" olarak planlanan YeNI 2024'e, daha önceki yıllarda programın ilk aşamasına

katılmış 26 Genç OYDER üyesi kayıt oldu ve programı tamamladı. Her ay bir ana modülün işlendiği eğitim programında katılımcılar, "Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma ve Aile Anayasası", "Bayide Dijital Dönüşüm ve Hukuki Uyum", "Dönüşüm Liderliği", "İletişim ve Davranışsal Yaklaşımlar", "İş Yaşamında Gelişim Zihniyeti ve Çeviklik" modüllerinde derinleşme şansı yakalarken, Sn. Fatih KERESTECİ, Sn. Hakan DOĞU, Sn. Sabri SÖZEN gibi çok değerli profesyonel konuk konuşmacılardan da ekonomi, yönetim, dönüşüm konularında ders niteliğinde tecrübe ve bilgi paylaşımından faydalandılar.

YeNI 2025 hazırlıkları son hız devam ediyor. YeNI - Yeni Nesil Yeni İşler Programı 2025 yılı hazırlıkları OYDER ve Genç OYDER liderliğinde, Alesta İstanbul Organizasyon ve Eğitim planlaması ile hız kesmeden devam ediyor. Bu yıl konsept açısından farklılaşması planlanan eğitimin içerikleri ise yine sektörün ihtiyaç ve trendlerini merkezine alacak şekilde hazırlanıyor. 2025 yılı için yapılan içerik ve format hazırlıkları kapsamında sektörün genç liderlerinin hem bilgi ve tecrübe açısından maksimum fayda sağlaması hem de sektör içinde kendi aralarında da daha fazla bilgi ve tecrübe paylaşımı yapabilmeleri hedefleniyor.

OYDER 49. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI BURSA' DA 11 HAZİRAN 2024 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde yapılan bu toplantı, sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Otomotiv sanayisinin merkezi olan Bursa'da bir araya gelen Yetkili Satıcılar ve sektör liderleri, güncel sorunları ve geleceği masaya yatırdılar. Toplantının açılış konuşmasını yapan OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ, yılın ilk beş ayında gerçekleşen 472.000 binek ve hafif ticari araç satışının sevindirici olduğunu ancak Yetkili Satıcıların ciddi stok yükü altında olduğunu belirtti. Distribütörlerin baskıları nedeniyle Yetkili Satıcıların yüksek maliyetlerle karşı karşıya kaldığı, kar marjlarının yüzde 3-5 seviyelerine gerilediği vurgulandı. Bu durumun sürdürülemez olduğuna dikkat çekildi. OYDER tarafından Mayıs ayının sonunda yapılan anket çalışması da toplantıda değerlendirildi. Ankete katılan Yetkili Satıcılar, kredi faizleri ve sık değişen yönetmeliklerin yanı sıra distribütörlerin baskıcı uygulamalarından şikayetçi olduklarını ifade ettiler. Pazar beklentisinin 800 ile 900 bin arasında olduğu belirtilirken, bayi-distribütör ilişkilerinin adaletsiz, baskıcı ve güvensiz olduğu yönünde ortak bir görüş ortaya çıktı. Toplantıda, distribütörlerin ellerindeki finansal araçlarla bayilerin

stoklarını artırdığı ve bu durumun bayilere büyük zarar verdiği dile getirildi. Bu durumun markalara ve tüketicilere de olumsuz yansıdığı ifade edildi. Mevcut şartlar devam ederse, ülke genelinde bayilerin yüzde 25'inin kapanabileceği ve en az 40 bin kişinin işini kaybedebileceği uyarısında bulunuldu. Yeni yönetmeliklerin devreye girmesiyle birlikte, özellikle 7 Temmuz'da yürürlüğe giren GSR yönetmeliğinin bayilerde bulunan mevcut stok sorununu daha da derinleştirebileceği belirtildi. Bu durumun çözülmemesi halinde bayi-distribütör çatışmasının artacağı ifade edildi.



Tofaş Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su, aynı zamanda Otomotiv Sanayii Derneği Başkanı Sayın Cengiz EROLDU'nun da konuşmasıyla devam eden toplantı, katılımcıların verimli tartışmalarıyla sona erdi.

11 HAZİRAN 2024 TARİHLİ OYDER YÖNETİM KURULU BUTEKOM ZİYARETİ



BUTEKOM, Bursa'da sanayi işletmelerinin Ar-Ge ve inovasyon kapasitelerini artırmayı hedefleyen önemli bir teknoloji merkezidir. 2008 yılında Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından kurulan BUTEKOM, sanayi ve üniversite iş birliğini güçlendirerek, firmaların rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır. OYDER olarak BUTEKOM'u ziyaret ederek, merkezin sunduğu Ar-Ge ve inovasyon olanaklarını yerinde görme fırsatı bulduk. BUTEKOM yetkilileri, merkezde yürütülen projeler ve gelecekteki hedefler hakkında bizlere detaylı bilgiler verdi. Bu ziyaret, otomotiv sektöründeki firmalarımızın BUTEKOM'un sunduğu imkanlardan nasıl faydalanabileceklerini ve iş birliklerini nasıl geliştirebileceklerini görmeleri açısından son derece verimli geçti.



İÇ TİCARET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ OTOMOTİV DAİRE BAŞKANLIĞI'NA, SEKTÖR BİLGİLENDİRMESİ YAPILDI



OYDER (Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği), otomotiv sektörünün Yetkili Satıcılarını temsil eden ve onların haklarını savunan bir sivil toplum kuruluşudur. Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren Yetkili Satıcıları bir çatı altında toplayan OYDER, sektörün gelişimine katkı sağlamak ve üyelerinin ortak sorunlarına çözüm üretmek amacıyla çeşitli faaliyetlerde bulunmaktadır. OYDER, kurulduğu günden bu yana, sektördeki yenilikleri yakından takip ederek ve üyelerinin ihtiyaçlarını gözeterek çalışmalarını sürdürmektedir. OYDER'in misyonu, otomotiv sektörünün Yetkili Satıcılarının mesleki bilgi ve becerilerini artırarak, sektörün genel standartlarını yükseltmektir. Bu doğrultuda, sektördeki yenilikleri ve gelişmeleri yakından takip eden dernek, üyelerine sürekli eğitimler ve seminerler düzenleyerek destek olmaktadır. Derneğimizin vizyonu, Türkiye otomotiv sektörünü uluslararası platformlarda temsil etmek ve sektöre yönelik politikaların oluşturulmasında aktif rol almaktır. Bu vizyon ve misyon doğrultusunda, sektördeki tüm paydaşlarla güçlü bir iletişim ağı kurmakta ve iş birliği yapmaktadır. OYDER olarak, İç Ticaret Genel Müdürlüğü Otomotiv Daire Başkanlığı'na yönelik gerçekleştirdiğimiz eğitim programı, otomotiv sektörünün dinamiklerini ve Yetkili Satıcıların rolünü daha iyi anlatmayı amaçlamıştır.

Bu eğitim, sektöre dair güncel bilgileri ve yenilikleri bakanlık yetkililerine aktarmak için önemli bir fırsat sunmuştur. Eğitim programımız, hem teorik bilgiler hem de pratik örneklerle zenginleştirilmiş olup, katılımcıların sektöre dair kapsamlı bir anlayış kazanmalarını hedeflemiştir.

Eğitimde ele alınan başlıca konular şunlardır:

- **Türkiye Otomotiv Pazarının Mevcut Durumu:** Türkiye otomotiv pazarının mevcut durumu, satış rakamları, pazar trendleri ve geleceğe yönelik öngörüler. Bu bölümde, sektördeki mevcut durumun detaylı bir analizi yapılarak, katılımcıların sektörel dinamikler hakkında bilgi sahibi olmaları sağlanmıştır.
- **Yetkili Satıcıların Rolü ve Sorumlulukları:** Bu kapsamda, Yetkili Satıcıların müşteri ile olan ilişkileri, satış sonrası hizmetler ve marka değerine katkıları üzerinde durulmuştur.
- **Tüketici Hakları ve Memnuniyeti:** Müşteri memnuniyeti ve tüketici hakları konusunda Yetkili Satıcıların dikkat etmesi gereken hususlar. Bu bölümde, tüketici haklarının korunması ve müşteri memnuniyetinin artırılması için Yetkili Satıcıların uygulaması gereken stratejiler ve politikalar anlatılmıştır.
- **Yenilikler ve Teknolojik Gelişmeler:** Otomotiv sektöründe yaşanan teknolojik gelişmeler ve bu gelişmelerin Yetkili Satıcılar üzerindeki etkileri. Bu bölümde, elektrikli araçlar, otonom sürüş teknolojileri ve dijitalleşme gibi konular ele alınmış ve bu yeniliklerin sektöre nasıl entegre edilebileceği tartışılmıştır. Eğitim programı boyunca, İç Ticaret Genel Müdürlüğü Otomotiv Daire Başkanlığı yetkilileri sektöre dair birçok yeni bilgi edinmiş ve program sonunda yapılan değerlendirmelerde olumlu geri bildirimler alınmıştır. Katılımcılar, eğitim programının son derece faydalı olduğunu belirterek, bu tür etkinliklerin düzenli olarak yapılmasının sektördeki bilgi ve deneyim paylaşımını artıracığına vurgu yapmıştır.

OYDER olarak, bu tür eğitimlerin otomotiv sektörünün daha da güçlenmesine katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bu inanca, sektördeki paydaşlarımızla iş birliğimizi sürdürerek, benzer eğitim ve seminerleri düzenlemeye devam edeceğiz. Hedefimiz, Yetkili Satıcılarımızın bilgi ve becerilerini sürekli güncel tutarak, sektörün genel standartlarını yükseltmek ve müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmaktır. OYDER olarak, her zaman üyelerimizin yanında yer alarak, onların sektördeki konumlarını güçlendirmeyi ve sektörel gelişimi desteklemeyi sürdüreceğiz.

OYDER 50. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI ANKARA'DA, TOBB SALONUNDA 19 EYLÜL 2024 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



OYDER Başkanı Sn. Dr. K. Altuğ ERCİŞ'in yaptığı açılış konuşmasının ardından, son dönemde uygulanmakta olan Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği süreci ve otomotiv sektörünün güncel konuları hakkında paylaşımlarda bulunuldu. OYDER olarak bu konularla ilgili yapmış olduğumuz tüm çalışmalar katılımcılarımızla paylaşıldı. Akbank Taşıt ve Konut Kredileri Müdürü Özge HATUNOĞLU, Taşıt Kredileri hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Logo Yazılım' dan Stratejik Müşteri Yönetimi ve İş Geliştirme Müdürü Özlem ERSÖZ Yeni Nesil Yazılım Çözümleri konulu sunumuyla bilgilerini paylaştılar.

OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ, 5 YIL ARADAN SONRA İSTANBUL SWISSOTEL BOSPHORUS'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



En son 2019 yılında yaptığımız ve pandemi süresince ara vermek zorunda kaldığımız OYDER Otomotiv Zirvesi'ni 24 Ekim 2024 tarihinde yeniden gerçekleştirdik. 900 yakın kişinin katılımı ile yaptığımız kongremiz, başta Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK olmak üzere, tüm şehitlerimiz ve yakın zamanda kaybettiğimiz Sn. Tarık TAŞAR'ın anısına saygı duruşu ve İstiklal Marşımız, devamında da Oyder başkanımız Dr. K. Altuğ ERCİŞ'in konuşması ile başladı. Başkanımız konuşmasında, son kongremizden sonra, pandemi süresince otomotiv pazarındaki oluşumları özetledi.

Ayrıca sektördeki paydaşlara; distribütörlere, devlet kurumlarına ve Yetkili Satıcı'lara ayrı ayrı mesajlar verdi. Sonrasında Ticaret Bakan Yardımcısı Sn. Mahmut GÜRCAN konuşmasını yaptı. Bakan yardımcımız konuşmasında özellikle 27 Ağustos 2024 tarihinde yürürlüğe giren yeni Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği'nden bahsetti. Yönetmeliğin başta tüketiciler olmak üzere, sektördeki her aktörün haklarını korumayı amaçladığının ve özellikle distribütörlere ilk kez sorumluluk ve yükümlülükler getirdiğinin altını çizdi.

Kongrenin en önemli bölümlerinden birisi olan panelde ise, Sn. Sinan ÖZKÖK moderatörlüğünde, Fiat İş Birimi Direktörü Sn. Altan AYTAÇ, Stellantis Türkiye Ülke Başkanı Sn. İbrahim ANAÇ, Volvo Car Yedek Parça Ticari Operasyonlar Başkanı Sn. Sabri SÖZEN ve Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Sn. Şükrü BEKDİKHAN ile acentelik sistemi, Yetkili Satılığın geleceği, elektrikli araçların yaygınlaşması sonrası servis gelirleri konuşuldu.

Öğleden sonraki bölümde ise, Şangay Çin Amerikan Ticaret Konseyi Otomotiv Başkanı Bill RUSSO'nun sunumunu izledik. Bill RUSSO özellikle Çin Otomotiv sektörünün geleceği ve diğer bölgeler üzerindeki etkileri hakkındaki öngörülerini bize anlattı.

Ayrıca sponsorlarımızdan Petrol Ofisi adına Sn. İbrahim BAŞA, Akbank adına Sn. Özge HATUNOĞLU ve OtoPlan ve 2Plan adına Sn. Mürşit UNAT konuşarak, kendi işletmeleri ve sektörlerindeki gelişmeleri anlattılar. Son olarak da Prof. Dr. Sinan CANAN Hocamızdan stres altında çalışma, belirsizlik içinde kalma konularında çok eğitici bir seminer dinledik.

OYDER 51. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI İZMİR'DE 21 KASIM 2024 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



İzmir Ticaret Odası' nın ev sahipliğinde gerçekleşen bölge toplantısında OYDER Başkanı Sn. Dr. K. Altuğ ERCİŞ'in yaptığı açılış konuşmasının ardından, toplantıda bölgedeki Yetkili Satıcılar ile Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği başta olmak üzere sektörün güncel konuları tartışıldı. Ayrıca OYDER' in davetlisi olarak toplantıya katılan Ekonomist Sn. Fatih KERESTECİ 2025 yılı ile ilgili ekonomik öngörülerini anlattı. Konuşmalarda, özellikle sektörün zor bir dönemden geçtiği ve bu zor dönemin 2025 yılının ilk yarısında da devam edeceğinin altı çizildi.

Ayrıca toplantıda çeşitli devlet kurumları tarafından yapılan denetlemeler ve bu denetlemeler ile ilgili yapılan girişimler hakkında bilgiler de verildi. Bölge toplantısına çok sayıda bölge Yetkili Satıcısının yanı sıra, OYDER sponsorlarından Akbank, Petrol Ofisi, Logo Yazılım, Otokoç 2.el ve Avis yetkilileri de katılım gösterdiler.

GENÇ OYDER EĞİTİM SERTİFİKA TÖRENİ, 2 ARALIK 2024' DE YAPILDI.



Dördüncü kez tekrarlanan Genç OYDER Eğitim Programı'nın sertifika töreni, İstanbul'da gerçekleşti. Törende bu eğitime katılan ve programı başarı ile tamamlayan Genç OYDER üyelerine sertifikaları verildi.

Sertifika programı, Genç OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Gizem YÜZBAŞIOĞLU FIDAN ve Genç OYDER Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ev sahipliğinde gerçekleşti. Törene eğitimde ders veren kıymetli eğitimciler, OYDER Yönetim Kurulu ve Genç OYDER üyeleri de katılım gösterdi. Törenin sponsorlarından Petrol Ofisi, Bakırcı Grup ve Tur Assist'e sundukları desteklerden dolayı teşekkür ederiz.



» 27 Ağustos 2024

tarihinde, dernek olarak uzun bir süredir emek verdiğimiz ve oluşumunda büyük katkımız olan Yeni Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği yayınlandı. Bu yönetmelik ile ilk kez distribütörlerin sorumluluk ve yükümlülükleri yazılı bir şekilde resmi olarak ilan edilmiş oldu. Yönetmelik, distribütörlerin hangi uygulamalarının "haksız ticari uygulamalar" kapsamında tanımlanacağını net bir şekilde belirtmiş oldu. Yönetmelik öncesi ve sonrasında dernek olarak Yetkili Satıcılarımızın haklarını korumak adına birçok toplantılara katıldık. Halen de katılmaya devam ediyoruz.

» 24 Eylül 2024

Mayıs ayından itibaren artan ve farklı bölgelerde, farklı farklı uygulamaları görülen vergi denetlemeleri konularında Vergi Denetleme Kurumu ile görüşme kararı aldık. Bu doğrultuda, 24 Eylül 2024 tarihinde Ankara' da Vergi Denetleme Kurumu Başkanı Sn. Muhsin ATÇI ve Daire Başkanı Sn. Selçuk SEVİNÇ ile bir görüşme yaptık. Bu görüşmede bize göre haklı olduğumuzu düşündüğümüz 4 konuyu gündeme getirdik; Engelli muafiyet araçlardaki indirimler, filo emsal fiyat karşılaştırması, personel indirimleri ve yol yardım, bakım paketi gibi hizmetlerin ÖTV matrağına dahil edilmeleri. Görüşme sonrasında, engelli muaf araçların indirimi ve filo emsal karşılaştırmaları konularında taleplerimize hak verilerek düzeltilmeye gidildi. Ayrıca denetlemelerde olası bir standart dışı uygulama olması durumunda OYDER ve VDK arasında bir iletişim bağlantısı kuruldu.

VDK ile yaptığımız görüşmede sonuç alamadığımız 2 konuyu Gelir İdaresi Başkanlığına taşıdık.

2024 YILI OYDER DEVLET KURUMLARI GÖRÜŞMELERİ

» 9 Mayıs 2024

tarihinde GÖS (Güvenli Ödeme Sistemi) ile ilgili, Noterler Birliği Genel Sekreteri Ayhan TOSUN'un da katıldığı toplantı gerçekleştirildi. Mayıs ayı başında geçilen güvenli ödeme sistemi ilk başta aksaklıklara yol açmış, Noterlerde işlem yapılamaz hale gelmişti. Sektördeki diğer paydaşlarımız ile birlikte konuyu TNB Genel Sekreteri ile görüşüp uygulamanın geçişini, alt yapı tamamlanincaya kadar erteleterek sorunu çözebildik.

» 4 Ekim 2024

tarihinde İstanbul Defterdarlığı'nda GİB Başkanı Sn. Bekir BAYRAKDAR ile bakım kontratı, uzatılmış garanti gibi hizmet konularıyla ilgili görüşme sağlandı. Görüşmede hizmet satışlarının ÖTV matrağına dahil edilmemesi konusu değerlendirildi. Ayrıca genel ÖTV konuları ve en son Kasım 2022'de üncellenen ÖTV matrah baremleri de konuşuldu.

» 7 Temmuz 2024

tarihinde devreye alınan GSR II Yönetmeliğinden sonra araç tescil işlemlerinde çok ciddi aksamalar yaşanmış ve 12 gün boyunca hiçbir işlem yapılamamıştı. Konunun muhatabına ulaşma konusunda da karışıklık yaşanmıştı. Bu doğrultuda, sorunun nereden kaynaklandığını anlamak , Yetkili Satıcılarımızın zorluğunu anlatmak ve çözüm önerimizi sunmak üzere, OYDER olarak , 19 Temmuz 2024 tarihinde, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nı ziyaret ederek, Daire Başkanı Sn. Gökhan ÖZKÖK, Gen. Md. Yrd. Ümit Yasin GÜVEN ve Uzman Hasan SEMİZ ile bir görüşme yaptık. Sonrasında süreç hakkında doğru bilgilendirmeyi tüm üyelerimize duyurduk.

» 14 Ekim 2024'te

İş Yeri açma konularını konuşmak üzere, Çevre Şehircilik Bakanlığı'nda, Daire Bşk. Yasin YILDIRIM ile TOBB Meclis olarak bir toplantı yapıldı. Galericiilerin ve ihale platformların görüşleri dinlendi. OYDER olarak bizim en başından bu yana görüşümüz, 1 markanın Yetkili Satıcısı olmak «yeter şart» kabul edilmesi yönündeki görüşümüzü tekrarlayıp verimli bir toplantı gerçekleştirmiş olduk.

OYDER 51. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI 21 KASIM 2024 TARİHİNDE, İZMİR TİCARET ODASININ EV SAHİPLİĞİ İLE İZMİR'DE GERÇEKLEŞTİRDİK.

OYDER Başkanı Sn. Dr. Altuğ ERCİŞ' in yaptığı açılış konuşmasının ardından, toplantıda bölgedeki Yetkili Satıcılar ile Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği başta olmak üzere sektörün güncel konuları tartışıldı. Ayrıca OYDER' in davetlisi olarak toplantıya katılan Ekonomist Sn. Fatih KERESTECİ 2025 yılı ile ilgili ekonomik öngörülerini anlattı.



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ'in açılış konuşması

Değerli Meslektaşlarım,

Bugün burada, mesleğimizin geleceğini şekillendirmek, ortak sorunlarımıza çözümler üretmek ve sektörümüzü daha güçlü bir noktaya taşımak için bir aradayız. İzmir'in misafirperverliğiyle harmanlanan ve OYDER Bölge Diyalog Toplantıları kapsamında gerçekleştirmekte olduğumuz İzmir Bölge Toplantımıza hoş geldiniz.

Bugüne kadar 50 toplantıda omuz omuza verdik, deneyimlerimizi paylaştık, çözümler aradık. Bu yılın son toplantısını, 51'inci toplantımızı bizler için de oldukça fazla anlamı olan şehrimiz İzmir'de gerçekleştirmek hepimiz için ayrı bir motivasyon kaynağı. Konuşmama başlamadan önce bizleri ev sahipliği ile ağırlayan yönetim kurulu üyemiz Sn. Ali ÖZERİNÇ'e ve bu güzel mekanı kullanmamıza izin veren İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı, kıymetli meslektaşımız Sn. Selami ÖZPOYRAZ'a ve Ticaret Odası'nın saygıdeğer yöneticilerine içtenlikle teşekkür ediyorum.



Değerli Meslektaşlarım,

2023 gibi rekor bir yılın ardından, sektör açısından oldukça zorlu geçen bir yılı geride bırakıyoruz. Bu dönemde hem mikroekonomik hem de makroekonomik düzeyde çeşitli sorunlarla karşılaştık. Sektördeki dışsal gözlemler, satışların yaklaşık 1.200.000 adede ulaşmasıyla olumlu bir tablo çizebilir. Ancak, bu istatistiklerin ardında derin yapısal sorunlar bulunmaktadır.

Öncelikle distribütörlerin stok yönetim stratejileri ve hedef sistemleri, Yetkili Satıcılar üzerinde ciddi bir maliyet yükü yarattı. Bu durum, ticari işletmelerin stok devir hızını yavaşlatırken, maalesef stok finansman maliyetlerini de sürdürülemez seviyelere taşıdı. Aylık stok maliyetlerinin %4'leri aştığı bu ortamda, işletmeler 2-3 aylık stok seviyelerini taşımakta zorlanmaktadır. Bunun dışında karlılık oranları, sektörde uzun yıllardır görülmeyen düşük seviyelere inmiş, işletmeler açısından sürdürülebilir bir operasyon modeli oluşturma çabalarını zorlaştırmıştır.

Gelir akışındaki azalma, zarardan kâra geçiş stratejilerini bir zorunluluk haline getirmiş ve likidite sağlama kaygısı öncelikli bir ticari refleks haline gelmiştir.

Biz bütün bu sorunlarla uğraşıp ayakta kalmaya çalışırken, devlet kurumlarının denetleme mekanizmaları ve aniden değişen uygulamaları, sektörün işleyişinde maalesef çeşitli belirsizlik ve öngörülemezlikler yaratmıştır.

Bu durum, işletmelerin piyasa koşullarına uyum sağlama kapasitelerini sınırlandırırken, özellikle kısa vadeli planlamaları ciddi anlamda sektöre uğratmıştır. Kuşkusuz ülkemizde her sektörde olduğu gibi bizlerin de denetlenmesi, belki var olan eksiklikleri görmemize ve bunları bir an önce gidermemize neden olacaktır. Ancak her an değişebilen standartlar, uygulamadaki eşitsizlikler bu olumlu çıktılar yerine, denetleme mekanizmasını sektörün işleyişinde aksaklıklar yaratacak şekilde sonuçlar üretmesine neden olmaktadır.

Bu tablo, sektörün sadece hacimsel büyüklüğüne odaklanmanın yanıltıcı olabileceğini, derin yapısal analizlere ve stratejik düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. 27 Ağustos tarihinde yürürlüğe giren yeni Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği, Yetkili Satıcılar ile distribütörler arasındaki hukuki ilişkilerin düzenlenmesi açısından önemli bir dönüm noktası teşkil etmektedir. Yönetmelik, ilk kez distribütörlerin sorumluluklarını açıkça tanımlamış ve "Distribütörlerin haksız ticari uygulamaları ve yükümlülükleri" başlıklı maddesiyle bu tür uygulamalara dair yasal tanımlar getirmiştir.

Ayrıca, distribütörlerin Yetkili Satıcılara yönelik gerçekleştirdiği haksız ticari uygulamaların yaptırımları da somut bir şekilde hükme bağlanmıştır.

Bu düzenlemenin hazırlanma sürecinde, OYDER olarak sektörün temsilcisi sıfatıyla aktif bir rol üstlendik. İç Ticaret Genel Müdürlüğü ile yürütülen müzakerelerde, Yetkili Satıcıların haklarını savunmak amacıyla çok sayıda toplantı ve görüşme gerçekleştirdik.

Süreç boyunca Otomobil Meclisi toplantılarında distribütörlerle karşılıklı tartışmalar yaşanmış ve sektörün ihtiyaçlarını yansıtan bir düzenlemenin hayata geçirilmesi için yoğun çaba harcanmıştır. Sonuç olarak, bu yönetmeliğin yürürlüğe girmesi, Yetkili Satıcıların hukuki güvence altına

alınması yönünde önemli bir kazanım olarak değerlendirilmektedir. Bu yönetmelik, adil ticari ilişkileri benimseyen hiçbir distribütör için bir tehdit oluşturmayacaktır.

Aksine, sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesi adına bir fırsat sunan bu yönetmelik herkes tarafından savunulmalıdır. OYDER olarak, yıllardır olduğu gibi, haklı olduğumuz her konuda sabırla ve kararlılıkla mücadelemizi sürdüreceğiz. Çünkü biz inanıyoruz ki, bu sektörde başarı ve güven ancak adil koşullarda sağlanabilir. Bizim mücadelemiz sadece bugün için değil, yarınlarımızın da güvencesidir.

Distribütörlerin sorumluluklarını kabul ederek, sektörde adil bir dengeyi benimsemesi hem bizler hem de müşterilerimiz için kaçınılmaz bir gerekliliktir. Ve bu konuda geri adım atmamız asla söz konusu değildir.

Sevgili Dostlarımız,

Yetkili Satıcıların faaliyetlerini derinden etkileyen bir diğer husus, kamu kurumlarının gerçekleştirdiği denetimler ve ani politika değişiklikleridir.

Pandemi döneminin dinamikleri ve zorluklarını hep birlikte geride bıraktık; ancak bugün gelinen noktada, devlet kurumlarının hala o dönemin algısıyla hareket ettiğini gözlemliyoruz. Bu yaklaşımlar, içinde bulunduğumuz piyasa koşullarını ve ticari gerçekleri göz ardı ederek Yetkili Satıcılar üzerinde haksız bir yük oluşturmaktadır.

Pandemi sırasında tüketiciler araç bulma zorluğu yaşarken, şimdi tam tersine, Yetkili Satıcılar araç satışını gerçekleştirebilmek adına sürekli tavizler vermek zorunda bırakılmaktadır. Bu süreçte tüm satıcıları "fırsatçı" olarak nitelendiren önyargılı denetimler ne adil ne de piyasanın gerçekleriyle bağdaşır niteliktedir.

OYDER olarak, bu adaletsiz yaklaşımları ortadan kaldırmak ve haklarımızı savunmak amacıyla çeşitli girişimlerde bulunduk.

Vergi Denetleme Kurulu, Gelir İdaresi Başkanlığı ve Rekabet Kurumu gibi ilgili makamlara detaylı bilgilendirmeler sunduk ve yoğun görüşmeler gerçekleştirdik. Bazı konularda ilerleme sağladık; ancak halen çözüm bekleyen önemli meseleler bulunmaktadır. Bu çabamız sadece bir savunma değil, aynı zamanda sektörde adil ve sürdürülebilir bir ticari ortamın tesis edilmesine yönelik kararlı bir duruştur.

Çünkü biliyoruz ki, şeffaf ve eşitlikçi uygulamalar yalnızca sektörü değil, tüketiciyi ve ekonomiyi de olumlu etkileyecektir. Bu noktada mücadelemizi her platformda sürdürmeye devam edeceğiz. Ani uygulama değişikliklerinin sektörde yarattığı karmaşık durumlar, bir kez daha adil ve öngörülebilir düzenlemelerin önemini ortaya koymaktadır. Örneğin, geçtiğimiz hafta içinde senetle araç alımının güvenli ödeme kapsamında kaldırılması, bunun en somut örneklerinden biridir.

Bu kararın gerekçesi olarak altyapı çalışmalarının tamamlanmamış olduğu ifade edilmektedir. Ancak bu noktada temel bir soru ortaya çıkıyor: Hazırlık aşamaları tamamlanmamış bir uygulama neden bu kadar hızlı bir şekilde devreye alınır?

OYDER olarak, bu durum karşısında aynı gün İç Ticaret Genel Müdürlüğü'ne başvurumuzu gerçekleştirdik. Ancak ne yazık ki, bu tür uygulamalar nedeniyle sektör, sürekli olarak düzeltilmesi gereken kararların etkilerini bertaraf etmeye çalışmaktadır.

Bozulan bir mekanizmayı tamir etmek yerine, başlangıçtan itibaren sağlam bir altyapı ve iyi tasarlanmış düzenlemelerle ilerlenmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu yalnızca bir örnektir; benzer şekilde sektörümüzü zor durumda bırakan birçok uygulama bulunmaktadır. Bu nedenle, adaletli bir düzenleme sürecinin oluşturulması ve uygulamaların sektör dinamikleriyle uyumlu hale getirilmesi adına çabalarımızı sürdürmekte kararlıyız.

Değerli meslektaşlarım,

Konuşmamın sonuna yaklaşırken biraz da iyi şeylerden bahsetmek istiyorum. Geçen ay, 5 yıl aradan sonra OYDER Otomotiv Zirvesi'ni gerçekleştirdik. 900'e yakın kişinin katıldığı çok başarılı bir kongre geçirdik. Katılımcıların memnuniyetleri, tebrikleri bizleri mutlu etti. Bilirsiniz, bu gibi organizasyonlarda herkesi memnun etmek çok zordur. Ama bir kez daha şükürler olsun ki bunu başarabildik.

Zirvemizde önemli ve derinlemesine tartışmalar yaptık.

Panelistlerimizle birlikte Yetkili Satıcılığın geleceğini ele aldık, Şangay Amerikan Ticaret Konseyi Başkanı Bill RUSSO, bize

Çin otomotiv sektörünün bugünü ve yarını hakkında çok kıymetli bilgiler sundu. Değerli sponsorlarımız mesleğimizin sürdürülebilirliği üzerine konuştular ve son olarak, hepimizin ortak sorunu olan stres altında çalışmak konusunda Prof. Dr. Sinan CANAN hocamız bizlere çok faydalı bir seminer verdi. İzmir gibi tarih ve kültürle yoğrulmuş bir şehirde, burada hep birlikte olmanın verdiği huzurla bitirmek istiyorum sözlerimi.

İzmir, aslında her zaman yeni başlangıçları, yenilikçi fikirleri ve geleceği kucaklamayı simgelemiş bir şehir olmuştur. Hepimizin içinde bu şehre ait bir yenilikçi ruh taşıdığını düşünüyorum. Bu yüzden buradayız; aynı yenilikçi yaklaşımı sektörümüzde de var etmeye çalışıyoruz.

Konuşmamın sonuna gelirken, yıl sonuna kadar kalanzaman içinde hepimize, tüm sektörümüze hayırlı kazançlar ve kolaylıklar diliyorum.

Zorlukların üstesinden gelirken, her birimizin içindeki azim ve kararlılıkla daha büyük başarıları imza atacağımıza olan inancım tam. Birlikte daha güçlü, daha verimli olacağız.

Hepinize geldiğiniz için bir kez daha çok teşekkür ediyorum. Verimli bir toplantı olması dileğiyle, yolumuz açık olsun!



V O L V O

Yeni Volvo XC90 ile tanışın! Mükemmellik şimdi yeniden tanımlanıyor.

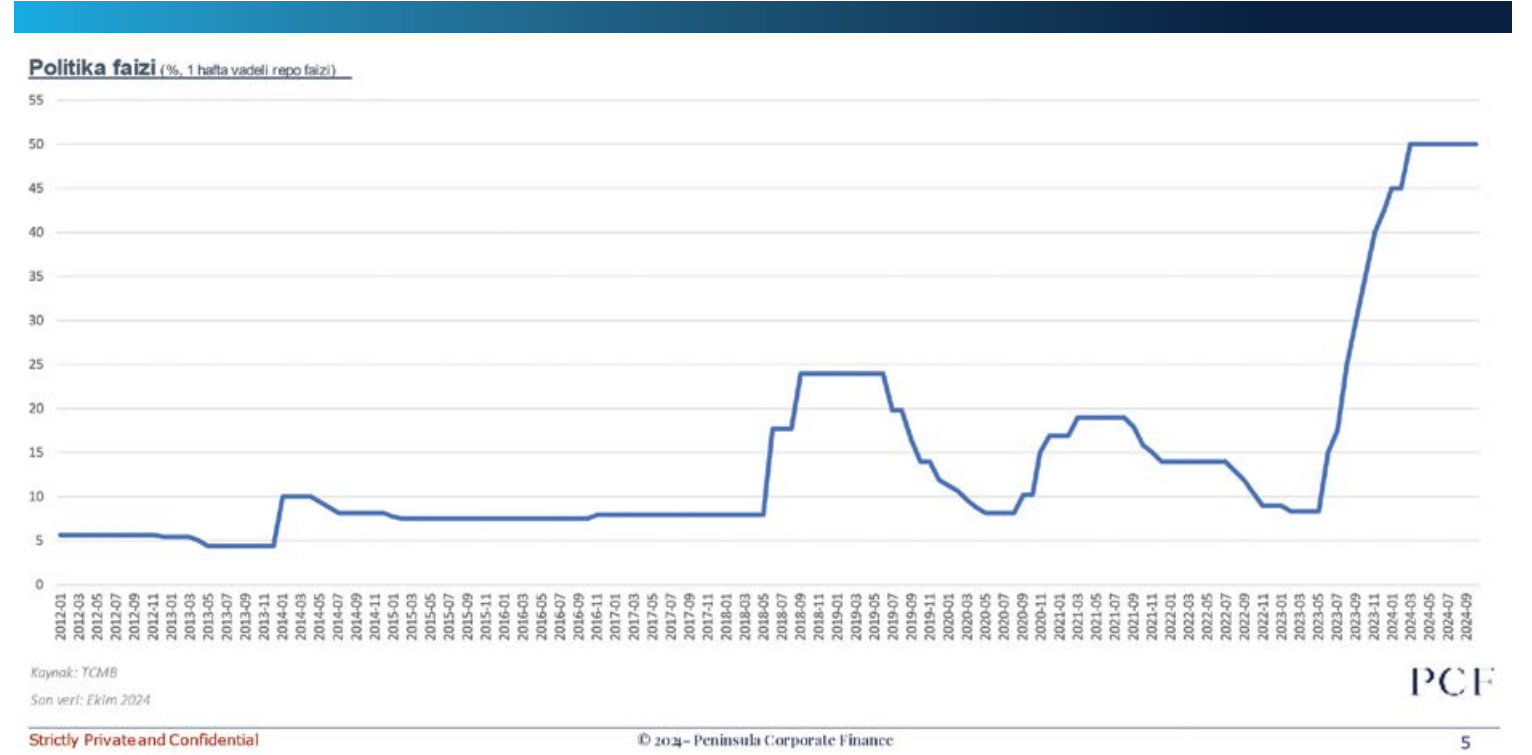
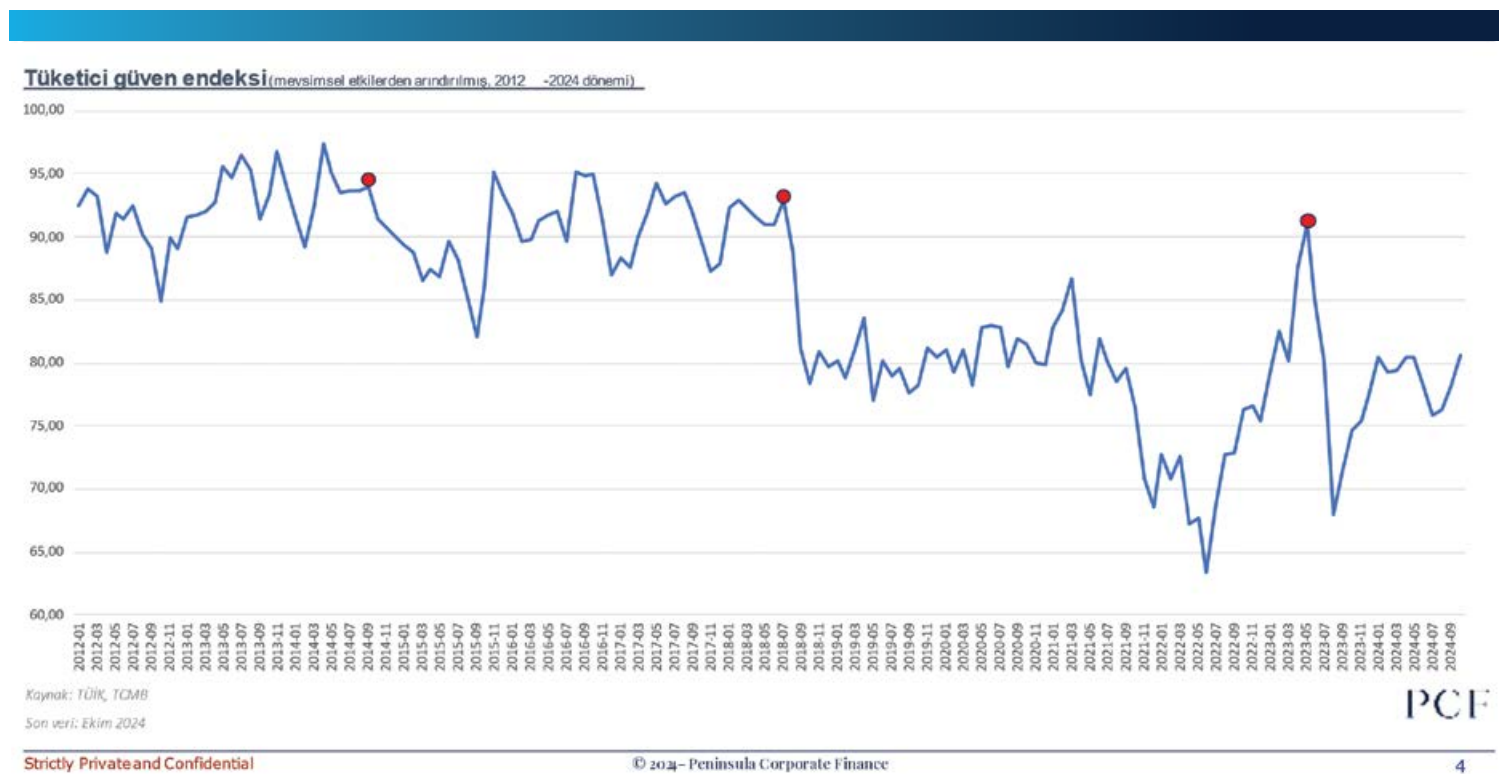


EKONOMİST FATİH KERESTECİ'DEN 2025 ÖNGÖRÜLERİ

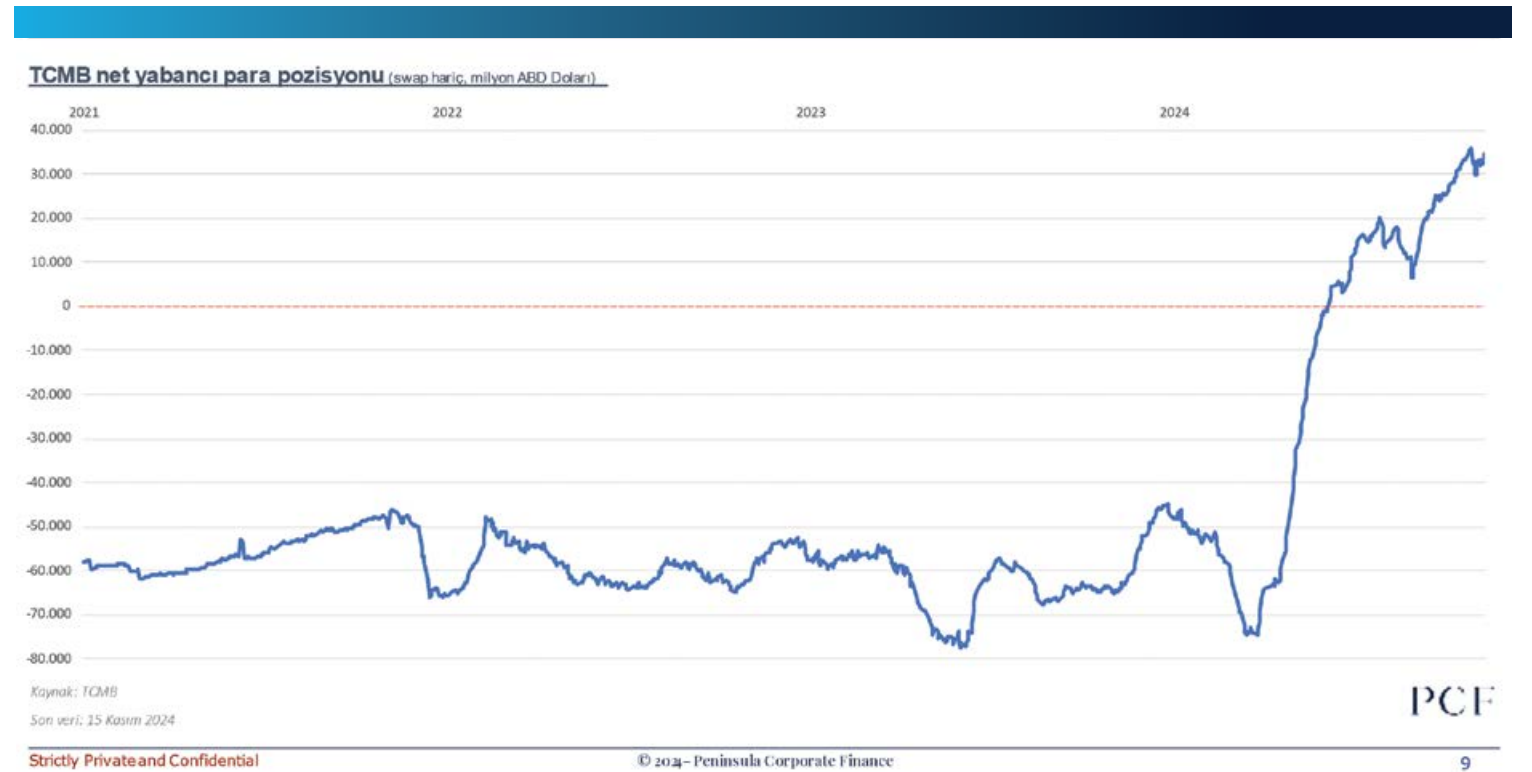


Ekonomist Fatih KERESTECİ, İzmir Bölge Toplantımıza katılarak mevcut ekonomik durum ve 2025 yılı hakkındaki öngörülerini paylaştı.

Sunumuna öncelikle Tüketici Güven endeksi ile başlayan Fatih KERESTECİ, 2023 yılının ortasından itibaren sert bir düşüş yaşayan güven endeksinin, 1 yıl içerisinde toparlanarak yükselme trendine geçtiğini vurguladı.



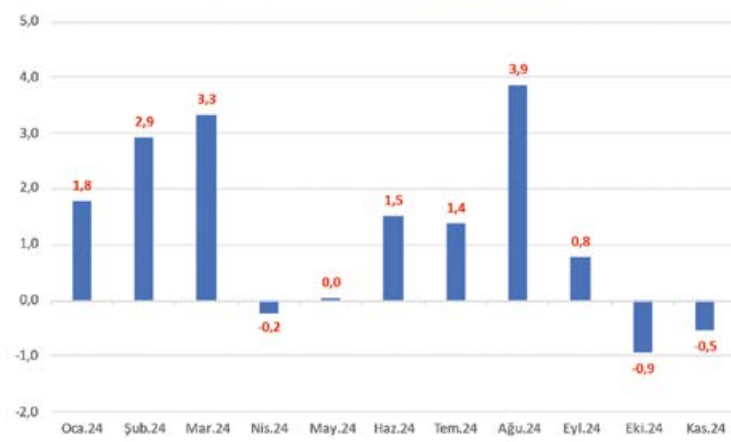
Yeni ekonomi yönetiminin ilk işi enflasyonla mücadelede faizlerin artırılması olduğunu vurguladı.



Fatih KERESTECİ ayrıca Merkez Bankasının Türk Lirasını cazip kılmak için faizleri yükselttiğini ve bu sayede TCMB net döviz pozisyonu 7 ayda tam 110 milyar ABD Doları iyileştirildiğinin altını çizdi.



Türk Lirası'nın değerinde aylık değişim (% 50USD+50EUR)



Kaynak: TCMB

Son veri: 19 Kasım 2024

Strictly Private and Confidential

© 2024 - Peninsula Corporate Finance

11

Fatih KERESTECİ'nin altını çizdiği diğer bir konuda, finansal sistemin istikrara kavuşturulması için atılan adımlarla birlikte döviz piyasası normalleşmesi ve TL'ye belli ölçüde istikrar gelmesi konusu olmuştur. Bunun sonucu olarak da art arda not artırımları beraberinde gelmiştir.

Enflasyon konusunda da Fatih KERESTECİ:

"Türkiye ekonomisi belli ölçüde normalleştirilip istikrar sağlansa da enflasyonla mücadele hala en kritik husus niteliğinde. Yılların getirdiği enflasyonist katılığın kısa sürede çözülmesi pek kolay olmayabilir. Bu nedenle de TCMB'nin en azından likidite anlamında sıkı para politikası büyüme ve şirket performansları üzerinde bir süre daha baskı oluşturabilir. Bununla birlikte, 2025'in ikinci yarısı itibarıyla yıllık TÜFE enflasyonunun %30 seviyesinin altına indirilebileceği kanaatindeyim." dedi.

Fatih KERESTECİ kimdir?

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 eğitimi 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.



35. gurur yılı

Sima Otomotiv 35 Yaşında! Güvenle , Geleceğe Açılan Yollar!

1989 yılında çıktığımız bu yolda, müşteri memnuniyetini ve kaliteyi ön planda tutarak otomotiv sektöründe 35 yılı geride bırakmanın gururunu yaşıyoruz.

Yenilikçi yaklaşımımız, güvenilir hizmet anlayışımız ve siz değerli müşterilerimizin desteğiyle büyümeye devam ediyoruz.

Geçmişten aldığımız güçle, geleceğe emin adımlarla ilerliyoruz.
Nice yıllara birlikte!



Büyük Ortak Yolumuz



DACIA

GENÇ OYDER “YENİ NESİL YENİ İŞLER” 4. EĞİTİMİNİN SERTİFİKA TÖRENİ



Dördüncüsü düzenlenen Genç OYDER İleri Düzey Yeni Eğitim Sertifika Programı 2 Aralık 2024 Pazartesi günü gerçekleşti. Sertifikalarını alan Genç OYDER üyelerini tebrik ediyoruz.

Sertifika programı, Genç OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Gizem YÜZBAŞIOĞLU FIDAN ve Genç OYDER Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ev sahipliğinde gerçekleşti. Törene eğitimde ders veren kıymetli eğitimciler, OYDER Yönetim Kurulu ve Genç OYDER üyeleri de katılım gösterdi. Törenin sponsorlarından Petrol Ofisi, Bakırçı Grup, Tur Assist sundukları desteklerden dolayı teşekkür ederiz.



ULUSAL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ NEDİR?



Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) Nedir?

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS), akaryakıt tüketimini güvenli, verimli ve kayıt altına alınabilir hale getirmek için geliştirilmiş bir sistemdir. **Plaka tanıma teknolojisiyle entegre çalışan bu sistem**, yakıt dolum işlemlerini otomatikleştirerek **filo yönetimi, maliyet kontrolü ve operasyonel verimlilik** sağlar. Akaryakıt istasyonları, işletmeler ve bireysel kullanıcılar için büyük avantajlar sunan UTTS, yakıt alım süreçlerini dijitalleştirerek hem güvenliği artırır hem de maliyetleri optimize eder.

UTTS Nasıl Çalışır?

UTTS, araçlara entegre edilen RFID etiketleri veya benzeri tanıma teknolojileri aracılığıyla çalışır. Araç akaryakıt istasyonuna geldiğinde, sistem otomatik olarak plaka bilgilerini algılar ve yetkilendirme sürecini başlatır. Bu işlem, manuel müdahaleye gerek kalmadan gerçekleşir, dolayısıyla işlemler hızlı ve hatasız bir şekilde tamamlanır. Akaryakıt pompaları ile yazar kasalar arasında entegre çalışan sistem, tüm dolum işlemlerini otomatik olarak kayıt altına alır ve işletmelere anlık veri akışı sağlar.

UTTS'nin Sağladığı Avantajlar

1. Üst Düzey Güvenlik ve Kontrol

- Yetkilendirilmemiş araçların yakıt almasını önler, böylece maliyet ve güvenlik risklerini en aza indirir.
- Dolum işlemlerinin tamamı kayıt altına alınır, bu sayede yakıt tüketimi üzerinde tam kontrol sağlanır.

2. Maliyet Yönetimi ve Tasarruf

- İşletmeler ve filo yöneticileri için detaylı raporlama seçenekleri sunar.
- Yakıt tüketimini anlık olarak izleme imkanı sağlar, kaçak ve fazla tüketimin önüne geçer.
- Yakıt giderlerini optimize ederek uzun vadede maliyet tasarrufu sağlar.

3. Hızlı ve Verimli İşleyiş

- Yakıt dolum işlemleri manuel onaya gerek kalmadan otomatik olarak gerçekleşir.
- Araçlar için bekleme süresini azaltarak zaman tasarrufu sağlar.
- Özellikle lojistik ve ticari filo yönetimi için operasyonel verimliliği artırır.



UTTS'nin Kullanım Alanları

Ticari Filo Yönetimi

Lojistik, taşımacılık ve kurumsal filo yönetimi yapan işletmeler, yakıt tüketimini optimize etmek ve harcamalarını kontrol altına almak için UTTS'den faydalanır. Şeffaf bir yakıt yönetim süreci sunarak, maliyetleri azaltır ve verimliliği artırır.

Akaryakıt İstasyonları

Akaryakıt istasyonları, UTTS sayesinde müşteri deneyimini geliştirir ve hizmetlerini hızlandırır. Ayrıca, kayıtlı işlemler sayesinde mali denetim süreçlerini daha kolay yönetebilir.

UTTS'nin Teknolojik Özellikleri

RFID Etiketli ile Otomatik Tanıma

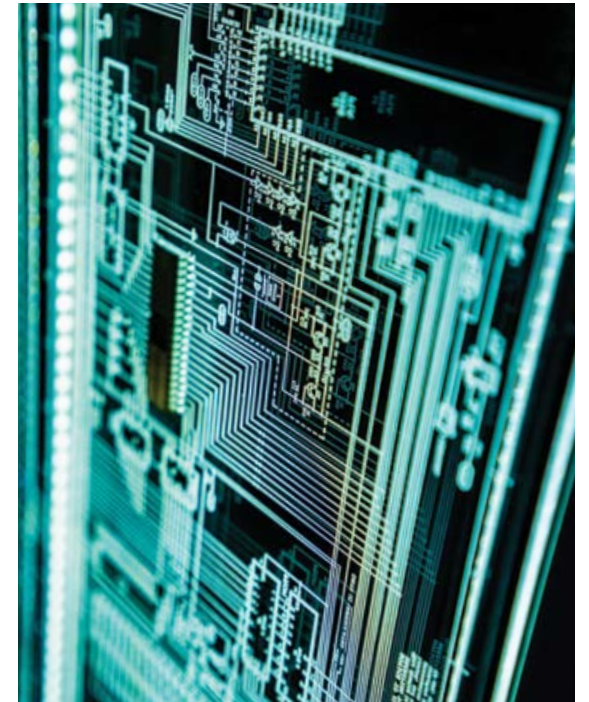
Her araca özel olarak atanan RFID etiketi, aracın kimliğini otomatik olarak tanımlar ve dolum sürecini başlatır.

Yazar Kasa Entegrasyonu

Sistem, yakıt pompaları ve yazar kasalarla tam senkronizasyon sağlar. Bu sayede tüm işlemler otomatik olarak kayıt altına alınır ve muhasebe süreçleri kolaylaşır.

Anlık Raporlama ve Veri Yönetimi

UTTS, işletmelerin anlık filo yönetimi ve yakıt tüketim bilgilerini detaylı olarak analiz etmesine olanak tanır. Raporlama sistemleri sayesinde harcamalar takip edilebilir ve yönetilebilir.



UTTS MONTAJI NASIL YAPILIR? ADIM ADIM MONTAJ SÜRECİ



Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) Nedir?

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS), araçların ve akaryakıt istasyonlarının entegre bir şekilde çalışmasını sağlayan bir sistemdir. UTTS, yakıt tüketiminin daha güvenli, şeffaf ve verimli yönetilmesine yardımcı olur. Bu sistemin montajı, yalnızca yetkilendirilmiş ve sertifikalı uzmanlar tarafından gerçekleştirilir. Böylece, belirlenen kalite standartlarına uygun şekilde tamamlanır.

UTTS Montaj Süreci: Adım Adım Kılavuz

1. Başvuru ve Onay Süreci

İşletmeler, UTTS montajına başlamadan önce UTTS Başvuru Portalı üzerinden başvurularını yapmalıdır. Gerekli belgelerin sisteme yüklenmesinin ardından başvuru değerlendirilir. Onay süreci tamamlandıktan sonra montaj aşamasına geçilir.

2. Araçlara UTTS Donanımının Kurulumu

Araçlara monte edilen Taşıt Tanıma Birimi (TTB), araç plaka bilgilerini içerir. Yakıt dolumu sırasında, bu bilgiler otomatik olarak akaryakıt pompalarına iletilir ve sürecin hızlanmasını sağlar. Montaj işlemi, sertifikalı teknisyenler tarafından kısa sürede tamamlanır.

3. Akaryakıt İstasyonlarında UTTS Donanımının Montajı

Akaryakıt istasyonlarına Tabanca İletişim Modülü (TİM) ve Taşıt Tanıma Okuyucusu (TTO) monte edilir. Bu cihazlar, araçlardan gelen bilgileri olarak sistemin entegre çalışmasını sağlar. Ayrıca, yakıt alım süreçlerini otomatik olarak kayıt altına alır.

4. Sistemin Test Edilmesi ve Onaylanması

Montaj işlemleri tamamlandıktan sonra sistemin doğru çalıştığını doğrulamak için çeşitli testler yapılır. Testlerden başarıyla geçen sistem, işletme tarafından aktif olarak kullanılabilir hale gelir.

UTTS Montajında Dikkat Edilmesi Gerekenler

- **Yetkili Firmalarla Çalışmak:** UTTS montaj hizmetleri, yalnızca Darphane tarafından yetkilendirilmiş sertifikalı firmalar aracılığıyla gerçekleştirilmelidir.
- **Standartlara Uygun Montaj:** Montaj işlemleri, belirlenen kalite standartlarına tam uyum sağlayacak şekilde yapılmalıdır.
- **Montaj Sonrası Test Süreci:** Sistemin doğru çalıştığını doğrulamak için kapsamlı testler yapılmalı ve olası hatalar düzeltilmelidir.



“UTTS akaryakıt istasyonlarında gerçekleştirilen akaryakıt satış işlemlerinde, akaryakıt pompalarına bağlı olan ödeme kaydedici cihazlara taşıt plaka bilgilerinin otomatik olarak aktarılmasını sağlayan bir sistemdir.”



UTTS Montaj Fiyatlandırması

Darphane tarafından belirlenen 2025 yılı UTTS montaj fiyatları, araç sahipleri için belirli standartlara göre değişiklik göstermektedir. Güncel fiyat listesine göre:

- **Taşıt Tanıma Birimi (TTB) fiyatı:** 2.326,21 TL (KDV hariç) olarak belirlenmiştir.

Detaylı fiyat bilgisi almak ve size en uygun çözümü bulmak için yetkili UTTS montaj firmalarından destek alabilirsiniz.

UTTS Montajının Türkiye'deki Önemi

UTTS montajı, Türkiye'de akaryakıt ikmal süreçlerini daha güvenli ve şeffaf hale getirmek için büyük bir öneme sahiptir. Ayrıca, kayıt dışı ekonomi ile mücadelede etkili bir sistemdir. UTTS, araçların yakıt alımlarını etkin bir şekilde izleyerek güvenliği artırır ve işletmelerin yasal düzenlemelere uygun hareket etmesine yardımcı olur.

UTTS Montaj Hizmeti İçin Profesyonel Çözümler

Yetkili ekipler tarafından gerçekleştirilen UTTS montaj hizmetleri, sistemin güvenilirliğini artırarak işletmelerin yakıt yönetim süreçlerini optimize etmesine katkı sağlar. Araçlara TTB, akaryakıt istasyonlarına ise TİM gibi cihazların kurulumu, en yüksek standartlarda gerçekleştirilerek sistemin kesintisiz çalışması sağlanır.

UTTS Montajının Avantajları

- **Yakıt Tasarrufu:** UTTS sayesinde yakıt tüketiminizi kontrol altında tutarak maliyetlerinizi optimize edebilirsiniz.
- **Sertifikalı Hizmet:** Montaj işlemleri yalnızca Darphane tarafından yetkilendirilen firmalar tarafından gerçekleştirilir.
- **Operasyonel Verimlilik:** Yakıt alım süreçleri otomatik olarak kayıt altına alındığından, manuel takip ihtiyacı ortadan kalkar.
- **Uzun Vadeli Güvenilirlik:** Yetkili ekipler tarafından yapılan montajlar, sistemin uzun vadede sorunsuz çalışmasını sağlar.

UTTS montajı, işletmeler için güvenli, şeffaf ve maliyet tasarruflu bir yakıt yönetim sistemi sunar.



TÜRKİYE'DE ELEKTRİKLİ ŞARJ NOKTASI REKOR DÜZEYDE GELİŞMEYLE 27 BİNE ULAŞTI



Türkiye genelinde elektrikli araç sayısı 168 bine, şarj soket sayısı ise 27 bine ulaştı.

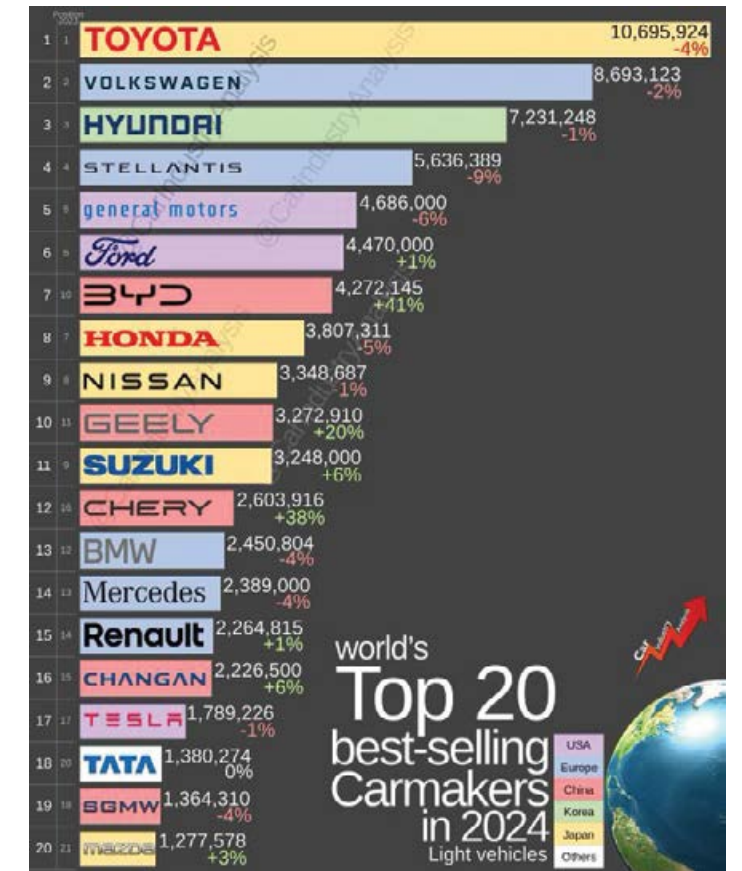
AA muhabirinin Enerji Piyasası Düzenleme Kurumundan (EPDK) aldığı bilgiye göre, Türkiye genelinde 176 lisanslı şirketin yatırımlarıyla bu alanda rekor düzeyde gelişme oldu. Türkiye'de elektrikli araç sektöründe kısa sürede olağanüstü bir gelişim ve değişim yaşandı. Ülkede her 6 elektrikli araca 1 soket düşerken, bu oranın Avrupa Birliği rakamlarından yüksek olduğu kaydedildi. Öte yandan yükümlülüklerini yerine getirmeyen 30 şirketin lisansı sonlandırıldı. Böylelikle, EPDK, tüketicilerin kaliteli ve uygun fiyatlı şarj hizmeti almasını sağlamak için sahada inceleme ve denetimlerini aralıksız sürdürdü.

Yapılan yatırımlarla Türkiye'deki elektrikli araç sayısı son 2 yılda 6 binden 168 bine, şarj soket sayısı ise 3 binden 27 bine ulaştı. Enerji sektörü geçen yıl gelişimini sürdürdü ve yeni yatırımlarla bu alanda daha büyük artış bekleniyor. En yüksek araç şarj noktası olan iller ise 7 bin 641 ile İstanbul, 3 bin 62 ile Ankara, 1527 ile Antalya, 1337 ile Bursa ve 1178 ile İzmir oldu. Türkiye'de şarj ağının üçte birini DC (hızlı) soketler oluşturuyor ve bu da elektrikli araç kullanıcılarının daha hızlı bir şekilde araçlarını şarj etmelerine imkan tanıyor.

Bu kapsamda, ülkenin "2053 net sıfır emisyon hedefi"ne uyumlu şekilde ulaştırma sektörünün dönüşümüne katkı sağlanırken, 2030'da elektrikli araç sayısının 1 milyon 300 bin, şarj noktası sayısının 142 bin, 2035'te ise elektrikli araç sayısının 3 milyon 300 bin, şarj noktası sayısının ise 273 bin düzeyinde olması öngörülüyor.

EN YÜKSEK ŞARJ NOKTASINA SAHİP 10 ŞEHİR İSE ŞÖYLE SIRALANDI:

Şehir	Toplam Soket Sayısı	AC Soket Sayısı	DC Soket Sayısı
İstanbul	7.641	5.514	2.127
Ankara	3.062	2.000	1.062
Antalya	1.527	1.017	510
Bursa	1.337	788	549
İzmir	1.178	753	425
Muğla	712	449	263
Kocaeli	667	341	326
Kayseri	646	392	254
Konya	628	380	248
Balıkesir	534	211	323



ELEKTRİKLİ ARAÇ ŞARJ HARİTASI: TÜRKİYE’DE ŞARJ AĞINA NASIL ERİŞEBİLİRSİNİZ?



Elektrikli Araç Şarj Haritası Nedir?

Elektrikli araç şarj haritası elektrikli araç kullanıcılarının şarj istasyonlarını kolayca bulmalarını sağlayan bir araçtır. Türkiye’deki mevcut şarj istasyonlarının konumlarını türlerini çalışma saatlerini ve doluluk durumlarını gösterir. Bu haritalar kullanıcıların seyahat planlamalarını daha kolay hale getirirken aynı zamanda şarj altyapısının gelişimi için de önemli bir kaynak oluşturur.

Birçok mobil uygulama ve web sitesi bu haritaları sunarak kullanıcıların en yakın şarj istasyonunu bulmalarını sağlar. Örneğin Google Maps gibi harita hizmetleri şarj istasyonlarının konumunu gösterirken kullanıcı yorumları ve değerlendirmeleri ile de bilgi sağlar. Bunun yanı sıra elektrikli araç üreticileri ve enerji şirketleri de kendi şarj istasyonlarının haritasını sunarak kullanıcıların bilgi almasına yardımcı olur.

Türkiye’de Şarj Ağına Erişim Yöntemleri

Türkiye’deki elektrikli araç şarj ağına erişmek oldukça basit bir süreçtir. Ancak bu süreçte dikkat edilmesi gereken bazı noktalar bulunuyor. Türkiye’deki elektrikli araç şarj ağına erişim yöntemleri şu şekildedir:

Mobil Uygulamalar: Birçok mobil uygulama kullanıcıların en yakın şarj istasyonlarını bulmalarını sağlayan haritalar sunar. Bu uygulamalar kullanıcıların konumlarına göre en yakın istasyonları gösterirken doluluk durumlarını ve istasyonların çalışma saatlerini de paylaşır.

Web Siteleri: Elektrikli araç şarj istasyonları ile ilgili bilgi sunan çeşitli web siteleri mevcuttur. Bu siteler harita üzerinde şarj istasyonlarını göstererek kullanıcıların hangi istasyona gideceklerine karar vermelerine yardımcı olur.

Navigasyon Cihazları: Birçok modern navigasyon cihazı elektrikli araç kullanıcıları için şarj istasyonlarını gösterme özelliğine sahiptir. Kullanıcılar bu cihazları kullanarak yola çıkmadan önce planlama yapabilirler.

Yerel Enerji Şirketleri: Bazı enerji şirketleri kendi şarj istasyonlarını ve bunların konumlarını paylaşan haritalar sunuyor. Bu şirketlerin web siteleri üzerinden ulaşabileceğiniz bilgiler kullanıcılar için oldukça faydalıdır.



Gelecekteki Gelişmeler

Türkiye’de elektrikli araç şarj istasyonları haritası önümüzdeki yıllarda daha da genişlemesi bekleniyor. Devletin bu konuda attığı adımlar ve özel sektör yatırımları şarj altyapısının gelişimine önemli katkılarda bulunacaktır. Özellikle elektrikli araç kullanımının artmasıyla birlikte daha fazla şarj istasyonunun kurulması hedefleniyor.

Ayrıca yeni teknolojilerin entegrasyonu ile şarj istasyonlarının daha hızlı ve etkili bir şekilde çalışması sağlanır. Örneğin güneş enerjisiyle çalışan şarj istasyonları hem çevre dostu bir çözüm sunacak hem de enerji maliyetlerini düşürecektir. Bunun yanı sıra şarj istasyonlarının daha akıllı hale gelmesi ve mobil uygulamalarla daha iyi entegre olması kullanıcı deneyimini önemli ölçüde artıracaktır.

Türkiye’de Elektrikli Araç Şarj Ağına Katkılar

Türkiye’de elektrikli araç şarj ağına yapılan katkılar devlet, özel sektör ve yerel yönetimlerin işbirliği ile gerçekleşir. Bu işbirliği şarj altyapısının yaygınlaşmasını ve kullanıcıların daha iyi deneyim yaşamasını sağlar.

Ayrıca bu katkılar sayesinde elektrikli araçların yaygınlaşması desteklenmekte ve sürdürülebilir ulaşım hedeflerine ulaşılması amaçlanıyor. Devlet çeşitli teşvikler ve sübvansiyonlarla elektrikli araç kullanıcılarını desteklerken, özel sektör şarj istasyonları kurarak bu sürece katkıda bulunuyor.

Devlet Teşvikleri ve Politika Geliştirme

Devlet elektrikli araçların benimsenmesi için çeşitli teşvikler sunar. Bu teşvikler elektrikli araç satın alımlarında indirimler, vergi avantajları ve şarj istasyonları için

“2030 yılına kadar ülke genelinde belirli sayıda şarj istasyonu kurulması hedefleniyor.”

destekler gibi birçok farklı alanı kapsar. Ayrıca devletin yaptığı yatırımlar ve düzenlemelerle birlikte şarj altyapısının güçlendirilmesi hedeflenmektedir. Bu bağlamda Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı elektrikli araç şarj altyapısının geliştirilmesine yönelik çeşitli projeleri desteklemekte ve bu süreçte özel sektörle işbirliği yapar.



Özel Sektörün Rolü

Özel sektör elektrikli araç şarj ağına önemli katkılarda bulunuyor. Birçok enerji şirketi ve otomotiv markası kendi şarj istasyonlarını kurarak kullanıcılara hizmet verir. Bu şirketler şarj istasyonlarının sayısını artırarak ve bu istasyonları daha erişilebilir hale getirerek elektrikli araç kullanıcılarının yaşamını kolaylaştırır.

Ayrıca özel sektörün sunduğu mobil uygulamalar ve dijital platformlar kullanıcıların şarj istasyonlarını daha etkin bir şekilde bulmalarını sağlar. Bu tür girişimler elektrikli araçların daha geniş kitlelere ulaşmasını destekler.

Yerel Yönetimlerin Katkısı

Yerel yönetimler elektrikli araç şarj altyapısının geliştirilmesinde önemli bir rol oynar. Özellikle büyük şehirlerde belediyeler şarj istasyonlarının kurulmasını teşvik etmekte ve bu istasyonların yerlerini belirlemek için çalışmalar yapar.

Yerel yönetimlerin sunduğu destekler kamuya açık alanlarda şarj istasyonlarının artmasını sağlar. Örneğin kamu park alanları veya kamu binaları gibi yerlerde şarj istasyonlarının kurulması kullanıcıların şarj ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olur.

Elektrikli Araç Şarj Altyapısının Geleceği

Gelecekte elektrikli araç şarj altyapısının daha da gelişmesi bekleniyor. Türkiye elektrikli araçların benimsenmesini artırmak için hedefler belirlemiştir. Bu hedefler arasında 2030 yılına kadar ülke genelinde belirli sayıda şarj istasyonu kurulması yer alıyor. Bu hedeflere ulaşmak için hem kamu hem de özel sektör işbirliği ile yeni projeler geliştirilecektir.

Elektrikli Araç Sahipleri İçin En İyi Şarj İpuçları ve Stratejileri

Elektrikli araç sahipleri için, araçlarının şarj süresini minimuma indirmek ve gün içinde herhangi bir şarj problemi yaşamadan ulaşım sağlamak adına bazı stratejiler gereklidir. İdeal şarj istasyonlarını değerlendirmek ve zamanlamayı doğru ayarlamak, birçok sürücü için kritik bir öneme sahiptir.



Gece Şarj Etmek

Gün içinde yoğun iş temposunda araç şarj etme derdiyle uğraşmamak veya ani bir seyahatte aracın hazır olmasını sağlamak için gece şarj etmek büyük bir avantaj sağlar. Elektrikli araç şarj cihazı bulunan kişiler, araçlarını kendi evlerinde şarj edebilirken, yakınlarında veya yaşadıkları sitede şarj istasyonu bulunanlar ise araçlarını gece şarj istasyonuna bırakabilir. Bu sayede, evde istirahat ederken araçları da şarj olur ve bir sonraki gün için yola hazır hâle gelir.

Şarj Noktalarını Planlama

Uzun bir yolculuğa çıkmayı planlıyorsanız veya ertesi gün sizi yoğun trafik bekliyorsa, aracınızı önceden şarj etmeyi planlayabilirsiniz. Kullanacağınız uygulamalar üzerinden çevredeki elektrikli araç şarj istasyonları keşfedebilir ve yol üzerindeki uygun noktaları değerlendirebilirsiniz.

Bu uygulamalar sayesinde şarj istasyonlarının yoğunluğunu kontrol ederek tahmini olarak ne kadar süre ayırmamız gerektiğini belirleyebilirsiniz. Boş istasyonları tercih ederek bekleme sırasında zaman kaybını önleyebilir ve yolculuğunuzu daha verimli hâle getirebilirsiniz.

Şarj istasyonları, alternatif akım (AC) ve doğru akım (DC) olmak üzere ikiye ayrılır. Teknik sebeplerden dolayı, alternatif akım şarj istasyonlarında aracınız daha uzun sürede şarj olurken, doğru akım (DC) hızlı şarj istasyonlarında bu süre çok daha kısadır.

Genellikle çevrenizde alternatif akım şarj istasyonları ile karşılaşabilirsiniz. Eğer zaman sıkıntınız yoksa bu istasyonları tercih ederek daha ekonomik bir şarj süreci gerçekleştirebilirsiniz. Ancak, beklemek istemiyorsanız veya vaktiniz kısıtlıysa, DC hızlı şarj istasyonlarını kullanarak aracınızı kısa sürede şarj edebilir ve yolculuğunuza hız kesmeden devam edebilirsiniz.

Kendi Şarj İstasyonunu Kurmak

Elektrikli araç şarj kablosu temin ederek veya bir elektrikli şarj istasyonu kurdurarak kendi şarj noktanızı oluşturabilirsiniz. Bu sayede, evinizde bulunduğunuz süre boyunca aracınızı dilediğiniz her an kolayca şarj edebilirsiniz.

Bu noktada duvar tipi şarj istasyonlarını değerlendirebilirsiniz.

Bataryaları %100 Doldurmaktan Kaçınma

Şarj etme stratejileri kadar, şarj sırasında dikkat edilmesi gereken bazı önemli noktalar da bulunur. Bunlardan biri de elektrikli araç bataryasının sürekli %100 dolu tutulmasının batarya ömrünü olumsuz etkileyebileceğidir.

Üretici firmalar, elektrikli araç bataryalarının %20 ile %80 arasında tutulmasını önerir. Elbette uzun bir yolculuğa çıkmadan önce araç batarya şarjları %100 olacak şekilde şarj edilebilir. Ancak bu doluluk oranının sürekli olarak tekrarlanmaması önerilir.



Şarj İstasyonları Seçimlerini Dengeleyin

Yukarıda bahsettiğimiz gibi, aracınızı daha hızlı şarj etmek istiyorsanız DC hızlı şarj istasyonlarını tercih edebilirsiniz. Ancak, sürekli olarak DC hızlı şarj kullanmak batarya ömrünü kısaltabilir. Bu nedenle, zamanınızın daha geniş olduğu günlerde veya bir sonraki gün için



aracınızı hazırlarken alternatif akımlı (AC) şarj istasyonlarını değerlendirmek daha sağlıklı bir seçenek olabilir. Hızlı ve yavaş şarj yöntemlerini dengeli bir şekilde kullanarak batarya sağlığını koruyabilirsiniz.



Sürüş Teknikleri

Bazı sürücüler, sürüş teknikleri ile batarya tüketimi arasındaki bağlantıyı fark etmeyebilir. Ancak, ani hızlanmalar ve sert frenlemeler bataryanın daha hızlı tükenmesine neden olabilir.

Günümüzde birçok elektrikli araç modeli, rejeneratif frenleme sistemi ile donatılmıştır. Bu sistem, frenleme sırasında enerjiyi geri kazanarak batarya ömrünü uzatmaya yardımcı olur. Ancak yine de daha yumuşak hızlanmalar ve ani frenlerden kaçınmak, batarya tüketimini azaltarak şarj ihtiyacınızı düşürebilir.



Tunalar

1918'den Bugüne

Güvenilir Adresiniz

1918 yılında ticari hayatımıza adım attığımız günden bu yana, Türkiye genelinde otomotiv, turizm, inşaat, perakende ve bilişim gibi farklı sektörlerdeki yatırımlarımızla köklü geçmişimizi ve güçlü değerlerimizi geleceğe taşıyoruz.

Güvene dayalı iş birliklerimiz, üstün hizmet anlayışımız ve sürdürülebilir başarılarımızla yolumuza kararlılıkla devam ediyor, geçmişten aldığımız güçle geleceği inşa ediyoruz.



tunalar.net

DÜNYADA ELEKTRİKLİ ŞARJ AĞINDA GÜNCEL GELİŞMELER

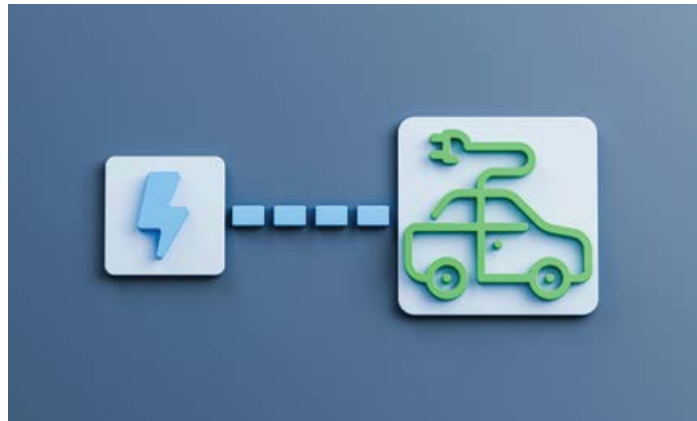


Elektrikli araç kullanımı tercih eden kişi sayısı, Çin, Avrupa ülkeleri ve Amerika başta olmak üzere dünya genelinde hızla artıyor. Bu ülkelerde özellikle hızlı şarj istasyonlarının yaygınlaşması, sürücülerin doğrudan istasyonları kullanmasını teşvik ediyor. İlk etapta çoğu kişi evde şarj seçeneklerini değerlendirirken, hızlı şarj istasyonlarının gelişmesiyle birlikte araçlarını kısa sürede şarj etmek için bu istasyonları tercih etmeye başlıyor.

Elektrikli araç pazarında dünyanın en büyük payına sahip olan Çin, devlet teşvikleri sayesinde ağına her yıl binlerce yeni şarj ünitesi ekliyor. Avrupa'da ise yeşil dönüşüm hedefleri doğrultusunda, elektrikli araç şarj istasyonlarının sayısı giderek artıyor. Amerika'da ise 500.000 şarj istasyonuna ulaşılması hedeflenerek büyük çaplı yatırımlar yapılıyor. Küresel ölçekte hem devlet teşvikleri hem de özel sektör yatırımları sayesinde elektrikli araç şarj ağı hızla genişlemeye devam ediyor.

Yeni Teknolojiler ve Trendler

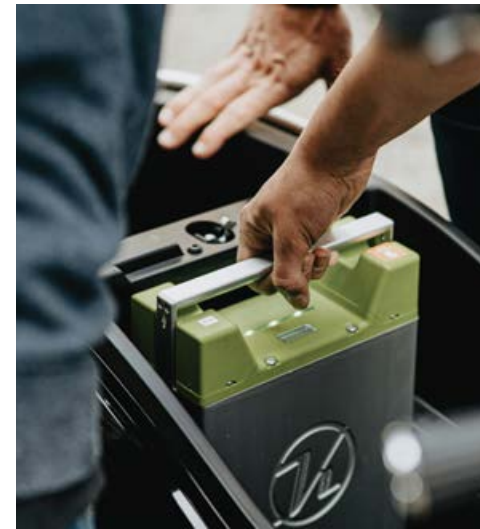
Elektrikli şarj istasyonlarının sayısının artmasıyla birlikte, ilk etapta daha az yer kaplamaları ve uygun maliyetleri nedeniyle alternatif



akım (AC) şarj istasyonları daha yaygın olarak kullanılmıştır. Ancak, elektrikli araç sayısındaki artış ve kamu teşvikleri, ultra hızlı DC şarj istasyonlarının yaygınlaşmasını hızlandırıyor. 350 kW ve üzeri enerji sağlayan bu istasyonlar, araçların çok daha kısa sürede şarj olmasına olanak tanıyor.



Şarj istasyonları geliştirilirken, çevre dostu yaklaşımlar da ön planda tutuluyor. Güneş enerjisi başta olmak üzere yenilenebilir enerji kaynaklarıyla çalışan şarj istasyonlarının sayısı dünya genelinde hızla artıyor. Ayrıca, yapılan teknolojik geliştirmeler doğrultusunda, kablosuz şarj sistemlerinin yaygınlaşacağı öngörülüyor. Bu sistemler sayesinde, herhangi bir kablo bağlantısına gerek kalmadan, yalnızca şarj ünitesine park edilerek araçların şarj edilmesi mümkün olacak ve kullanıcı dostu bir şarj süreci desteklenecektir.



“Güneş enerjisi başta olmak üzere yenilenebilir enerji kaynaklarıyla çalışan şarj istasyonlarının sayısı dünya genelinde hızla artıyor.”

Gelecekte Ülkeleri Neler Bekliyor?

Yapılan araştırmalar, kullanıcı geri bildirimleri ve devlet politikaları göz önüne alındığında, elektrikli araç şarj altyapısının hem Türkiye'de hem de dünyada hız kesmeden büyümeye devam edeceği öngörülmektedir. Kamu yatırımlarının yanı sıra özel sektör yatırımlarının da bu alana yoğunlaşacağı, daha erişilebilir ve sürdürülebilir bir şarj ağı oluşturulmasına katkıda bulunacağı düşünülüyor.

Elektrikli araç şarj istasyonlarının sayısındaki artış, fosil yakıtla çalışan araçların yerini elektrikli araçların almasını hızlandırarak çevre dostu ulaşım sistemlerini destekliyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarıyla entegre edilen şarj istasyonları, doğal kaynakların korunmasını sağlarken karbon salınımını azaltarak yeşil ulaşım kavramının dünya genelinde benimsenmesine katkıda bulunuyor.



2024 YILI SEKTÖREL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DEĞERLENDİRME RAPORU



Elektrikli Araçların Yükselişi

2023 yılında Türkiye’de elektrikli araçların yükselişi, yerli ve yabancı markaların pazara olan ilgisiyle hız kazandı. Türkiye’nin ilk yerli elektrikli otomobili TOGG, T10X modeliyle büyük ilgi gördü ve 19.583 adet satış yaptı; bu başarı yerli üretim açısından önemli bir dönüm noktası oldu. Aynı zamanda Tesla Model Y gibi yabancı markalar da 12.150 adet satışla piyasada büyük pay elde etti. Çinli Chery markasının da yeniden Türkiye pazarına giriş yapması, elektrikli araç seçeneklerini genişletti ve rekabeti artırdı. Elektrikli araçların yükselişi, çevreye duyarlı tüketici eğilimleri ve sürdürülebilir ulaşım hedefleriyle desteklenirken, karbon emisyonunu azaltmak isteyen tüketiciler bu araçlara olan talebi artırdı.

Devletin Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) düzenlemeleri ve çeşitli vergi teşvikleri, elektrikli araçların satın alınabilirliğini artırdı. Ayrıca, şarj altyapısının yaygınlaşması için yapılan yatırımlar, e-mobilite şarj ağı düzenlemeleri ve teşvik politikaları, elektrikli araç kullanımını destekleyen önemli gelişmeler arasında yer aldı. Türkiye genelinde şarj istasyonlarının sayısının artması, bu araçların günlük kullanımda tercih edilmesini kolaylaştırdı ve gelecekte de elektrikli araçlara olan talebin sürdürülebilir bir şekilde artmasına olanak sağladı. [3] Türkiye’de şarj istasyonu sayısı 2024 yılının Eylül ayı sonunda 23.377 adede ulaştı. Bu miktar geçen yılın aynı ayda 9242 adet olarak kayda geçmişti. 23.377 adet şarj istasyonu aynı zamanda toplam kurulu gücü bakımından 1.511 MW seviyesine tekabül eder. [4]

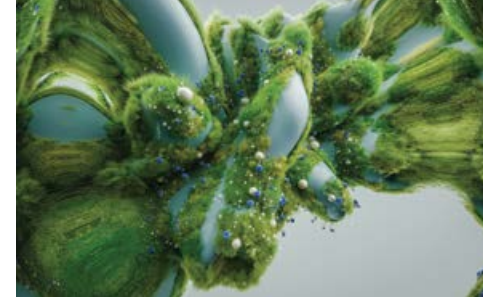
Temiz Hidrojen Kullanımı

Avrupa Birliği düzenlemeleriyle ağır ticari araçlarda fosil yakıt kullanımının kademeli olarak yasaklanması, temiz hidrojen üretimi ve hidrojen teknolojili araçların gelişimine ivme kazandırmıştır. Özellikle uzun menzil ve hızlı yakıt dolumu gibi avantajlar sunan hidrojenli araçlar, bataryalı elektrikli araçlara kıyasla ağır ticari segmentte etkili bir alternatif olarak öne çıkmaktadır. Yakıt hücresi bu araçlar, su buharı dışında emisyon salmaması ve az maden ihtiyacı sayesinde çevre dostu bir ulaşım çözümü sunarken, yenilenebilir enerji entegrasyonu ile da geleceğe umut vaat etmektedir. [2]



Hidrojenli araçlar konusunda OTOKAR, KARSAN ve TEMSA’nın faaliyetleri olup, özellikle otobüs tarafında Türkiye’de üretimler mevcuttur. İlerleyen yıllarda Pazar payı artacak olan hidrojen yakıtlı araçlar konusunda Türkiye’de de önemli gelişmeler yaşanmakta.

Karsan, hidrojen yakıt hücresi araçlar geliştirecek. Karsan’ın Japon Toyota Motor Europe’un hidrojen yakıt hücrelerini kullanması üzerine anlaşma yapması, TEMSA’nın CaetanoBus ile anlaşma yapması bu gelişmelere örnek verilebilir.

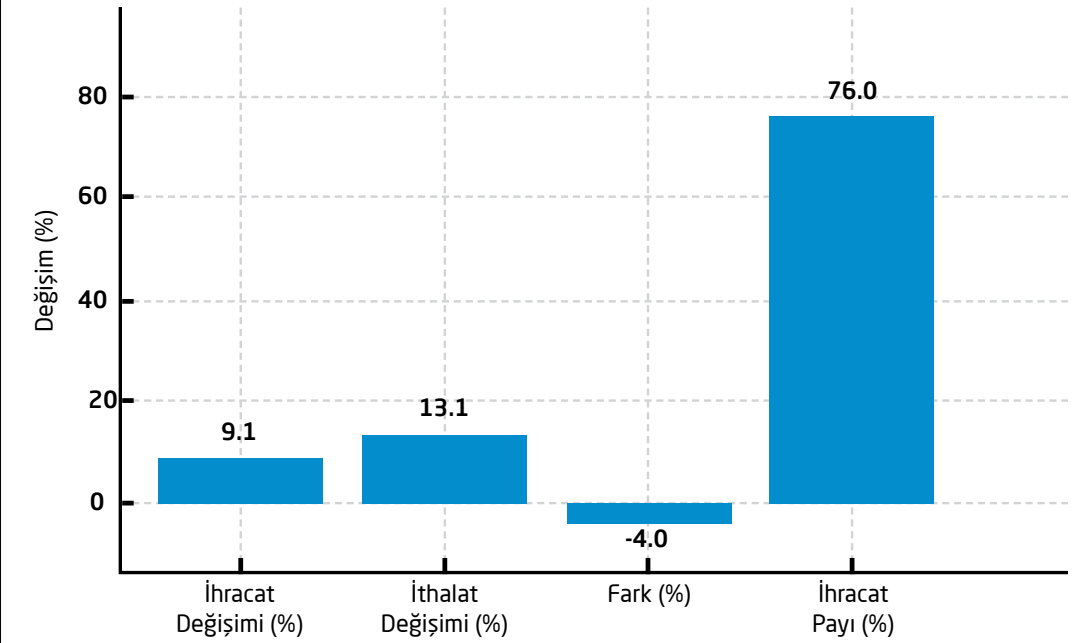


TİM İhracat Raporunda Otomotiv Sektörünün Yeri

2024 yılı TİM İhracat Raporu’na göre Türkiye’de otomotiv sektörü, sektörel olarak 2023 yılında en çok ihracat gerçekleştiren ve bu sayede Türkiye’de ihracat payı en yüksek olan sektörü olmuştur. Bu rapora göre Türkiye otomotiv sektörü 2022 yılında 31 M USD olan ihracat miktarını 35 M USD’ye çıkarmıştır.



Otomotiv Sektörü 2023 Yılı İhracat ve İthalat Değişimi



Şekil 2: TİM 2023 İhracat Raporuna göre otomotiv sektörünün ihracat ve ithalat değişimi

Şekil 2’de 2022 yılına kıyasla 2023 yılı Türkiye otomotiv sektöründe ihracat ve ithalat değişim oranlarını ve aradaki farkı negatif olarak gösterilmektedir. İhracat %9,1 artış gösterirken, ithalat %13,1 oranında artmış ve %3,9 oranında negatif bir fark oluşmuştur. Otomotiv sektörünün ihracat payı ise %76,05’tir. İthalat oranının ihracat oranından fazla olması Türkiye’de otomotiv sektörünün ithalat artış hızına karşı rekabet gücünün sınırlı kaldığını ve pazarda karşılaştığı zorluklardan olumsuz etkilendiği aktarmaktadır. [5]



ODMD GLADYATÖR ÖDÜLLERİ ON BEŞİNCİ KEZ HEYECANLI BİR TÖREN İLE SAHİPLERİNİ BULDU



Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği'nin (ODMD) markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek amacıyla organize ettiği ODMD Satış ve İletişim Ödülleri'nin on beşincisi heyecanlı bir törene sahne oldu.

6 Ocak 2025 tarihinde gerçekleştirilen geleneksel gecede, satış ve iletişim ana kategorilerinde olmak üzere toplam 21 dalda ödüller sahiplerini buldu. Otomotiv sektörünün bir araya geldiği gecede, Ebru Akel ve Murat Güloğlu başarılı sunumları ile ödül törenine renk kattı.

Otomotiv sektörünün en dikkat çeken, kapsamlı ve prestijli organizasyonu olan "ODMD Satış ve İletişim Ödülleri, 2024 Gladatörleri" bu yıl da güçlü bir rekabete sahne oldu. Sektörün "en"lerinin belirlendiği gecede, kazanan en başarılı markalar ve çalışmaları heyecanlı ve görkemli bir törenle ödülleri aldı.

6 Ocak 2025 tarihinde Raffles Hotel İstanbul'da gerçekleşen geceye, ODMD üye markaları, otomotiv dünyasının temsilcileri, basın mensupları ve davetliler katıldı.

"Otomotiv sektörü ve ODMD, 2024 yılında da çalışmalarıyla değer yarattı."

Gecede konuşma yapan ODMD Yönetim Kurulu Başkanı Ali Haydar Bozkurt, bu yıl 15. kez düzenlenen Satış ve İletişim Ödülleri, ODMD Gladatörleri'ne katılan tüm adayları tebrik ederken, 2024 yılı değerlendirmesini ve sektörün 2025 beklentilerini de paylaştı;

"2024 yılında nasıl bir pazar seyri olacağı üzerine farklı tahminler vardı ve yılı beklentilerin üzerinde bir pazar hacmiyle tamamladık. Hızlı başlayan ilk çeyreğin ardından Nisan ayında bir düşüş yaşadık ve hemen arkasından GSR II regülasyonları değişimi oldu. Gerçekleştirilen kampanyalarla birlikte pazar seyri hız kazandı. ÖTV matrahlarında 2 yıldır bir değişiklik yapılmaması ve kredilere getirilen kısıtlamalara rağmen yılı yeni rekor satış adedi seviyesiyle tamamladık. Tüm bunlar bizi mobilitenin bir ihtiyaç olduğu noktasına götürüyor. 1 milyon 238 bin 509 adetlik toplam pazar hacmiyle birlikte geçen yıla göre yüzde 0.5 oranında bir artış elde edilmiş oldu. Bu adetlere ağır vasıta araç satışlarının henüz açıklanmayan bilgilerini de eklediğimizde, yaklaşık 1 milyon 285 bin adetlik hacme ulaşıldığını görüyoruz.

2025 yılı beklentilerinden de söz etmek gerekirse, aslında sektör olarak 100 yıllık bir değişimin içerisinde geçiyoruz ve bizler bu değişimin canlı şahitleriyiz. Bu değişimi yaşıyoruz ve yönetmeye çalışıyoruz. Yeni teknolojilere sahip otomobiller geliştiriliyor. Müşteri davranışları değişiyor; buna ek olarak, global rekabette Çin faktörü de önemli bir etken olarak öne çıkıyor. Eski satış yöntemlerinin değiştiği ve hatta sadece üyelik sistemiyle mobilite çözümlerinin kullanılacağı bir kavram dahi konuşuluyor. Geleneksel markalar bu değişimi yönetebilmek ve rekabetçi kalmak adına acil önlemleri devreye almaya başladılar. Batarya, çip ve dönüşüm yatırımları yapıyorlar. Dijital dönüşüme öncelik veriliyor. 2030 yılına kadar Avrupa'da bataryalı elektrikli araç satışlarının yüzde 39'a, yeni enerji araçlarının ise yüzde 63'e ulaşması bekleniyor. Dolayısıyla hiç kimse bu değişime seyirci kalmıyor. Bizler de ülkemizin ekonomik açıdan

en stratejik sektörlerinden biri olan otomotiv sektörü olarak bu değişime hazır olmalıyız. Üreticilerimiz, distribütörlerimiz, yan sanayimiz, bayilerimiz, kiralama platformları ve kullanılmış araç işi yapan platformlar dahil herkesin bu değişime ayak uydurması gerekiyor. En önemli meselelerimizden birisi de, yetişmiş insan kaynağını zenginleştirmek olacak. Bununla birlikte bu değişimden geri kalmamak adına modern bir vergi sisteminin devreye alınmasının kaçınılmaz olduğunu yinelemeliyiz. Türkiye'nin artık yeni teknolojileri tanımlayan, vatandaşlarımızın mobiliteye ulaşımını kolaylaştıran ve çevreye duyarlı yeni bir vergi sistemine ihtiyacı var. Her zaman ifade ettiğimiz gibi Türkiye'nin büyük bir otomotiv sektörü potansiyeli var ve mobilite herkes için bir ihtiyaç. 2025 yılında, olağanüstü bir olumsuz gelişme olmazsa pazarın 1 milyon adedin altına düşmeyeceğini öngörüyoruz. Bununla birlikte şu anda ülkemizin çok yaşlı bir araç parkı var ve bunun gençleşmesi çok büyük önem taşıyor. Bu araç parkının gençleşmesi, yeni araç satışından ziyade trafik güvenliği, çevre ve ekonomik katkı açısından büyük önem taşıyor."

Gece toplam 21 dalda rekabete sahne oldu

"Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 21 dalda ödül verildi.

-İletişim Ödülleri kategorisinde halka açık kategorilerde adaylar;

Yılın TV Uygulaması, Yılın Dergi Uygulaması, Yılın Dijital Deneyim Uygulaması, Yılın Sosyal Medya Uygulaması, Yılın Gazete Uygulaması, Yılın Radyo Uygulaması, Yılın Outdoor Uygulaması, Yılın Sponsorluk Uygulaması dallarında www.odmdgladyator.com sitesi üzerinden verilen oylar ile ilk 5 içine girmeye çalıştılar.

Halk oylaması ile ilk beşe kalan projeler ve halk oylamasına açık olmayan Yılın Sürdürülebilirlik Projesi, Yılın PR/Etkinlik Uygulaması, Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi ve Yılın Entegre İletişim Kampanyası kategorilerinde yer alan tüm aday çalışmalar jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek gecede canlı olarak oylandı.

"Yılın Basın Lansmanı" ödülünü her yıl olduğu gibi bu yıl da otomotiv basınının değerli temsilcileri belirledi. Basın mensuplarının, 2024 yılı içerisinde katıldıkları marka ve modellerin test sürüşü ya da tanıtım etkinliklerini değerlendirdikleri bu kategoride aday olan markalar sistem üzerinden oylandı.

Gecede sahibinden.com, 2024 yılı 2. el araç ilanı verilerine göre Segmentler içerisinde en çok ilgi gören marka ve modellere de ödülleri takdim etti.

Bu ödüllerin yanı sıra gecede jüri Özel Ödülü de sahibini buldu

-Satış Ödülleri kategorisinde; En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası, En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası, En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli, En Çok Satılan Otomobil Modeli, En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası, En Çok Satılan Otomobil Markası ve En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası kategorilerindeki birinciler, ODMD veri tabanına işlenen yıllık satış adetleri sonuçlarına göre belirlendi.

Gecede tüm kategorilerde ödül alan firmalar, ödüller ile eş zamanlı olarak hazırlanan ve ODMD tarafından onaylanan logoların bir yıllık kullanım hakkına da sahip oldu.

En yüksek katılım Yılın Sosyal Medya Uygulaması kategorisinde oldu

ODMD üyesi markaların iletişim kategorilerine katılımları çok yoğundu. En büyük ilgi on yedi aday çalışma ile "Yılın Sosyal Medya Uygulaması" kategorisinde olurken, "PR/Etkinlik Uygulaması" kategorisinde on altı ve "Outdoor Uygulaması" kategorisinde on iki aday çalışma yer aldı. Tüm kategoriler toplamında bu yıl yüz on dört aday çalışma ödül almak için mücadele verdi.

Gladatör Ödülleri'nin on beşinci yılında da İletişim Yönetim Danışmanı, İfade Mentoru Sayın Fügen Toksü başkanlığında, iletişim ve pazarlama alanında uzman akademisyenlerden oluşan tecrübeli jürinin profesyonel değerlendirmesiyle sonuçlar belirlendi.



ÖDÜL ALAN GLADYATÖRLER

SATIŞ ÖDÜLLERİ

EN HIZLI BÜYÜYEN HAFİF TİCARİ ARAÇ MARKASI:
KG MOBILITY - SSANGYONG

EN HIZLI BÜYÜYEN OTOMOBİL MARKASI:
KG MOBILITY - SSANGYONG

EN ÇOK SATILAN HAFİF TİCARİ ARAÇ MODELİ:
Ford Transit

EN ÇOK SATILAN OTOMOBİL MODELİ:
Fiat Egea

EN ÇOK SATILAN HAFİF TİCARİ ARAÇ MARKASI:
Ford

EN ÇOK SATILAN OTOMOBİL MARKASI:
Renault

EN ÇOK SATILAN OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ MARKASI:
Fiat

İLETİŞİM ÖDÜLLERİ

YILIN DERGİ UYGULAMASI:
Hyundai - IONIQ 5 - 18 dakika / Dergi Entegrasyon Projesi

YILIN RADYO UYGULAMASI:
BYD - Ambiyans Aydınlatma

YILIN OUTDOOR UYGULAMASI:
Renault - Haydarpaşa Tren Garı 3D Mapping Gösterisi

YILIN DİJİTAL DENEYİM UYGULAMASI:
Volvo - Cars App

YILIN GAZETE UYGULAMASI:
Ford - Bronco Sport ile Evin Yolunu Unut

YILIN PR/ETKİNLİK
Uygulaması: Cupra - City Garage İstanbul Açılış Etkinliği

YILIN TV UYGULAMASI:
Volkswagen - ID. Ailesi - Elektriğin yeniden doğuşu

YILIN SOSYAL MEDYA UYGULAMASI:
Fiat - Topolino X Vialand Macerası

YILIN SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ:
Mercedes-Benz - Geleceğe İlham Veren Kadınlar: She's Mentoring Programı

YILIN SPONSORLUK UYGULAMASI:
Toyota - DasDas Sponsorluğu

YILIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PROJESİ:
KIA - The Ocean Cleanup & BIFED

YILIN ENTEGRE İLETİŞİM KAMPANYASI:
Lexus - LBX - Her Gün Sıra Dışı

YILIN JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ:
BMW - Yuvam Dünya | Sea Climate Change

YILIN BASIN LANSMANI:
Renault - Rafale Basın Lansmanı

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ TÜRKİYE OCAK- ARALIK 2024 KÜMÜLATİF İHRACAT RAKAMLARI



TÜRKİYE OCAK- ARALIK 2024 KÜMÜLATİF İHRACAT RAKAMLARI

1000 USD	OCAK - ARALIK			
Sektörler	2023	2024	Değişim ('24/'23) %	Pay(24) (%)
Otomotiv Endüstrisi	34.990.071	37.211.661	6,3	16,5
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	30.492.911	30.785.242	1,0	13,6
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	19.242.984	17.920.376	-6,9	7,9
Elektrik ve Elektronik	16.201.135	16.677.730	2,9	7,4
Çelik	14.859.040	16.149.331	8,7	7,1
TOPLAM	255.627.429	261.925.235	2,5	100,0

• Türkiye ihracatı 2024 yılında geçen yıla göre %2,5 artarak 261 milyar 925 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. 2024 yılında Otomotiv Endüstrisi ihracatı %6,3 artmış ve 37 milyar 212 milyon dolar ile Türkiye ihracatında ilk sıradaki yerini korumuştur.



TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜ OCAK- ARALIK 2024 KÜMÜLATİF MAL GRUBU İHRACATI

Ürün Grubu	2023 FOB USD	2024 FOB USD	24/23 DEĞ.%	2024 PAY %
Tedarik Endüstrisi	14.146.524.750	14.879.114.495	5	40,0
Binek Otomobiller	11.061.049.150	12.365.246.201	12	33,2
Eşya Taşımaya Mahsus Motorlu Taşıtlar	4.901.194.978	5.577.367.036	14	15,0
Otobüs Minibüs Midibüs	2.304.487.845	2.568.154.345	11	6,9
Çekiciler	2.151.074.380	1.249.578.531	-42	3,4
TOPLAM	34.990.071.000	37.211.661.000	6	100

• Tedarik endüstrisi ihracatı 2024 yılında geçen yıla göre %5 artarak 14 milyar 879 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. Tedarik endüstrisinin tüm otomotiv ihracatından aldığı pay %40 olmuştur.

• 2024 yılında binek otomobiller ihracatı %12, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı %14, otobüs minibüs midibüs ihracatı %11 artmıştır. Çekiciler ihracatı ise %42 azalmıştır.



• 2024 yılında Türkiye Otomotiv İhracatında Almanya 4 milyar 856 milyon USD ile ilk sırada yer almaktadır.

• 2024 yılında Birleşik Krallık'a %25, İtalya'ya 9,5, Slovenya'ya %33, ABD'ye %19, Romanya'ya %33,5 ihracat artışı, Rusya'ya %16, İsveç'e %21 ihracat düşüşü yaşanmıştır.

TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜ OCAK-ARALIK 2024 KÜMÜLATİF ÜLKE İHRACATI

Ülke	2023 Ocak-Aralık FOB USD	2024 Ocak-Aralık FOB USD	Değişim FOB D%	PAY %
ALMANYA	4.853.208.872	4.856.459.851	0,1	13,1
FRANSA	4.307.187.793	4.330.292.593	0,5	11,7
BİRLEŞİK KRALLIK	3.289.218.127	4.101.335.344	25	11,1
İTALYA	3.138.049.935	3.435.956.922	9,5	9,3
İSPANYA	2.441.266.870	2.505.250.121	3	6,8
POLONYA	1.763.122.888	1.832.269.457	4	4,9
SLOVENYA	1.354.799.223	1.799.190.264	33	4,9
BELÇİKA	1.324.322.788	1.400.934.757	6	3,8
BİRLEŞİK DEVLETLER	1.017.151.871	1.209.430.699	19	3,3
ROMANYA	868.680.276	1.159.565.889	33,5	3,1
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	24.357.008.643	26.630.685.897	9	71,8
TOPLAM	34.990.071.000	37.211.661.000	6	100,0

TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜ OCAK-ARALIK 2024 KÜMÜLATİF ÜLKE GRUBU İHRACATI

Ülke Grubu	2023 Ocak-Aralık FOB USD	2024 Ocak-Aralık FOB USD	Değişim FOB D%	PAY %
AB ÜLKELERİ	23.916.332.995	25.290.633.985	6	68,2
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	3.932.342.267	4.918.626.206	25	13,3
BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU	1.923.413.656	1.705.118.598	-11	4,6
KUZEY AMERİKA SERBEST TİCARET	1.280.197.227	1.494.164.637	17	4,0
AFRİKA ÜLKELERİ	1.503.954.714	1.397.130.983	-7	3,8
ORTADOĞU ÜLKELERİ	1.405.623.261	1.134.282.848	-19	3,1
OKYANUSYA ÜLKELERİ	203.511.492	315.830.423	55	0,85
DİĞER AMERİKAN ÜLKELERİ	280.161.320	315.410.913	13	0,85
TOPLAM	34.990.071.000	37.211.661.000	6	100

• 2024 yılında döneminde AB ülkeleri %68,2 pay ve 25,3 milyar USD ihracat ile otomotiv ihracatımızda en önemli pazar konumunu korumuştur.

• Bu dönemde, Diğer Avrupa Ülkelerine %25, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesine %17, Okyanusya Ülkelerine %55 ihracat artışı yaşanırken Ortadoğu ülkelerine yapılan ihracat %19, Bağımsız Devletler Topluluğuna yapılan ihracat %11 azalmıştır.

Arnavutköy’de sanat ve kültürün yeni merkezi: ISTANBUL’74



Boğaz’ın büyüleyici atmosferinde yer alan yeni mekan, çok katmanlı tarihi yaratıcı projelerle buluşturuyor ve IST. FESTIVAL için bir odak noktası olmayı hedefliyor.

İstanbul, New York ve dünyanın farklı köşelerinde düzenlediği sergiler ve projelerle ISTANBUL’74, kültürlerarası diyalogun köprülerini kurarak ilham verici ve unutulmaz deneyimler yaratıyor.

ISTANBUL’74 şimdi de Arnavutköy’de yenilenmiş beş katlı geleneksel bir ahşap binada, yıllar içinde oluşan topluluğu için bir buluşma noktası oluşturuyor. ‘74’ün ana sergi programı ve özel projelerinin ötesinde, bu yeni mekan, yaratıcılığın sınırsız olanaklarını ve heyecan dolu bir geleceğin kapılarını aralayan bir alan sunuyor.

Euronews’e konuşan ve mekanın kurucularından olan Demet Müftüoğlu Eşeli, “Arnavutköy’deki yeni mekanımız, ISTANBUL’74 olarak 15 yıllık birikimimizin bir yansıması olarak, disiplinlerarası işbirlikleri ve yaratıcı projeler için açık bir alan sunmayı amaçlıyor. Burası beş katlı tarihi bir ahşap bina. Mimari olarak geçmişin mirasını modern bir yaklaşımla birleştirilerek farklı disiplinlerin bir araya geldiği bir buluşma noktası oluşturuyor. Sergi alanlarının ötesinde bir platform olan bu mekan, ziyaretçilerine yaratıcı süreçlere tanıklık etme olanağı da tanıyor,” dedi.

“Çağdaş sanat eserlerinden mekana özgü yerleştirmelere kadar geniş bir yelpazede sunulan projelerle, şehrin kültürel dinamizmine katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Ayrıca, sanatta tasarıma, gastronomiden performans sanatlarına kadar çeşitli alanları bir araya getirerek, sanatın birleştirici gücünü desteklemeyi amaçlıyoruz,” diye ekledi.

Şehrin kültürel dokusuyla iç içe geçmiş Arnavutköy, yüzyıllardır medeniyetlerin ve kültürlerin izlerini taşıyan çok katmanlı bir tarih sunuyor. Bu mahalle, 4’üncü yüzyıldan bu yana çok kültürlü bir nüfusa ev sahipliği yaparak çeşitliliği kucaklıyor. Boğaz’ın büyüleyici manzarasına karşı konumlanan semt, ‘74’ün İstanbul’dan dünyaya açılan kültürel ve sanatsal bağlar kurma misyonu için ideal bir zemin hazırlıyor.

Yeni mekan, yaratıcı topluluk için bir buluşma noktası olarak tasarlanmış ve dinamik bir “açık alan” modeli üzerine inşa edilmiş.

Mekanın sanat haritasındaki rolü

15. yılını kutlamaya hazırlanan ISTANBUL’74, 2025 yılında düzenlenecek IST. ULUSLARARASI SANAT VE KÜLTÜR FESTİVALİ ile İstanbul’u uluslararası sanat arenasında önemli bir konuma taşımayı hedefliyor. Yeni mekan, festivalin kalbinde yer alacak ve şehrin kültürel dinamizmini artıran bir merkez olarak hizmet verecek. Festival, sanatçılar, tasarımcılar ve yaratıcı zihinleri bir araya getirerek kültürel diyalogları güçlendirmeye devam edecek.

ISTANBUL’74, sanatçılar ve yaratıcı zihinlerle uzun yıllara dayanan iş birliği bağlarını güçlü bir şekilde sürdürüyor. Bu bağlamda, projeler sadece bireysel yaratımlarla sınırlı kalmıyor, aynı zamanda disiplinlerarası bir diyalog ortamı sunuyor. Her etkinlik, ziyaretçilere yalnızca sanatın gözlemcisi değil, bir parçası olma fırsatı sağlıyor. Bu yaklaşım, sanatın dönüştürücü gücünü ortaya çıkararak yerel ve küresel düzeyde yeni yaratıcı boyutlar kazandırıyor.

ISTANBUL’74, gelecekte sanatın yemek kültürü gibi farklı yaratıcı süreçlerle keştiği alanlara odaklanmayı planlıyor. Misafir sanatçı programlarıyla yerel ve uluslararası isimlere İstanbul’un kültürel dokusundan ilham alma fırsatı sunulurken, festivalin yeni teması sanat ve toplumsal konulara küresel bir perspektif kazandırmayı hedefliyor.

ISTANBUL’74, yalnızca sanat ve kültür projeleriyle değil, aynı zamanda sinema alanında da üretimlere imza atıyor. Kurucu ortak Alphan Eşeli’nin üzerinde çalıştığı, başrolünde Hazar Ergüçlü’nün yer aldığı “MUTTER” filmi, Atlantik Film ortaklığıyla hayata geçiyor. Bu film, yaratıcı iş birliklerinin güçlü bir örneği olarak dikkat çekiyor.

Kaynak: Euronews



Türk sanatçı Mediha Didem Türemen Peru Bienali’nde ödül aldı



Aynı zamanda Nuri Bilge Ceylan’ın 2023 yılında Cannes Film Festivali’nde yarışan “Kuru Otlar Üstüne” filminin yapımcısı olan sanatçıyla, sanat ve sinema alanındaki tecrübelerini paylaşması için Bienal kapsamında bir konferans düzenlendi.

Sinema, fotoğraf ve gravür alanlarında disiplinler arası çalışmalar yapan bağımsız sanatçı Mediha Didem Türemen, Peru Bienali ödüllerini alan sanatçılardan biri oldu.

Aynı zamanda Nuri Bilge Ceylan’ın 2023 yılında Cannes Film Festivali’nde yarışan “Kuru Otlar Üstüne” filminin yapımcısı olan sanatçıyla, sanat ve sinema alanındaki tecrübelerini paylaşması için Bienal kapsamında bir konferans düzenlendi.

2008’de yapım tasarımcısı olduğu Venedik Film Festivali’nde yarışan filmi “İki Çizgi” ile sinema kariyerine başlayan Türemen’in, Rüzgarlar filmindeki başrol oyunculuğunun yanı sıra, sanat alanında Floransa Bienali ödülü, Albertina Müzesi başta olmak üzere pek çok müze koleksiyonunda eserleri bulunuyor.

Geçtiğimiz yıl Kuzey Buz Denizi’ndeki Arktik Dünya Arşivi’ne Türkiye’den ilk kez dahil olan eseri temsil eden sanatçı, Himalayalar bölgesinde yaptığı Everest yolculuğu üzerine fotoğraf ve belgesel çalışmalarına devam ediyor.

Kaynak: Euronews

Müzik Tarihinin En Büyük Satışı: Queen’in Müzik Hakları 1 Milyar Sterline Satıldı

Mercury’nin solisti olduğu, “We Will Rock You”, “Bohemian Rhapsody” ve “I Want to Break Free” gibi şarkıların sahibi dünyaca ünlü rock grubu Queen’in tüm müziklerinin yer aldığı müzik kataloğu, 1 milyar sterline Sony’e satıldı. Sony Music, Queen’in “Another One Bites the Dust”, “Bohemian Rhapsody” ve “Radio Ga Ga” ve daha birçok hit şarkısını içeren müzik kataloğuna sahip olarak, tarihi bir anlaşmaya imza attı. Anlaşmanın kapsamına girmeyen tek gelir, canlı performanslar oldu ve hâlen şarkıcı Adam Lambert ile aktif olarak turneye çıkan kurucu üyeler Brian May ve Roger Taylor bu geliri ellerinde tutuyor.

Kaynak: NTV

Refik Anadol’un ‘Buzul Rüyları’ Zürih’te ziyaretçileri büyülüyor



Los Angeles’ta yaşayan sanatçı, İzlanda, Grönland ve Antarktika’dan milyonlarca buzul görüntüsüyle ‘şiiirsel deneyimler’ yarattı.

Los Angeles merkezli Türk yapay zeka sanatçısı Refik Anadol, Zürih’teki bir sanat müzesinde sergilenen eserleriyle buzulların büyüsunü ve kırılğanlığını kutluyor. Anadol, bu eserlerini kendi şehri Los Angeles yangınlarla mücadele ederken tanıttı.

Kunsthau Zurich Müzesi, Anadol’un eserlerini, buzulların güzelliğini ve hassasiyetini etkileyici bir şekilde görselleştiren bir çalışma olarak tanımlıyor. Ziyaretçiler, buzulları görüp ışıtmının yanı sıra koklama imkânı da buluyor.

Los Angeles’ta yaşayan sanatçı, İzlanda, Grönland ve Antarktika’dan milyonlarca buzul görüntüsüyle “şiiirsel deneyimler” yarattı. Anadol, ziyaretçileri buzulların erimesi ve küresel ısınmanın sonuçlarıyla duyuusal, fiziksel ve entelektüel bir bağ kurmaya davet ediyor.

“Glacier Dreams” (Buzul Rüyları), iklim değişikliği farkındalığını artırmayı ve generatif yapay zeka alanında etik veri toplama yöntemlerini teşvik etmeyi amaçlayan disiplinler arası bir araştırma ve sanat projesi.

Bu proje, Art Dubai 2023’te başlatılan ve küresel çapta devam eden çok aşamalı bir yapay zeka sanat yolculuğunun bir parçası.

1985’te İstanbul’da doğan Anadol, yapay zeka teknolojileriyle sanat üretiminin öncülerinden biri olarak kabul ediliyor.

“Buzul Rüyları” için Refik Anadol Studio, dijital arşivlerden 100 milyondan fazla görseli ve Anadol’un İzlanda’da bizzat belgediği 10 milyondan fazla buzul görüntüsünden oluşan bir veri setini kullandı.

Eserlerinde yeni medya sanatını, makine öğrenimini ve çevre çalışmalarını bir araya getiren Anadol, işlenmiş veri setlerini yapay zeka tabanlı çok duyuusal anlatılara dönüştürdü. Böylece görsel-ışitsel ve etkileyici sanat eserleri yarattı.

Sanatçı, bu çalışmasında öncü bir yapay zeka modeli kullanarak eserlere koku duyusunu da ekledi.

“Buzul Rüyları,” 2023’te Art Dubai’de bir etkileyici yerleştirme olarak sergilendi. Daha sonra Asya’nın önde gelen sürdürülebilir ışık festivali “i Light Singapore” kapsamında ArtScience Müzesi’nin cephesine yansıtıldı. Ayrıca Art Basel etkinliğinde Theater Basel’in cephesinde bir canlı görsel-ışitsel performans olarak sunuldu.

Kaynak: Euronews

Çalınan Rönesans tablosu 50 yıl sonra bulundu: Şimdi kime ait?



Antonio Solario'nun 16. yüzyıla ait 'Meryem ve Çocuk' tablosu, 1973'te İtalya'da çalındı, yıllar sonra İngiltere'de ortaya çıktı. Şimdi dul bir kadın ile Belluno'daki müze arasında mülkiyet mücadelesi yaşanıyor.

Antonio Solario'nun "Meryem ve Çocuk" adlı eseri, 1973 yılında İtalya'nın kuzeyindeki Dolomit Dağları'nda yer alan Belluno kentinin müzesinden çalındı. Yıllar sonra tablo, İngiltere'nin doğusundaki bir Tudor malikanesinde bulundu. Ancak şimdi, İngiltere'de yaşayan bir dul kadın ile İtalya'daki küçük bir müze arasında mülkiyet savaşı yaşanıyor.

Eserin, çalındıktan sonra Baron de Dozza tarafından satın alındığı ve İngiltere'ye götürüldüğü belirtiliyor. Şu anda Baron'un eski eşi Barbara de Dozza'nın elinde bulunmasına rağmen uluslararası polis teşkilatı Interpol'ün çalıntı sanat eserleri veritabanında kayıtlı durumda.

Sanat eserlerini geri kazandırma konusunda uzmanlaşmış avukat Christopher Marinello, tablonun ait olduğu yer olan Belluno'ya iade edilmesi için mücadele ediyor. "Bu bölgeyle aile bağım var ve bu işe müdahale etmeye karar verdim," diyor Marinello, daha önce Henri Matisse ve Henry Moore gibi sanatçıların eserlerini gerçek sahiplerine kavuşturmuştu.

'Zaten hiç sevmedi'

Ancak Barbara de Dozza, tabloyu iade etmeyi reddediyor. Marinello'nun aktardığına göre, Dozza tabloyu hiç sevmediğini ve hatta sergilemediğini belirterek, "Bana eski kocamı hatırlatıyor," dedi.

Dozza, konuyla ilgili yorum yapmazken, tablonun izinin birkaç yıl önce İngiltere'de bir müzayede evinde satışa çıkarıldığında bulunduğu öğrenildi. Çalıntı olduğu fark edilince Norfolk polisi olaya müdahale etti, ancak İngiliz yargı makamlarının yönlendirmesiyle tabloyu Dozza'ya geri verdi. Gerekçe olarak, İtalyan makamlarının yıllardır soruşturmaya yanıt vermemesi gösterildi.

Norfolk polisi, şu anda soruşturmanın aktif olmadığını açıkladı.

Maddi değerinden öte bir önemi var

I. yüzyılın başlarında İtalya'da çalışan Antonio Solario, eserleri müzayedelerde yüz binlerce dolara satılan bir sanatçı. Ancak Marinello, "Meryem ve Çocuk" tablosunun değerinin 100.000 sterlinden (4.73 milyon Türk Lirası) az olduğunu tahmin ediyor.

"Bu bir Rembrandt değil," diyor Marinello, tablonun maddi değerinin ötesinde, Belluno halkı için büyük bir anlam taşıdığını vurguluyor.

Kaynak: Euronews

Avrupalıların çoğunun Roma dönemine kadar koyu tenli olduğu ortaya çıktı



Avrasya'nın çeşitli yerlerinde yaşamış 348 kişinin DNA'sını analiz eden araştırmacılar, son 45.000 yıldaki cilt, saç ve göz pigmentasyonundaki değişimlerin izini sürdü.

Yeni bir araştırmaya göre, nispeten yakın zamana kadar, açık ten, renkli gözler ve sarı saç kombinasyonu Avrupalılar arasında nadir görülen bir şeydi.

İtalyan Evrimsel Biyolog Prof. Guido Barbujani ve meslektaşları, Roma dönemine kadar -özellikle Demir Çağı'nda- Avrupalıların koyu tenli olduğunu tespit etti. Bu, önceki tahminlerden daha yakın bir zamana işaret ediyor.

Avrasya'nın çeşitli yerlerinde yaşamış 348 kişinin DNA'sını analiz eden araştırmacılar, son 45.000 yıldaki cilt, saç ve göz pigmentasyonundaki değişimlerin izini sürdü.

Yaklaşık 10.000 yıl önce Mezolitik İngiltere'de yaşamış olan ünlü Cheddar Adam'ın koyu tenli ve mavi gözlü olduğunu dile getiren profesör, "Ancak koyu tenlilerin Demir Çağı'na kadar orada olduğunu bilmiyorduk," diye konuştu. "Demir Çağı, Roma'nın efsanevi temeline, Truva Savaşı'na işaret ediyor."

Araştırmacılar, yaklaşık 45.000 ila 13.000 yıl önceye tarihlenen Paleolitik dönemde koyu renk özelliklerinin neredeyse her yerde görüldüğünü saptadı. Sonraki Mezolitik dönemde ise Kuzey Avrupa, Fransa ve Sırbistan'da mavi gözlülük zirve noktaya ulaşmıştı. Ayrıca bu dönemde, 12.000 yıl önce yaşamış İsveçli bir avcı-toplayıcının genomunda ilk kez açık ten rengi, sarı saç ve mavi gözün tespit edildiği biliniyor.

Araştırma ekibi Neolitik dönemde -yaklaşık 10.000 ila 4.000 yıl önce- Avrasya'nın büyük bölümünde yalnızca koyu ten rengi bulabildi. Kuzey Avrupa'da ise az sayıda açık tenli birey tanımlanabildi. Bronz Çağı'nda ise mavi gözler, sarı saçlar ve açık ten rengi kombinasyonunda artış tespit edildi. İncelenen örnekler arasında İngiltere, Macaristan, Estonya ve Çek Cumhuriyeti'nden dört kişi bu kombinasyona sahipti. Öte yandan, Demir Çağı'nda 3.000 ila 1.700 yıl öncesine tarihlenen genomlar, Avrupa ve Batı Asya'nın farklı bölgelerinde koyu, orta ve açık ten renklerinin karışımını gösteriyordu.

Daha sonra her şey değişti, ancak çok yavaş bir şekilde. Böylece Demir Çağı'nda açık tenlilerin görüme sıklığı koyu tenlilerin sıklığına eşitlendi; önceki büyük bölümde çoğu Avrupalı koyu tenliydi.

Kaynak: Euronews

Mekansal sanat: Sanat ve mekanın dönüştüren etkileşimi



Genç sanatçılara fırsat tanıyan 'ArtEscape', sanatın ve mekanın etkileşimiyle toplumsal, kültürel ve doğayla ilgili derin sorulara cevap arıyor.

Mekansal sanat, sanatın fiziksel çevreyle olan ilişkisini keşfeden ve sanatın izleyiciyle, mekanla ve zamanla etkileşimini derinleştiren bir anlayış olarak son yıllarda ön plana çıkıyor. Bu sanat formu, sadece görsel estetikten ibaret olmayıp, izleyicinin duyuşsal ve düşünsel deneyimlerini de kapsıyor. Mekansal sanat, mekanın sınırlarını aşarak, fiziksel çevreyi bir ifade biçimi olarak kullanır ve izleyiciye farklı algılama yolları sunar.



Emin Mete Erdoğan, "Bitkiler, Hayvanlar ve Binalar." Bayou Villas

Geleneksel sanat anlayışlarının ötesine geçerek, mekanın tasarımını, yapısını ve atmosferini bir sanat formu olarak kullanmak, mekansal sanatın temel prensiplerinden biridir. Mekanın büyüklüğü, ışık, ses, dokular ve hatta hareket gibi unsurlar, eserin bir parçası haline gelir.

Mekansal sanat, bu etkileşimlerle yalnızca izleyiciye sanatı izlemekten çok, onu yaşama, hissedilen duyguları derinleştirme ve bireysel bir anlam üretme fırsatı sunar. Bu anlayış, özellikle günümüz sanat dünyasında, mekanın ve sanatın bir araya geldiği deneyimsel projelerde daha çok görünür hale geldi. Bu kapsamda ortaya çıkan projelerden biri, "ArtEscape" Antalya'nın Lara bölgesinde bulunan

Bayou Villas'ın oluşturduğu sanat koleksiyonu. İnsan, doğa, zaman ve yaşam ilişkilerini sorgulayan koleksiyon, farklı disiplinlerden gelen eserlerle zenginleşmiş özel bir seçki sunuyor. Birçok sanat formunu bir araya getiren koleksiyon, 25 çağdaş sanatçının özgün çalışmalarından oluşuyor.

Koleksiyon, kariyerinin başındaki genç sanatçılara fırsat verirken, aynı zamanda uluslararası üne sahip veya Türkiye sanat sahnesinde önemli bir yer edinmiş isimleri de bir araya getiriyor. Bu proje, iç mimar Hüseyin Erk'in vizyonu ile şekillenerek aslında sanatın mekanla, zamanla ve insanla olan etkileşimini derinlemesine keşfetmeye yönelik bir adım olarak tasarlandı. Proje, sadece bir iç mimari, mimari ya da peyzaj mimarisi tasarımı değil, aynı zamanda sanatın, mekanın ve izleyicinin bir arada etkileşime girdiği, çok yönlü bir deneyim alanı yaratmayı amaçlayan bir bütüncül yaklaşımı temsil ediyor.

Projenin temel amacı, sanatın farklı disiplinlerle birleşerek çok yönlü bir deneyim yaratması. Buradaki bakış açısı, mimari, iç mimari ve peyzajın, sanatla birleşerek izleyiciye sadece görsel değil, duyuşsal ve düşünsel bir deneyim sunması.

Sanatçı seçimi, belirli bir bağlamda, genç sanatçılarla orta ya da ileri kariyer aşamasındaki sanatçılar arasında bir denge kurarak, hem yeni nesil sanatçılara fırsat verme hem de daha tanınmış sanatçıların katkılarını projeye dahil etme amacını taşıyor.

Bu kadar fazla sanatçının yer aldığı bir projede amaç, tek bir sanatçının eserine odaklanmak yerine çok farklı bakış açıları, deneyimler ve pratiklerle oluşturulmuş bir kolektif sanat deneyimi yaratmak. Hem Türkiye'den hem de uluslararası sanatçılardan eserler barındıran bu proje, zaman içinde çok sayıda misafiri ağırlayacak bir etkinlik alanı olacak şekilde tasarlanmıştır.

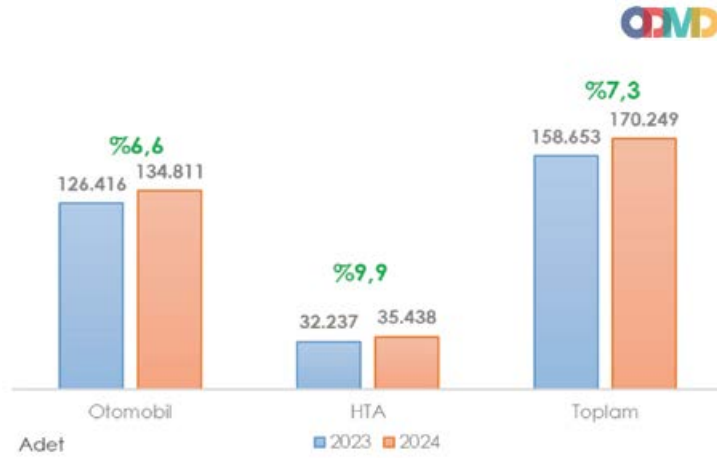
Proje, özellikle genç sanatçılara verilen önemin vurgulandığı bir seçkiden oluşuyor. Sanatçıların işleri, doğa, insan, geçmiş ve gelecek gibi evrensel temalar etrafında şekilleniyor. Bu temalar, sanatçıların eserlerinde ortak bir dil oluşturuyor ve seçilen eserler, mekanla etkileşerek bu temalar üzerinde derinleşmeyi amaçlıyor.

Kaynak: Euronews

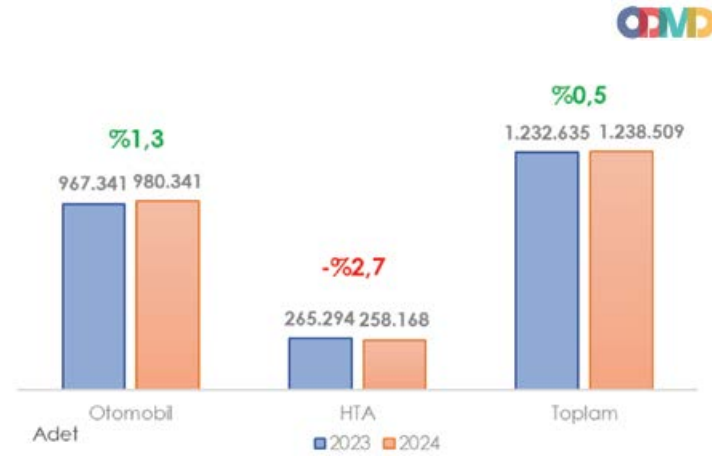


Yonca Karakaş, "İsimsiz." Bayou Villas

OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (ARALIK 2024)



OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (OCAK - ARALIK 2024)



2024 YILI OCAK-ARALIK DÖNEMİNDE OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %0,5 ORANINDA ARTTI

2024 yılında toplam otomotiv üretimi bir önceki yıla göre yüzde 7 otomobil üretimi ise yüzde 5 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 365 bin 296 adet, otomobil üretimi ise 904 bin 513 adet düzeyinde gerçekleşti.

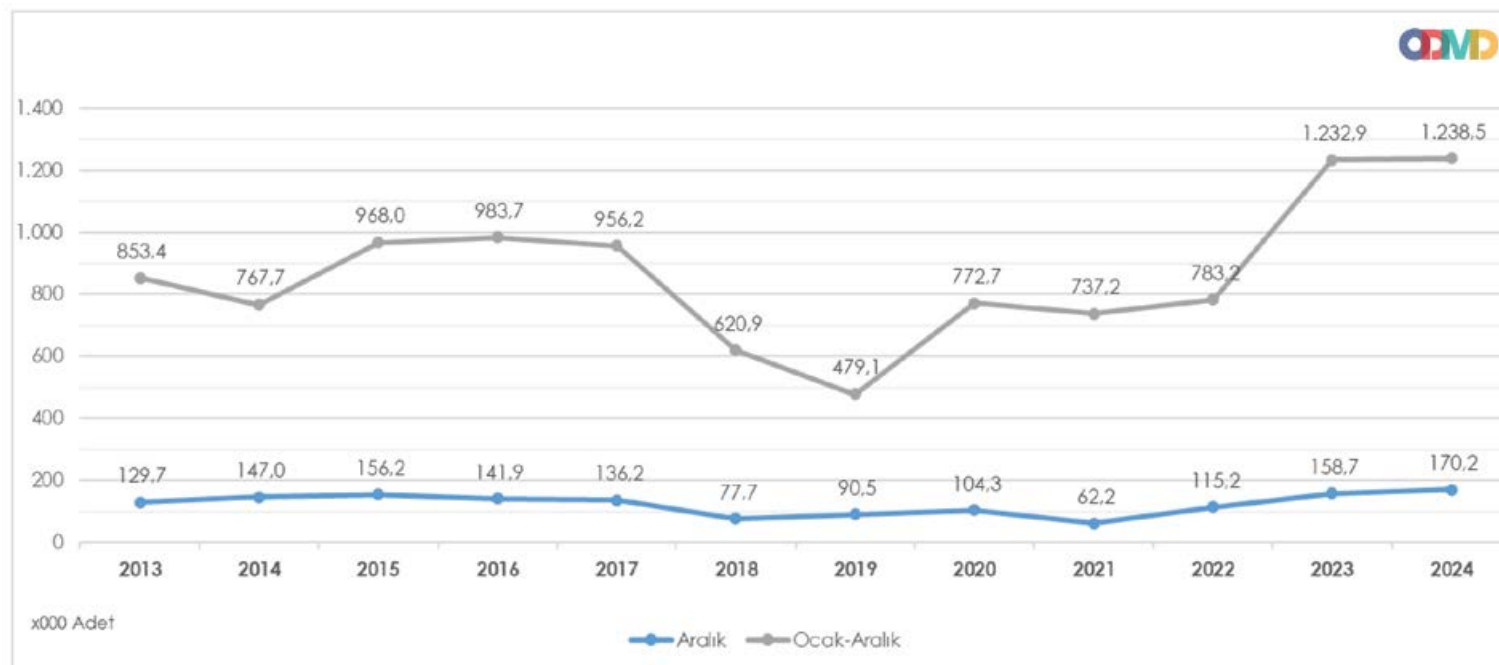
2024 yılında toplam pazar geçen yıla paralel seviyede olarak 1 milyon 285 bin 632 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı geçen yıla göre yüzde 1 artarak 980 bin 341 adet olarak gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2024 yılında üretim yüzde 11, hafif ticari araç grubu yüzde 9, ağır ticari araç grubu yüzde 25 azalmıştır. 2024 yılında geçen yıla göre ticari araç pazarı yüzde 4, hafif ticari araç pazarı yüzde 3, ağır ticari araç pazarı yüzde 8 azaldı.

2024 yılında bir önceki yıla, toplam otomotiv ihracatı adet bazında geçen yıla göre paralel seviyede gerçekleşirken otomobil ihracatı da yüzde 1 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 1 milyon 13 bin 34 adet, otomobil ihracatı ise 654 bin 115 adet düzeyinde gerçekleşti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, 2024 yılında, toplam otomotiv ihracatı yüzde 6 artarak, 37,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, 2024 yılında toplam otomotiv ihracatı, Euro bazında ise ihracat yüzde 2 arttı ve 33,7 milyar euro olarak gerçekleşti. 12 aylık dönemde otomobil ihracatı yüzde 3 artarak 11,3 Milyar \$ seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 2 artarak 10,4 Milyar € seviyesinde gerçekleşti.

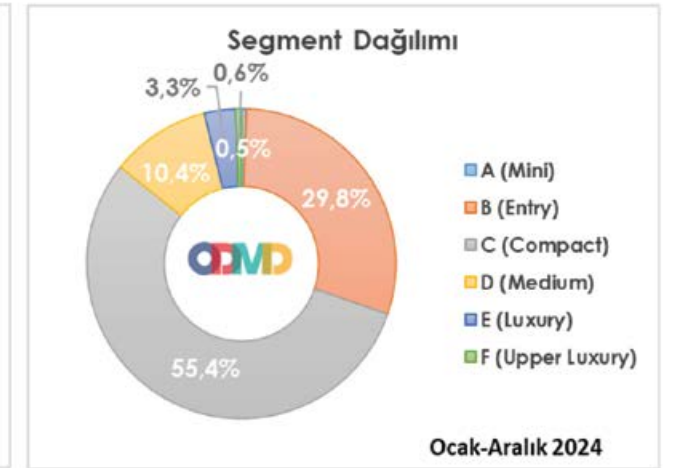
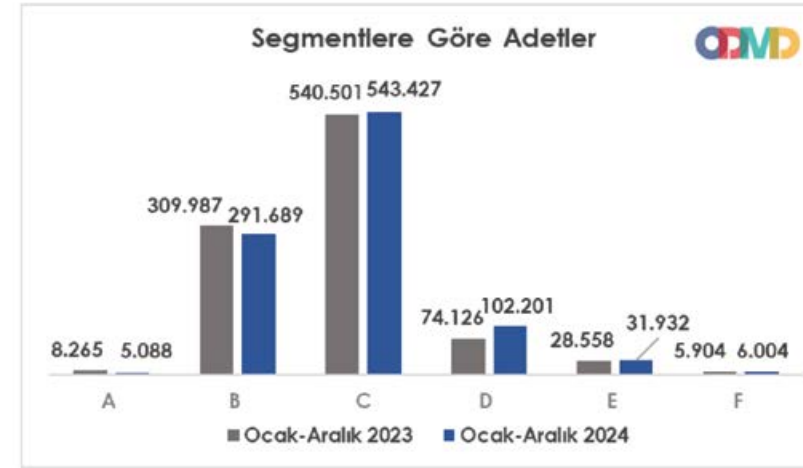
OTOMOBİL VE HTA PAZAR GELİŞİMİ (ARALIK, OCAK - ARALIK)



OTOMOBİL PAZAR ANALİZİ (OCAK - ARALIK 2024)

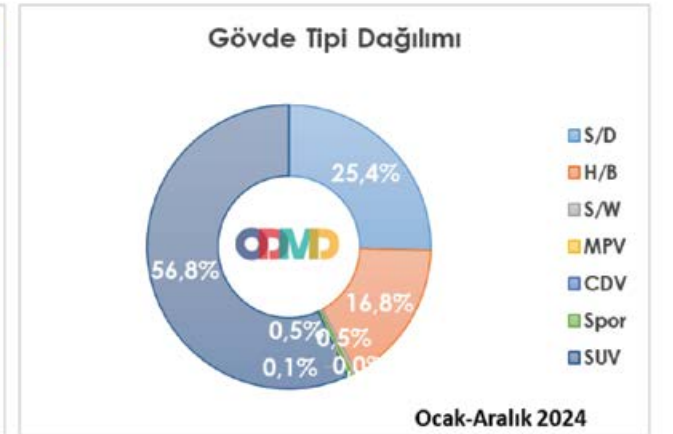
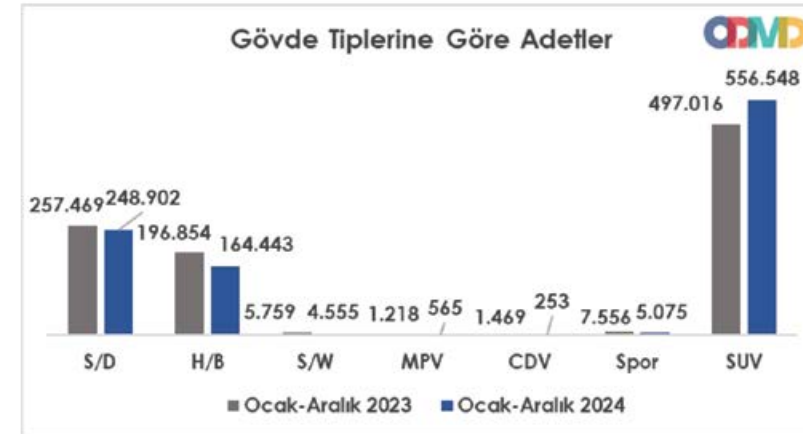
Otomobil pazarı segmentlerine göre;

- Pazarın %85,7'sini vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerindeki araçlar oluşturdu.
- C segmenti otomobiller 543.427 adetle %55,4 pay,
- B segmenti otomobiller 291.689 adetle %29,8 pay aldı.



Otomobil pazarı gövde tiplerine göre;

- Gövde tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi SUV otomobiller (%56,8 pay, 556.548 adet) oldu.
- SUV otomobilleri, %25,4 pay ve 248.902 adet satış ile Sedan,
- %16,8 pay ve 164.443 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 588.914 adetle %60,1 pay,
- Hibrit otomobil satışları 184.177 adetle %18,8 pay,
- Elektrikli otomobil satışları 105.315 adetle %10,7 pay ve
- Dizel otomobil satışları 95.985 adetle %9,8 pay,
- Otogazlı otomobil satışları 5.950 adetle %0,6 pay aldı.

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: ARALIK 2024

MARKA	OTOMOBİL			HAFİF TİCARİ			TOPLAM		
	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM
ALFA ROMEO		296	296			0	0	296	296
ALPINE		0	0			0	0	0	0
ASTON MARTIN		4	4			0	0	4	4
AUDI		3.512	3.512			0	0	3.512	3.512
BENTLEY		5	5			0	0	5	5
BMW		4.724	4.724			0	0	4.724	4.724
BYD		6.194	6.194			0	0	6.194	6.194
CHERY		3.131	3.131			0	0	3.131	3.131
CITROEN		6.053	6.053	2.312	2.312	0	0	8.365	8.365
CUPRA		1.663	1.663			0	0	1.663	1.663
DACIA		2.978	2.978			0	0	2.978	2.978
DFSK		29	29		95	95	0	124	124
DS		294	294			0	0	294	294
FARIZON						0	0	0	0
FERRARI		3	3			0	0	3	3
FIAT	9.737	258	9.995	1.272	4.636	5.908	11.009	4.894	15.903
FORD	0	5.003	5.003	7.336	4.843	12.179	7.336	9.846	17.182
HONDA		1.767	1.767			0	0	1.767	1.767
HONGQI		1	1			0	0	1	1
HYUNDAI	6.483	1.728	8.211		114	114	6.483	1.842	8.325
ISUZU			0	13	142	155	13	142	155
IVECO			0		820	820	0	820	820
JAECOO		765	765				0	765	765
JAGUAR		10	10			0	0	10	10
JEEP		375	375			0	0	375	375
KARSAN			0	21		21	21	0	21
KG MOBILITY – SSANGYONG		1.023	1.023		286	286	0	1.309	1.309
KIA		2.403	2.403			0	0	2.403	2.403
LAMBORGHINI		4	4			0	0	4	4
LAND ROVER		291	291	0	0	0	0	291	291
LEAPMOTOR		18	18			0	0	18	18
LEXUS		99	99			0	0	99	99
MASERATI		34	34			0	0	34	34
MAXUS			0		30	30	0	30	30
MERCEDES-BENZ		4.181	4.181	1.716	1.716	0	0	5.897	5.897
MG		306	306			0	0	306	306
MINI		936	936			0	0	936	936
MITSUBISHI			0			0	0	0	0
NETA		0	0			0	0	0	0
NISSAN		4.264	4.264			0	0	4.264	4.264
OPEL		5.872	5.872	3.125	3.125	0	0	8.997	8.997
OTOKAR			0	231	231	0	0	231	231
PEUGEOT		7.706	7.706	2.923	2.923	0	0	10.629	10.629
PORSCHE		160	160			0	0	160	160
RENAULT	12.417	3.801	16.218	1.863	1.863	12.417	0	5.664	18.081
SEAT		1.176	1.176			0	0	1.176	1.176
SERES			0			0	0	0	0
SKODA		6.210	6.210			0	0	6.210	6.210
SKYWELL		38	38			0	0	38	38
SMART			0			0	0	0	0
SUBARU		36	36			0	0	36	36
SUZUKI		526	526			0	0	526	526
TESLA		2.307	2.307			0	0	2.307	2.307
TOGG	5.732		5.732			0	5.732	0	5.732
TOYOTA	6.559	1.171	7.730	1.213	1.213	6.559	0	2.384	8.943
VOLKSWAGEN		11.064	11.064	169	2.278	2.447	169	13.342	13.511
VOLVO		1.464	1.464			0	0	1.464	1.464
TOPLAM:	40.928	93.883	134.811	8.811	26.627	35.438	49.739	120.510	170.249

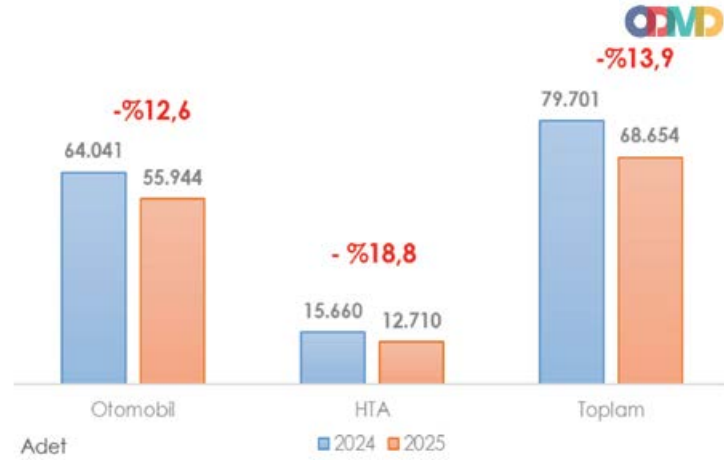
*Tesla markasına ait veriler, kamuoyuna yapılan açıklamalar ışığında tahmini olarak belirlenmiştir.

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: 2024

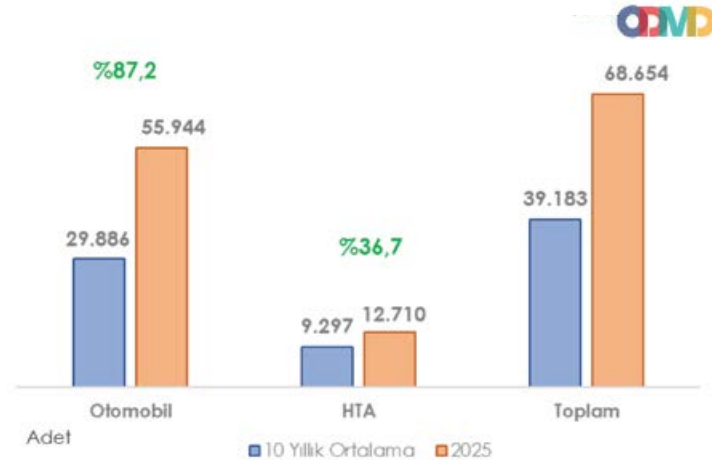
MARKA	OTOMOBİL			HAFİF TİCARİ			TOPLAM		
	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM
ALFA ROMEO	0	1.255	1.255	0	0	0	0	1.255	1.255
ALPINE	0	8	8	0	0	0	0	8	8
ASTON MARTIN	0	15	15	0	0	0	0	15	15
AUDI	0	19.700	19.700	0	0	0	0	19.700	19.700
BENTLEY	0	37	37	0	0	0	0	37	37
BMW	0	25.784	25.784	0	0	0	0	25.784	25.784
BYD	0	8.331	8.331	0	0	0	0	8.331	8.331
CHERY	0	57.047	57.047	0	0	0	0	57.047	57.047
CITROEN	0	43.219	43.219	0	18.009	18.009	0	61.228	61.228
CUPRA	0	9.663	9.663	0	0	0	0	9.663	9.663
DACIA	0	33.658	33.658	0	0	0	0	33.658	33.658
DFSK	0	504	504	0	675	675	0	1.179	1.179
DS	0	1.971	1.971	0	0	0	0	1.971	1.971
FARIZON	0	0	0	0	5	5	0	5	5
FERRARI	0	24	24	0	0	0	0	24	24
FIAT	86.053	1.073	87.126	27.107	24.516	51.623	113.160	25.589	138.749
FORD	45	29.617	29.662	41.401	33.844	75.245	41.446	63.461	104.907
HONDA	0	23.632	23.632	0	0	0	0	23.632	23.632
HONGQI	0	15	15	0	0	0	0	15	15
HYUNDAI	41.070	17.429	58.499	0	4.414	4.414	41.070	21.843	62.913
ISUZU	0	0	0	1.277	1.584	2.861	1.277	1.584	2.861
IVECO	0	0	0	0	3.850	3.850	0	3.850	3.850
JAECOO	0	3.586	3.586	0	0	0	0	3.586	3.586
JAGUAR	0	60	60	0	0	0	0	60	60
JEEP	0	3.366	3.366	0	0	0	0	3.366	3.366
KARSAN	0	0	0	166	0	166	166	0	166
KG MOBILITY – SSANGYONG	0	9.426	9.426	0	2.444	2.444	0	11.870	11.870
KIA	0	17.967	17.967	0	3.924	3.924	0	21.891	21.891
LAMBORGHINI	0	22	22	0	0	0	0	22	22
LAND ROVER	0	2.973	2.973	0	1	1	0	2.974	2.974
LEAPMOTOR	0	218	218	0	0	0	0	218	218
LEXUS	0	816	816	0	0	0	0	816	816
MASERATI	0	276	276	0	0	0	0	276	276
MAXUS	0	0	0	0	302	302	0	302	302
MERCEDES-BENZ	0	29.967	29.967	0	10.260	10.260	0	40.227	40.227
MG	0	17.162	17.162	0	0	0	0	17.162	17.162
MINI	0	4.755	4.755	0	0	0	0	4.755	4.755
MITSUBISHI	0	56	56	0	0	0	0	56	56
NETA	0	53	53	0	0	0	0	53	53
NISSAN	0	27.088	27.088	0	0	0	0	27.088	27.088
OPEL	0	45.212	45.212	0	17.244	17.244	0	62.456	62.456
OTOKAR	0	0	0	0	291	291	0	291	291
PEUGEOT	0	53.886	53.886	0	19.656	19.656	0	73.542	73.542
PORSCHE	0	1.203	1.203	0	0	0	0	1.203	1.203
RENAULT	91.482	26.437	117.919	0	15.677	15.677	91.482	42.114	133.596
SEAT	0	12.470	12.470	0	0	0	0	12.470	12.470
SERES	0	1	1	0	0	0	0	1	1
SKODA	0	43.972	43.972	0	0	0	0	43.972	43.972
SKYWELL	0	388	388	0	0	0	0	388	388
SMART	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBARU	0	335	335	0	0	0	0	335	335
SUZUKI	0	5.894	5.894	0	0	0	0	5.894	5.894
TESLA	0	11.534	11.534	0	0	0	0	11.534	11.534
TOGG	30.093	0	30.093	0	0	0	30.093	0	30.093
TOYOTA	41.932	10.004	51.936	0	9.086	9.086	41.932	19.090	61.022
VOLKSWAGEN	0	74.533	74.533	169	22.266	22.435	169	96.799	96.968
VOLVO	0	13.024	13.024	0	0	0	0	13.024	13.024
TOPLAM:	290.675	689.666	980.341	70.120	188.048	258.168	360.795	877.714	1.238.509

* Tesla markasına ait veriler, kamuoyuna yapılan açıklamalar ışığında tahmini olarak belirlenmiştir.

OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (OCAK)



10 YILLIK ORTALAMALARA GÖRE DEĞİŞİM (OCAK)



2025 YILI OCAK DÖNEMİNDE OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %13,9 ORANINDA AZALDI.

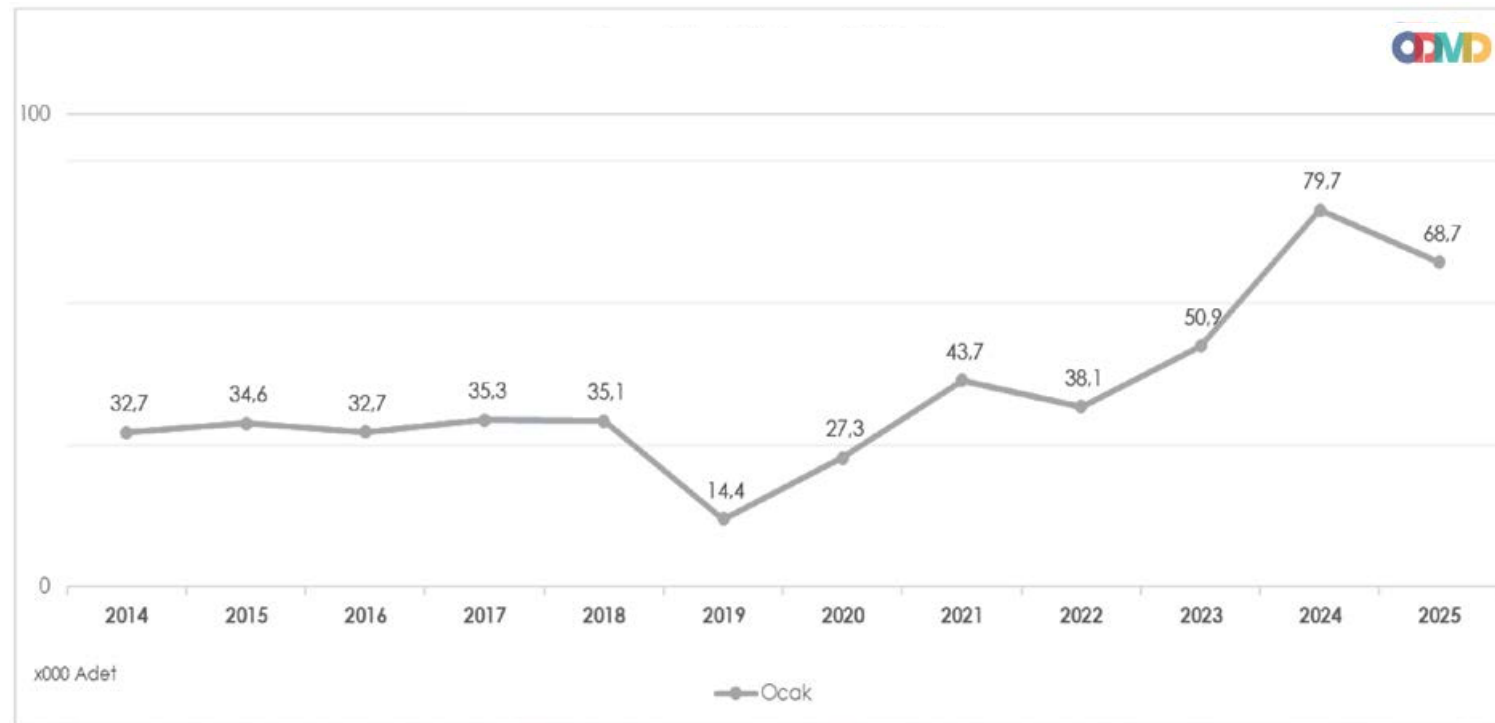
Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2025 yılı Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %13,9 oranında azalarak 68.654 adet olarak gerçekleşti.

Otomobil satışları, 2025 yılı Ocak ayında geçen yıla göre %12,6 oranında azalarak 55.944 adet, hafif ticari araç pazarı ise %18,8 azalarak 12.710 adet oldu.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı on yıllık ortalamalara göre;

- Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 10 yıllık Ocak ayı ortalama satışlara göre %75,2 arttı.
- Otomobil pazarı, 10 yıllık Ocak ayı ortalama satışlara göre %87,2 artış gösterdi.
- Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Ocak ayı ortalama satışlara göre %36,7 arttı.

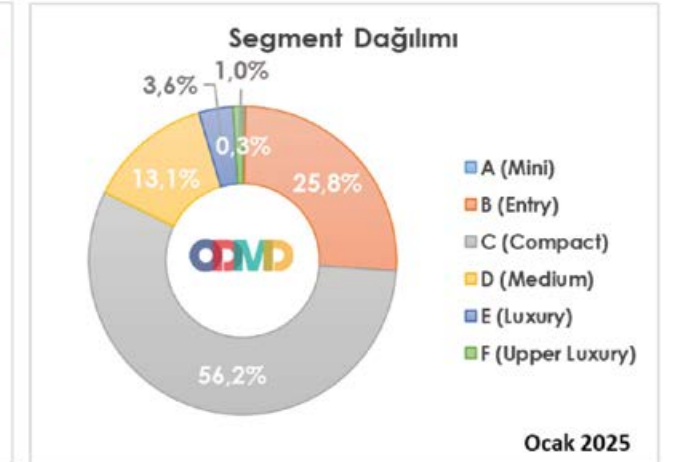
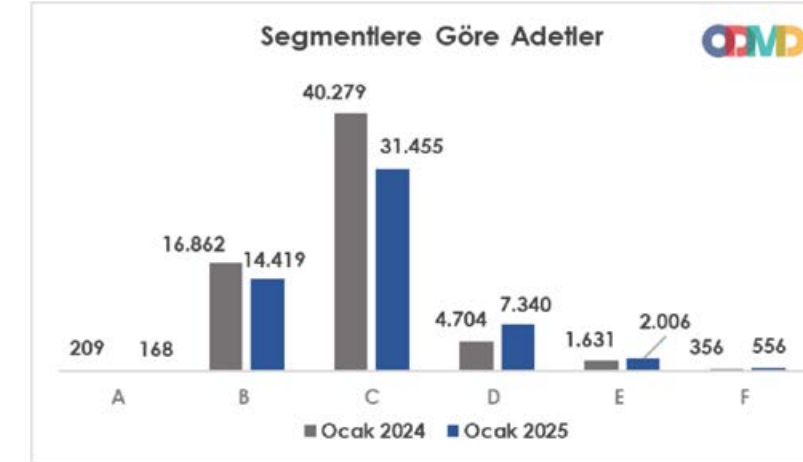
OTOMOBİL VE HTA PAZAR GELİŞİMİ (OCAK)



OTOMOBİL PAZAR ANALİZİ (OCAK 2025)

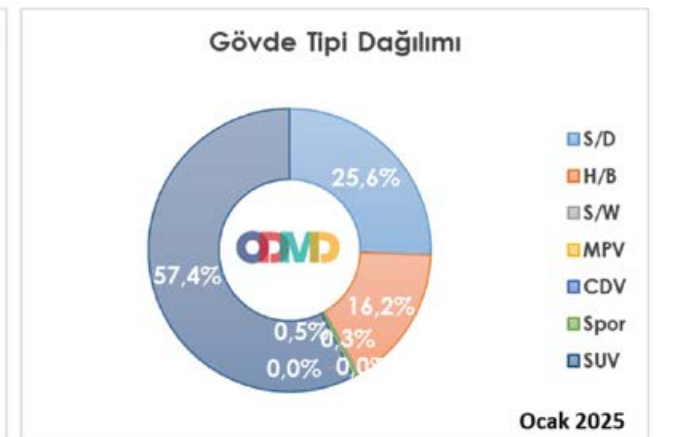
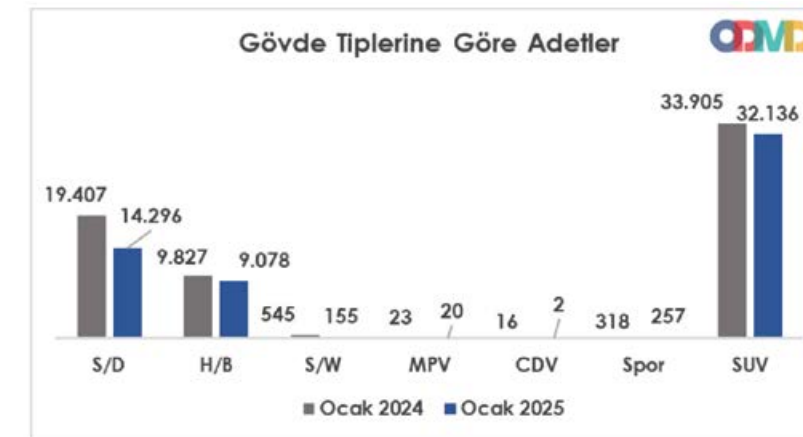
Otomobil pazarı segmentlerine göre;

- Pazarın %82,3'ünü vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerindeki araçlar oluşturdu.
- C segmenti otomobiller 31.455 adetle %56,2 pay,
- B segmenti otomobiller 14.419 adetle %25,8 pay aldı.



Otomobil pazarı gövde tiplerine göre;

- Gövde tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi SUV otomobiller (%57,4 pay, 32.136 adet) oldu.
- SUV otomobilleri, %25,6 pay ve 14.296 adet satış ile Sedan,
- %16,2 pay ve 9.078 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;

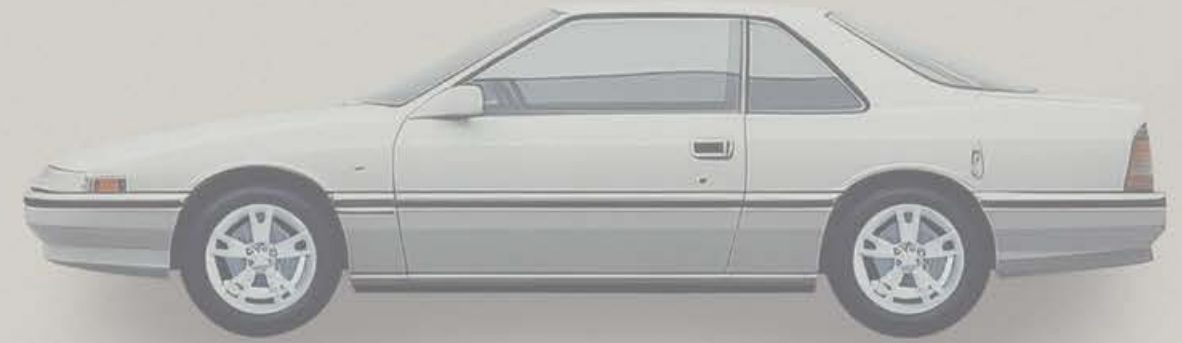
- Benzinli otomobil satışları 27.130 adetle %48,5 pay,
- Hibrit otomobil satışları 16.642 adetle %29,7 pay,
- Elektrikli otomobil satışları 6.225 adetle %11,1 pay ve
- Dizel otomobil satışları 5.767 adetle %10,3 pay,
- Otogazlı otomobil satışları 180 adetle %0,3 pay aldı.

PERAKEDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: OCAK 2025

MARKA	OTOMOBİL			HAFF TİCARİ			TOPLAM		
	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM
ALFA ROMEO		113	113			0	0	113	113
ALPINE		0	0			0	0	0	0
ASTON MARTIN		4	4			0	0	4	4
AUDI		970	970			0	0	970	970
BENTLEY		2	2			0	0	2	2
BMW		1.771	1.771			0	0	1.771	1.771
BYD		2.758	2.758			0	0	2.758	2.758
CHERY		1.016	1.016			0	0	1.016	1.016
CITROEN		2.126	2.126	1.027	1.027	0	0	3.153	3.153
CUPRA		423	423			0	0	423	423
DACIA		1.359	1.359			0	0	1.359	1.359
DFSK		21	21	43	43	0	0	64	64
DS		125	125			0	0	125	125
FARIZON			0			0	0	0	0
FERRARI		0	0			0	0	0	0
FIAT	4.041	13	4.054	362	1.601	1.963	4.403	1.614	6.017
FORD	0	1.619	1.619	2.745	1.814	4.559	2.745	3.433	6.178
FOTON			0		5	5	0	5	5
HONDA		1.195	1.195			0	0	1.195	1.195
HONGQI		1	1			0	0	1	1
HYUNDAI	3.196	1.264	4.460	51	51	3.196	1.315	4.511	4.511
ISUZU			0	6	36	42	6	36	42
IVECO			0		110	110	0	110	110
JAECOO		421	421			0	0	421	421
JAGUAR		2	2			0	0	2	2
JEEP		204	204			0	0	204	204
KARSAN		0	0	1		1	1	0	1
KG MOBILITY – SSANGYONG		622	622		158	158	0	780	780
KIA		1.564	1.564			0	0	1.564	1.564
LAMBORGHINI		0	0			0	0	0	0
LAND ROVER		186	186		0	0	0	186	186
LEAPMOTOR		7	7			0	0	7	7
LEXUS		29	29			0	0	29	29
MASERATI		14	14			0	0	14	14
MAXUS			0		20	20	0	20	20
MERCEDES-BENZ		1.924	1.924		554	554	0	2.478	2.478
MG		143	143			0	0	143	143
MINI		292	292			0	0	292	292
NISSAN		1.440	1.440			0	0	1.440	1.440
OPEL		2.416	2.416		1.078	1.078	0	3.494	3.494
PEUGEOT		2.425	2.425		921	921	0	3.346	3.346
PORSCHE		74	74			0	0	74	74
RENAULT	5.965	1.846	7.811		613	613	5.965	2.459	8.424
SEAT		300	300			0	0	300	300
SKODA		2.359	2.359			0	0	2.359	2.359
SKYWELL		22	22			0	0	22	22
SMART			0			0	0	0	0
SUBARU		75	75			0	0	75	75
SUZUKI		295	295			0	0	295	295
TESLA			0			0	0	0	0
TOGG	1.570		1.570			0	1.570	0	1.570
TOYOTA	3.754	987	4.741		524	524	3.754	1.511	5.265
VOLKSWAGEN		4.293	4.293	72	969	1.041	72	5.262	5.334
VOLVO		698	698			0	0	698	698
TOPLAM:	18.526	37.418	55.944	3.186	9.524	12.710	21.712	46.942	68.654

*Tesla markasına ait veriler, kamuoyuna yapılan açıklamalar ışığında tahmini olarak belirlenmiştir.

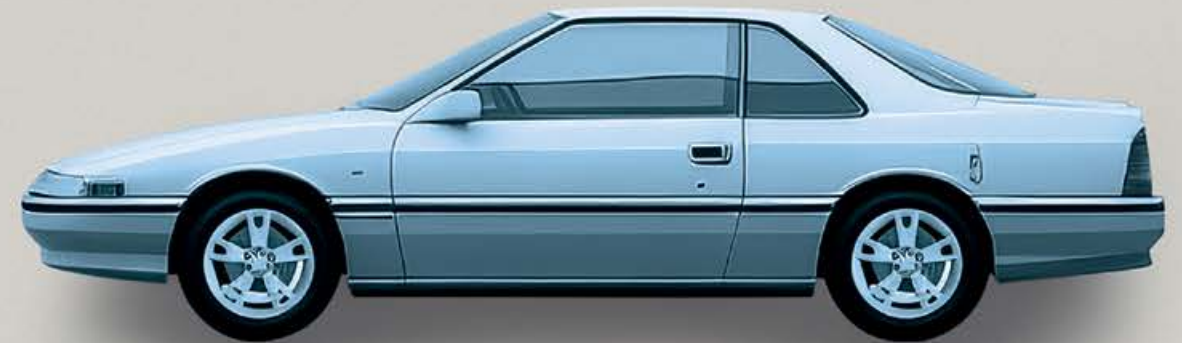
Otokoç Ekspertiz ile



doğru analiz



güvenilir sonuç



Otokoç
ekspertiz

Havada, karada ve denizde, Petrol Ofisi'nin enerjisi her yerde.

Ülkenin dört bir yanında Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılayan
Petrol Ofisi, gelişen ürün ve hizmetleriyle bugünden yarına hazır.



Petrol Ofisi