

# 141

Temmuz  
Ağustos  
Eylül  
Ekim  
2024

www.oyder-tr.org

**OYDER**  
OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ

# OYDER OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

SAYI 9

- OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ, OYDER BAŞKANI DR. K. ALTUĞ ERCİŞ'İN KONUŞMASI
- SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİLİ SATICILIK PANELİ
- AÇIK BEYİN KURUCUSU PROF. DR. SİNAN CANAN'IN KONUŞMASI
- AUTOMOBILITY KURUCUSU BILL RUSSO'NUN SUNUMU
- WEBİNAR; ENFLASYON MUHASEBESİ
- MOTORLU KARA TAŞITLARI YÖNETMELİĞİ

## OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ "SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİLİ SATICILIK"

# OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ

"SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİLİ SATICILIK"



# AKBANK



Taşıt kredisine giden  
kestirme yol

**Akbank Mobil'den  
geçiyor**

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

Mobbile bitir: Android ve IOS işletim sistemine sahip telefonlar için geçerlidir. Mobbile 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](http://www.akbank.com)'da.

Güveninizin eseri

EDİTÖRDEN



## 5 YIL ARADAN SONRA OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ'Nİ TEKRAR GERÇEKLEŞTİRDİK. KONGREMİZDE GÜNCEL VE SOMUT KONULARA DEĞİNİRKEN, YAKIN GELECEKTE BİZİ BEKLEYEN GELİŞMELERE DE BAKMA FIRSATIMIZ OLDU...

Değerli Meslektaşlarım,

En son 2019 yılında yaptığımız, pandemi süresince ara vermek zorunda kaldığımız OYDER Otomotiv Zirvesini tekrar 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, Sn. Altan AYTAÇ, Sn. İbrahim ANAÇ, Sn. Sabri SÖZEN ve 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.

Kongremizi başarı ile tamamlamanın memnuniyetini yaşamaktayız.

Bunun yanı sıra, yeni Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği konusunda üyelerimizi bilgilendirmeye, distribütörlere karşı haklarının neler olduklarını, tüketiciye karşı yükümlülüklerinin neler olduklarını anlatmaya devam ediyoruz.

Bunların dışında, gerek Vergi Denetleme Kurumu, gerekse Gelir İdaresi Başkanlığı ile son dönemde artan denetlemeler ile ilgili görüşmeler yaparak Yetkili Satıcılarımızın haklarını korumaya çalıştık. Taleplerimizin çoğu kabul gördü ve ilgili kurumlarla derneğimiz arasında iletişim köprüleri kurduk.

Her zaman olduğu gibi sektörümüze hayırlı olacak her girişimin içerisinde olmaya ve katkı sunmaya devam edeceğiz. Yılın sonuna gelirken kalan zamanda, tüm üyelerimiz için hayırlı yıl kapanışları dilerim.

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**  
**H. Tanil AKÇAOĞLU**

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**  
 Yakuplu Cad. No:6/45  
 Beylikdüzü, İstanbul  
 tuncaykoks@gmail.com

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

Yayın Türü  
 Yerel Süreli Yayın, 3 Ayda Bir Yayınlanır.

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

## İÇİNDEKİLER

### OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ, OYDER BAŞKANI DR. K. ALTUĞ ERCİŞ'İN KONUŞMASI



### TİCARET BAKAN YARDIMCISI SN. MAHMUT GÜRCAN OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ'NDE



### SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİLİ SATICILIK PANELİ



24 Açık Beyin Eğitim ve Araştırma  
 Merkezi Kurucusu  
 Prof. Dr. Sinan CANAN  
 Konuğumuz Oldu

32 Automobility Kurucusu  
 Şanghay Amerikan Ticaret Odası  
 Otomotiv Komitesi Başkanı,  
 Bill RUSSO OYDER Otomotiv Zirvesine  
 Konuk Oldu

36 Enflasyon Muhasebesi

48 OYDER olarak 50. Bölge Diyalog  
 Toplantımızı Ankara'da Gerçekleştirdik

50 Motorlu Kara Taşıtları  
 Yönetmenliği

54 OYDER Otomotiv Zirvesi'nden  
 Kareler

58 2024 Yılı 1. Yarıyıl Sonu  
 Operasyonel Kiralama  
 Sektör Raporu

60 2024 Yılı Ocak-Kasım  
 Pazar Verileri

# Yeni Ford Puma®

## Sıra dışı şehirlere



**Ford** | GELECEĞİ  
 BUGÜNDEN YAŞA

WLTP çevrimine göre Puma'nın CO<sub>2</sub> salımı 104-157 g/km, yakıt tüketimi 4,6-6,9 L/100 km arasındadır. Pazara sunulan araçta farklılık olabilir.  
 Ayrıntılı bilgi ford.com.tr'de.





YENİ  
**RENAULT DUSTER  
E-TECH FULL HYBRID**  
145 HP

980 km'ye varan menzil<sup>(1)</sup>  
şehir içinde %80'e varan elektrikli sürüş<sup>(2)</sup>  
17 adet gelişmiş sürüş destek sistemi  
kablosuz akıllı telefon yansıtma özelliğine sahip 10,1" dokunmatik ekran



**130 hp 4x4 mild hybrid advanced modeli de mevcut**

(1) bataryanın şarj durumuna ve sürüş koşullarına bağlı olarak değişebilir. (kaynak: wltp mix, 2023)

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

yeni Renault Duster'ın karma CO<sub>2</sub> salımı 114-148 g/km, yakıt tüketimi 5,1-8,1 lt/100 km aralığındadır. temsilî model üzerinde gösterilen ekipman ve aksesuarlar, versiyonlara ve satışa sunuldukları ülkelere göre farklılık gösterebilir. ayrıntılı bilgi yetkili satıcılar ve [renault.com.tr](http://renault.com.tr)'de.

Renault'nun tercihi Castrol

[renault.com.tr](http://renault.com.tr)



# “AMACIMIZ BAŞTA DEVLET KURUMLARI OLMAK ÜZERE, SEKTÖRDEKİ TÜM PAYDAŞLARIMIZLA UYUM İÇERİSİNDE ÇALIŞMAK, BİRLİKTE DAHA İYİYE DOĞRU İLERLEMektİR”

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ



‘En son 2019 yılında yapılan OYDER Otomotiv Zirvesi, 5 yıl aradan sonra tekrar gerçekleştirildi. 900’e yakın kişinin yoğun ilgi gösterdiği kongreye, Bakan Yardımcısı, İBB ve devlet kurumlarının yöneticilerinin yanı sıra, sektörün ileri gelenleri de katıldı.’

Gün boyu süren konuşmalarda, Yetkili Satıcılık mesleğinin bugünü ve geleceği konuşuldu. Toplantı, Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK ve silah arkadaşları ile yakın zamanda kaybedilen eski OYDER Başkanı Sn. Tarık TAŞAR için saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başladı. Sonrasında OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ’in konuşması ile gündem konularına geçildi.’

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakan Yardımcısı, Devlet Kurumlarının Başkanları, Genel Müdürleri, Yöneticileri

Otomotiv Sektörünün Değerli Üreticileri, Distribütör Marka Genel Müdürleri, Sektörümüzün Dernek Başkanları, Yöneticileri, Sevgili Basın Mensupları, Değerli Meslektaşlarım, Sevgili Yol Arkadaşlarım Beş yıllık bir aradan sonra sizlerle burada, bu salonda birlikte olmanın hem haklı gururunu hem de tarifi zor sevincini yaşıyorum. Hoş geldiniz. Beş yılın yalnızca sektörümüz açısından değil bütün dünya açısından ne denli büyük sıkıntılar getirdiğini acı bir şekilde tecrübe ettik. Pandemi bir kâbus gibi bütün dünyanın üzerine çörelendiğinde her birimiz, ailelerimiz, çocuklarımız, yakınlarımız için endişelendik. Bir yandan sağlığını düşünürken diğer yandan sektörümüzün içerisine düştüğü dünya çapındaki bunalımla baş etmenin yollarını aradık. Büyük şair Turgut UYAR’ın dizelerinde söylediği gibi “Kanımız bile doğru dürüst akmadı”. Sevdiklerimizi kaybettik, alışkanlıklarımızdan vazgeçtik, zaman zaman insanlarla muhabbet etmeye, onlarla hasbihal etmeye hasret kaldık. Bütün bunlar

olup bitirken sektörümüz de dünya genelinde pandemiden en fazla etkilenen sektörlerin başında geldi. Ortalama bir otomobil fabrikasında üretim bandındaki bir saatlik aksamanın 50 bin ile 500 bin dolar arasında bir zarar vereceğini düşürsek bütün dünyayı kasıp kavuran pandeminin sektörümüz özelinde ne denli büyük ve olumsuz etkiler bıraktığını daha iyi anlarız. Otomotiv sektörünün her parçası ve birimi, benzeri görülmemiş distopik bir dönemle birlikte büyük darbeler aldı. Üretim hatlarımız durdu, tedarik zincirlerimiz koptu, belirsizlikler en iyi tahminlerimizi bile geçersiz kıldı. Bizler büyük bir karmaşa ve belirsizliğin içerisinde uzun süre mücadele etmek zorunda kaldık. Ancak bu zorlu süreç bize bir şeyi çok net bir şekilde öğretti. Hatta belki de bir daha akıllardan çıkmamak üzere dimağlarımızı kazıdı. Böyle büyük bir krizin arasından sıyrılıp, bugün burada yeniden buluşmamızı tek bir anlamı var. Bugün zorluklara karşı direnmemiz, sorunları çözmeye becerimiz ve dayanıklılığımızla, her türlü yenilenen şartlara adaptasyon gücümüzle buradayız, birlikteyiz sektörümüz için çalışıyoruz ve çalışmaya devam edeceğiz. Öyleyse bu dönemde karşılaştığımız sıkıntıları birer engel olmaktan çıkarıp birlikte büyüme fırsatına dönüştüren direncinizi, çalışkanlığınızı ve kararlılığınızı alkışlayarak sizleri yeniden selamlıyorum.

## Değerli Meslektaşlarım, Sevgili Yol Arkadaşlarım

Dünyayı bir an için devasa bir motor olarak hayal ediniz. Her dişli, her somun, her parça kusursuz bir uyum içinde çalışarak ilerlemeyi sağlıyor. Ve işte bu motorun kalbinde, bizler varız. Otomotiv sektörü, dünyayı harekete geçiren güçlerden birisi; yolları şekillendiren, hayatlara yön veren ve geleceği inşa eden bir dinamo. Her inovasyon, her teknoloji adımı, bu motorun devrini biraz daha arttırıyor.

Pandemi, sadece fiziksel bir kriz değil, aynı zamanda bize ve sektörümüze zihinsel bir meydan okumaydı. Ancak, her kriz, beraberinde bir yeniden doğuş fırsatı getirir. Tıpkı bir aracın engellerle dolu bir yolda ilerlerken hızını ve yönünü ayarladığı gibi, biz de bu süreçte değişen dünyaya uyum sağlamayı öğrendik. Otomotiv sektörü için bu, sadece araç satmak değil, mobiliteyi, özgürlüğü ve yeni başlangıçları sunmak demektir. Müşterilerimize bir araç sunarken, aslında onlara yeni bir yolculuğa çıkma, harekete geçme şansı veriyorsunuz. Bu dönem, inovasyonun ve dayanıklılığın da sınındığı bir süreçti. Ancak her zorluk, yaratıcı çözümler için bir kapı aralar.

Büyük filozof Platon’un İdealar Dünyası’nda “mükemmelliği arayan insanın aklı, fiziksel dünyada sürekli gelişen ve dönüşen bir yolculuk içerisindedir” der. Otomotiv sektörü daha önce de belirttiği gibi mükemmelle doğru olan bu bitmeyen arayışın bir parçasıdır. Tasarladığımız her araç, ulaştığımız her teknolojik

“Otomotiv sektörü, yalnızca taşıtlar üretmekle kalmaz; aynı zamanda hayalleri taşır, yolları birleştirir ve toplumları, devletleri, hatta amaçları birbirine bağlar.”

gelişme, bu idealar dünyasına bir adım daha yaklaşır bizi. Ancak bu yolculuk, sadece daha hızlı ya da daha verimli araçlar yaratmakla sınırlı değil; insanlığı bir noktadan diğerine taşıırken, etik değerleri, sürdürülebilirliği ve toplumsal sorumlulukları da beraberinde götüren bir ilerleme sürecidir.

Aristoteles’in dediği gibi “Amaç, eylemi doğurur”. Amacımız sürdürülebilir ve yenilikçi bir gelecektir. Şimdi bu ütopiyayı bu amaçla yeniden inşa etme zamanıdır. Teknolojiyle, müşteri ihtiyaçlarını anlamakla ve ilişkilerde güveni merkeze koyarak bu süreci bir sıçrama tahtasına çevireceğiz. Unutmayınız ki, başarı sadece satılan araç sayısı ile değil, insanların hayatlarına dokunma şeklimizle ölçülecektir. Krizden güçlenerek çıkmanın en büyük kanıtı da bu olacaktır.

## Değerli Meslektaşlarım, Sevgili Yol Arkadaşlarım

Otomotiv, Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan en önemli sektörlerden birisi; burada, bu salonda, 13 farklı yerli üretici ve 52 markanın birlikteliği söz konusu. Yetkili satıcılar olarak, 1.250’den fazla işletme ile bu devasa yapının dinamiklerini sürdürüyor ve 140.000 kişiyi doğrudan bu çarkların içine dahil ederek, Türkiye ekonomisinin devindirici güçlerinden birisi olarak yolumuza kararlılıkla devam ediyoruz. Tamamı yerli sermaye ile oluşturulmuş 5 milyar dolarlık yatırım, bu sektöre olan inancın ve güvenin somut bir göstergesi olarak parlıyor.

Türkiye otomotiv endüstrisi, 2023 yılında, bir önceki yıla kıyasla %13 artışla, 35 Milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Bu sonuç, araç satış adedinde olduğu gibi tüm zamanların rekorudur. Ayrıca 2023 yılında ülke ihracatının da lideri olarak tamamlayan sektörümüzün toplam ihracattaki payı, %15,8 oldu.

Böylesine geniş, köklü ve ülkemizdeki hemen her bireyin yaşamına bir şekilde dokunan

bir sektörün meselelerinin ele alındığı bir kongrenin eksikliği, çok büyük bir boşluk yaratmaktaydı. Otomotiv sektörü, yalnızca taşıtlar üretmekle kalmaz; aynı zamanda hayalleri taşır, yolları birleştirir ve toplumları, devletleri, hatta amaçları birbirine bağlar. Bu denli derin bir etkiye sahip bir alanda, çözüm arayışları ve yenilikçi fikirlerin buluşacağı bir platformun eksikliği, büyük bir kayıptır. İşte bu sebeple OYDER olarak, bu sorumluluğu yürekten hissediyor ve her yıl düzenlemeyi planladığımız otomotiv kongresi ile sektörü yeniden canlandırmayı, güçlendirmeyi ve geleceğe taşımayı bir misyon olarak benimsiyoruz. Bu kongre, sadece geçmişe değil, geleceğe de ışık tutan bir yolculuğun başlangıç noktasıdır; sektörün dinamizmini, tutkusunu ve ilerleyişini destekleyen bir güç merkezidir. Peki sorunlara nereden başlamak gerekiyor. Dilerseniz sektör ve ona emek verenlerin en çok eleştirildiği ancak bazı gerçeklerin göz ardı edilerek bu eleştirilerin yapıldığı pandemi dönemine bir göz atalım.

Hepinizin yakından bildiği üzere, pandemi döneminin gölgesinde geçen 2020, 2021 ve 2022 yılları, otomotiv sektörü için derin izler bırakan zorlu yıllardı. Bu dönemde araç bulunurluğu konusunda ciddi sıkıntılar yaşadık. Üç yıl üst üste otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 740 ila 780 bin bandında seyretti. Ancak bu rakamlar, gerçek talebin yalnızca yarısıydı. Müşteri talebi iki katına çıkmışken, araç bulmak, istenilen modeli ve rengi bulmak adeta imkânsız hale gelmişti. Tıpkı az bulunan her şeyin daha da kıymetli hale gelmesi gibi, araçların da değeri arttı ve markalar birbirleriyle rekabet etmek yerine, daha fazla araç bulmaya odaklandı. Her model, her versiyon alıcı buldu ve hızla satıldı. Bu süreç, sektörün dayanıklılığını ve adaptasyon yeteneğini bir kez daha gözler önüne serdi. Karşılaştığımız zorluklar, bizi pes etmeye değil, daha da güçlenmeye ve yenilikçi çözümler üretmeye yönlendirdi.





## OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ



## Sayın misafirlerimiz,

İçinde bulunduğumuz durumu doğru anlamak ve değerlendirmek, sektörümüzü adil bir şekilde ele almak adına büyük önem arz etmektedir. Pandemi dönemimdeki üç yıl boyunca otomotiv sektörü, arzın talebin gerisinde kaldığı klasik ekonomik bir durumu yaşadı. Bu durumda ürünün değerlendirilmesi ve fiyatların artması, kaçınılmaz bir sonuç olarak karşımıza çıktı. Ancak, bu fiyat artışı, birçok kişinin düşündüğü gibi liste fiyatlarının artması ya da markaların bayilerine ekstra kar marjları sağlamasıyla değil, markaların daha az kampanya yapması ve bayilerin daha sınırlı indirimler sunması nedeniyle gerçekleşti. Burada asıl yanığı, pandemi öncesinde bayilerin düşük kar marjları ile faaliyet göstermeye zorlanmış olmalarından kaynaklanmaktadır. Pandemi öncesi dönemde, bayiler %2, %3 gibi oldukça düşük kar marjları ile çalışarak ayakta kalmaya çalışmaktaydı. Bu olağandışı durum, pandemi döneminde olması gereken makul kar marjlarının uygulanmasıyla birlikte, haksız yere "fırsatçılık" gibi algılandı. Oysa ki, pandemi döneminde uygulanan kar marjları, sektördeki sağlıklı işleyişi yeniden sağlamak adına normaldi ve gerekliydi.

Bayiler olarak bizler her yaptığımız işlemi kayıt altında tutarak, kurallara harfiyen uyarak yapmak durumundayız. Biz bunları yaparken, bazı müşteriler yeni aldıkları araçları, satın aldıkları aynı gün içerisinde % 25 daha yüksek fiyata 2.el olarak satabildiler. Pazar talebi o denli yüksekti. Müşterinin al-sat yapması normal bir ticari uygulama olarak görüldü. Oysa bu gibi durumlar, piyasadaki arz ve talep dengesizliği daha da artmasına sebep oldu. Öte yandan, bayilerin araçları adil bir kâr marjı ile satışa sunmaları gerektiğinde, bu durum bazen farklı algılanabiliyor ve hatta anormal olarak nitelendirilebiliyor. Bayiler, düzenli işletme giderleri, personel masrafları, finansal yükümlülükler ve stok yönetimi gibi pek çok maliyetle karşı karşıya kalırken, ürünlerini belli bir kâr oranıyla satmak zorundalar. Ancak, bazen tüketici algısında, bayilerin kazanç elde etme ihtiyaçları geri plana atılabiliyor ve kâr oranlarının yüksek olduğu varsayılıyor. Bununla birlikte, bayi kâr marjlarının aslında oldukça şeffaf ve piyasa şartlarına uygun olduğu göz ardı ediliyor.

Bayilerin bu şekilde hedef alınması, genellikle piyasa dinamiklerinin doğru anlaşılmasından kaynaklanabiliyor. Sonuç olarak, aracını bireysel olarak satan kişilerin kâr etmesi doğal bir piyasa pratiği olarak kabul edilirken, bayilerin iş modellerine göre kâr elde etmeleri zaman zaman haksız eleştirilere maruz kalabiliyor. Bu çelişki, piyasa dinamiklerine dair farkındalık eksikliği ve bayilerin rollerinin tam olarak anlaşılabilmesiyle de ilişkilendirilebilir. Bu gereği göz önünde bulundurduğumuzda, sektörümüzün pandemi sürecinde gösterdiği direnç ve doğru ticari uygulamaları anlamak, otomotiv sektörünü hakkaniyetli bir şekilde değerlendirmek için elzemdir.

Fakat yine de tam da bu noktada önemli bir gerçeği adil olmak adına, üzülerek vurgulamam gerekiyor. Aramızda yanlış uygulamalar sergileyen ve araç satışlarını başka hizmet ve ürünlerin satışıyla ilişkilendiren bazı işletmeler de oldu. Bu durumların sayısı oldukça sınırlıydı ve devletimizin denetleyici unsurları bu işletmelere yönelik yaptığı denetim ve incelemeler sonucunda gerektiğinde ağır yaptırımlar uyguladı. Ne var ki, bu az sayıdaki olumsuz örnek bile liyakatla çalışan, Yetkili Satıcılarımızın haksız bir genellemeyle değerlendirilmelerinde de yol açtı.

Yaklaşık beş ay önce, Yetkili Satıcıların karşı karşıya olduğu sorunlarla ilgili bir röportaj verdim. O dönemde, bu olumsuzlukların devam etmesi halinde bayilerin %25'inin kapanabileceğini ve 35-40 bin yurttaşımızın işsiz kalabileceğini belirtmiştim. Bu röportaja özellikle sosyal medya platformlarında verilen tepkilere baktığımızda, bunu üzülerek söylüyorum ki toplumdaki çürümenin nasıl hızla, dalga dalga yayıldığına da tanık olduk. Yapılan hakarete varan yorumlar, bu kadar insanımızın işsiz kalma ihtimalinin sevindirdiği insanları görmek, bize toplumsal çürümenin boyutunu maalesef bir kez daha kanıtladı. Bu nedenle her türlü yanlış, eksikliği ya da doğruyu işaret eden her türden eleştiriyi başımızın üstünde taş ederken bu tarz yorumları ancak esefle karşıladığımızı ve ülkemiz ve toplumumuz adına

üzüldüğümüzü belirtmek isterim. Ancak maalesef yeni çağda kötü ve zarar veren düşünceler, tıpkı rüzgârın taşıdığı bir kıvılcım gibi, bir kez yayıldığında hızla büyüyen bir yangına dönüşmekte, topluma karışıkça bir linç kültürünü yeniden diriltmektedir. Bizler bu nedenle sektördeki paydaşlar arasında şeffaf iletişim kanalları oluşturulmaya ve yanlış bilgilendirmelere karşı proaktif bir duruş sergilemeye de bundan sonraki süreçte özen göstermeye devam edeceğiz. Bayiler, üreticiler ve tüketiciler arasında açık diyalog kurularak, sektördeki gerçek dinamikler doğru şekilde anlatılacak ve olumsuz algılara yer bırakılmayacak.

## Sevgili yol arkadaşlarım

Bizler, bir meslekten fazlasını icra eden kişileriz. Bizler yalnızca satış-para döngüsünde kalan basit bir dişli değiliz. Gönümüzle, ruhumuzla, kimi zaman yaşanacak güzel zamanları, eğlencemizi, sevincimizi, ailelerimizle, sevdiklerimizle paylaşacağımız güzel anları feda ederek mesleğimizi aşkla icra ediyoruz. Nesilden nesile taşınan bir mirasın emanetçileri olarak işimizi tutkumuzla yaşıyoruz. Bugün burada, atalarının izinde ilerleyen 2. kuşak, 3. kuşak, hatta 4. kuşak temsilcilerimiz var. Bayi teşkilatları, zamana direnen ve sabırla kurulan koca çınarlar gibidir; köklerini derinlere salmadan, sağlam bir ağ oluşturmak mümkün değil. Oysa yeni gelen markalar, birkaç ayda bir bayi ağı kurabiliyor. Ancak bu ağ, daha önce başka markalara hizmet etmiş bayilerin devşirilmesiyle oluşuyor. Gerçek anlamda sıfırdan bir teşkilat kurmak ise çok daha emek, özveri ve bağlılık gerektiriyor. Şu anki ekonomik koşullarda otomobil yetkili satıcılığı yapmak, çoğu kişiye akıldışı gelebilir. Bunu bazı rakamlar anlatmak istiyorum; Motorlu kara taşıtların ticareti 2023 yılında brüt satış değeri olarak 2 trilyon TL ile bir önceki yıla göre % 211 artış gösterdi. Faaliyet karının net satışlara oranı ortalama %3.3 oldu. Bununla birlikte, yabancı kaynakların bilançooya oranı ortalama %67.1, kısa vadeli kaynaklar toplamının ise %57.1 olduğunu gördük. Bu rakamlar bir kez daha bizlere sektörün ne derece büyük olduğunu ancak karlılığın düşük, borçluluğun yüksek ve borç vadesinin kısa olduğunu göstermektedir.

Finansal getirilerin başka alanlarda bu kadar yüksek olduğu bir dönemde, aylık stok maliyetinin %4'leri aştığı reel sektörde ticaret yapmaya devam etmek zaten mantıkla açıklanamaz. Bu nedenle burada bir kez daha söylüyorum ki bu bir gönül işidir, bir sevda işidir. Bizler işimizi seviyoruz. İyî günde de, kötü günde de showroomlarımızı açıyor, tutkumuzu sürdürerek satış yapıyor ve servis

hizmeti sunuyoruz. En büyük motivasyonumuz, insanların mutluluğunu sağlamak; bu, bir sanatçının eserinde ruhunu yansıtmaya arzusuna benzer. Umuyoruz ki, üzerimize haksız yere yapıştırılan olumsuz etiketler, kısa zamanda silinecek ve bizler, hak ettiğimiz değerlerimizle toplumun gözünde yeniden canlanacağız.

## Değerli konuklar,

Altını çizmek istediğim bir diğer konu ise distribütörlerimiz. Bildiğiniz gibi biz yetkili satıcılar, bulunduğumuz bölgede bir markanın elçileriyiz. O markayı en iyi şekilde temsil etmekle yükümlüüz ve markanın kurallarına da riayet etmek durumundayız. Ancak şunu hatırlatmak gerekir ki, markalar olmadan bizim bir temsil gücümüz olmayacağı gibi, yetkili satıcılar olmadan da distribütörlerin varlığı anlamını yitirir. Distribütör bir aracın motoru gibidir; yetkili satıcılar ise bu motoru besleyen yakıt. Düşünün ki, bir otomobilin çalışabilmesi için motoru ve yakıtı bir araya getirmek gerekir; aksi takdirde araç ilerleyemez. Satışların zorlandığı her dönemde baskı yapmak, kâr marjlarımızı azaltmak ya da fazla stok yüklemek, yalnızca bize değil, markanın bütününe de zarar verir. Tıpkı bir otomobilin parçaları arasında uyumun sağlanması gibi, distribütörler ve bayiler arasında da bir denge olmalıdır. Bunu her yerde ve her zaman vurgulamaya devam edeceğim. Aksi takdirde, bu denge bozulur ve sonuç olarak sektörün hiçbir bileşeni bu durumdan kazançlı çıkamaz.

Satışların zorlandığı her dönemde bizlere baskı yaparak, kâr marjlarımızı azaltmak ya da fazla stok yüklemek yalnızca bize değil, sizlere de zarar verir. Finansal gücü olan bayilere daha fazla yüklemek ya da standart dışı uygulamalar, bayi ağındaki huzuru bozar. Bir markanın bayileri kendi içlerindeki diğer bayileri rakip olarak görmeye başlarsa, bu sürecin kazananı olmaz. Aynı şekilde, marka ile bayi arasında bir mücadele başlarsa, kaybeden her iki taraf olur. Bunları maalesef dünyada ve ülkemizde acı tecrübelerle yaşadık. 1997 Asya Finansal Krizinde, 2000'de internet tabanlı şirketlerin hisse değerlerinin aşırı yükselmesinde, 2008 Küresel Finansal Krizinde Bayilere yapılan baskılar, kâr marjlarının düşmesine ve birçok bayinin iflasına yol açtı. Ancak ben biliyorum ki geçmişte yaşanan bu zorluklar bize önemli dersler de sundu. Bu krizlerden çıkardığımız derslerle gönül rahatlığıyla diyorum ki şimdi birlik olma zamanıdır. Bizler, her birimizin katkısıyla daha güçlü bir yapıya dönüşebiliriz ve bunu da başaracağız. İşbirliğimiz, sadece pazar koşullarında değil, gelecekte elde edilecek fırsatlarda da bize güç katacaktır.





**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ****Değerli misafirler**

Bir diğer mesele de, devlet kurumlarının bizlere yaklaşımı. Elbette denetleneneceğiz. Üstelik bu yalnızca modern bir hukuk devleti olmanın gerekeni değil aynı zamanda bizlerin de eksikliklerini görmesi için bir fırsattır. Elbette denetleneneceğiz. Hesap vereceğiz, vergilerimizle ülkemize katkı sunacağız. Çünkü Türkiye Cumhuriyeti bir kabile devleti değil. Türkiye Cumhuriyeti Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK'ün kurduğu bir hukuk devleti. Sektörümüzün bu anlamda tek bir endişesi, kaygısı ya da çekincesi yoktur. Denetlenmeyen, şeffaf olmayan hiçbir kurum ve kuruluşu güvenilir bulmadığımızı da buradan belirtmek isterim. Devletimizin denetimleri, toplumun huzuru ve adaletin sağlanması için birer pusula gibidir; bu pusulanın doğru çalışabilmesi içinse adaletin terazisinin dengede tutulması şarttır. Adil bir denetim, toplumun çeşitli kesimlerinin haklarını gözeterek, bireylerin özgürlüklerini kısıtlamadan, ama aynı zamanda sorumluluklarını da hatırlatarak yürütülmelidir. Zira adalet, yalnızca kuralların harfiyen uygulanması değil, aynı zamanda insani değerlere saygı gösterilmesi anlamına gelir. Bir toplumda denetim mekanizmaları, güç ve otoritenin suiistimalini engelleyen bir siper görevi görürken, eğer adil bir şekilde işletilmezse, bu siper çatlayacak ve toplumun güveni sarsılacaktır. O halde, devletin denetim süreçlerinde adil bir yaklaşım benimsemesi, toplumsal barışın ve sürdürülebilir gelişimin teminatıdır; çünkü adalet, yalnızca bir erdem değil, aynı zamanda toplumsal sözleşmenin de kalbidir.

Bu nedenle bir bayinin denetlenmesi sırasında adeta kusur arama yarışına girilmesi son derece yanlıştır. Maalesef denetlenmelerimiz bizde kimin daha fazla ceza yazacağını yarış gibi bir imaj bırakmaktadır. Üstelik haksız olduğu çok açık olan ama yine de kesilmiş olan cezalar üzerine konuştuğumuzda "Biz ceza yazalım, siz itiraz edin, haklıysanız geri alırsınız" yaklaşımıyla karşılaşmakta ve güven duygumuz daha fazla zedelenmektedir. Üstelik böyle bir durum yalnızca zaten oldukça hantallaşmış olan hukuk sistemimizi gereksiz yere meşgul etmeyecek aynı zamanda bizlerin de üretim ve hizmete ayıracağımız vakti tüketecektir. Hatırlatmak isterim ki, 2023 yılında motorlu taşıtların ÖTV geliri, toplam vergi gelirleri içerisindeki payı %9.8 olarak gerçekleşti.

Her işlemi kayıtlı yapılan, giriş çıkışları açık net olan bir sektörün bu denli incitilmesi öncelikle motivasyonumuzun kırılması ve hizmet sektörünün aksamasına neden olacaktır.

Sonuç olarak, buradan bir kez daha belirtmek istiyorum ki adaletin temeli güven üzerine inşa edilmiştir. Güven bir kez zedelenirse, sistemin tüm mekanizmaları olumsuz etkilenecektir. Dolayısıyla denetimlerin asıl amacı, suçlu aramak değil, birlikte daha sağlam ve sürdürülebilir bir yapı kurmak olmalıdır. Geleceğimizi daha güçlü inşa etmek için, "cezalandırıcı" bir devlet anlayışı yerine yapıcı bir diyalog ve anlayışla hareket eden bir devlet anlayışını yerleştirmeliyiz. Kuşkusuz bu anlamda iş birliğimiz sadece sektörümüze değil, ülkemize de önemli yararlar sağlayacak ve başta sektörümüz olmak üzere birçok alanda yeni başarıların önünü açacaktır. Yetkili satıcılar olarak bizler, toplumun önünde olmayı ve şeffaf bir iletişim kurmayı alışkanlık haline getirdik. Bu yaklaşımımız, yalnızca işimizi değil, aynı zamanda toplumla olan ilişkilerimizi de güçlendirmektedir. Felsefeci Levinas'ın "başkasıyla yüzleşmek, insan olmanın temelidir" sözü bize, diğerlerinin ihtiyaçlarına duyarlı olmanın ve birlikte hareket etmenin önemini bir kez daha hatırlatıyor. Bizler birlikte hareket ederek, toplumsal sorumluluğumuzu artırmayı ve daha sağlıklı bir iletişim ve paylaşım ağı oluşturmayı hedefliyoruz. Bugün kongremizde yaşanan zorluklara kısmen değinmiş olsam da, işimizi derin bir tutkuyla, aşkla yapmaya çalıştığımızı ve hiçbir zorluğun bizi bundan vazgeçiremeyeceğini belirtmek isterim. Yakın gelecekte bütün bu engelleri geride bırakarak, daha kaliteli hizmetler sunacağımıza olan inancımız tamdır. Otomobil, insanlık tarihinde bir ara yüz olarak varlığını sürdürdüğü sürece, onu müşterisiyle buluşturacak birileri de olacaktır. Bu ancak Simone Weil'in "sahici bir yaşamın sırrı, diğerlerinin ihtiyaçlarına duyarlı olmaktır" sözünde kastettiği gibi, kendimizi ve başkalarını anlama süreciyle olacaktır.

**Değerli konuklar**

Bugün kongremizi gerçekleştirmenin haklı gururunu yaşarken yaklaşık 1 ay kadar önce ani bir haberle sarsıldık. Aramızdan ayrılan sevgili dostum, meslektaşımız ve derneğimizin eski başkanlarından Tarık TAŞAR'ı da sevgi ve rahmetle anmak istiyorum. Kendisine bir kez daha Allahtan rahmet, ailesine ve sevenlerine sabırlar diliyorum.

Sevgili Tarık TAŞAR'ı ve onunla birlikte ebediyete intikal etmiş her bir arkadaşımızın ve meslektaşımızın geçmiş dönemlerdeki katkılarının farkında olarak gerçekleştirdiğimiz bu kongremizde sektörümüze farklı açılardan da bakma fırsatını bulacağız. Bir panelde, birleşerek büyüyen gruplar karşısında yetkili satıcıların nasıl konum alacağını tartışırken, klasik bayilik sistemi ile acentelik sisteminin dinamiklerini irdedeleyeceğiz. Bunun yanı sıra, satış sonrası hizmetlerin geleceğine, özellikle elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte bizi bekleyen gelişmelere de ışık tutacağız. Ardından, Çin otomobil pazarını ve Çinli markaların yükselişini inceleyeceğiz. Çin pazarı hakkında bilgi almak üzere Şangay Çin Amerikan Ticaret Odası Başkanı Bill RUSSO'yu dinleyeceğiz. Ayrıca, her zaman yanımızda olan değerli sponsorlarımızın konuşmalarını dinleyeceğiz ve son olarak, sevgili hocamız Prof. Dr. Sinan CANAN, stres altında çalışmak ve belirsizlikle baş etmek konusunda bize önemli bilgiler verecek.

Kongremizin verimli ve başarılı geçmesini yürekten diliyorum; umuyorum ki buradaki paylaşımlar, fikir alışverişleri ve tartışmalar, sektörümüzü daha ileriye taşıyacak önemli adımlar atmamıza yardımcı olur. Hepinizi tekrar aramızda görmekten büyük mutluluk duyuyorum, hoş geldiniz!

VOLVO



## Tam yeri. Tam zamanı.

Neden değişimi bekleyesiniz ki? Lüks plug-in hybrid SUV'mizle günlük seyahatlerinizi hemen elektrikli hale getirin.



## TİCARET BAKAN YARDIMCISI SN. MAHMUT GÜRCAN OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ'NDE



Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut GÜRCAN, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ

**2024 yılı OYDER Otomotiv Zirvesi'ne katılan Ticaret Bakan Yardımcısı Sn. Mahmut GÜRCAN, OYDER Başkanı Dr.K.Altuğ ERCİŞ'in açılış konuşmasından sonra bir konuşma yapmıştır; Sayın Bakan Yardımcısı konuşmasında, bakanlık olarak özellikle sektörlerle bir araya gelmeye özen gösterdiklerinin altını çizmiştir.**

Sayın OYDER Başkanımız, çok kıymetli yönetimi, sektörün çok kıymetli temsilcileri hanımefendiler, beyefendiler Ticaret Bakanlığı olarak görev ve yetki alanımız kapsamında sektör temsilcileri ile muntazam olarak bir araya geliyoruz. Bugün de OYDER Otomotiv Zirvesi'nde bu vesileyle bir araya gelmekten büyük bir memnuniyet duyduğumu ifade etmek istiyorum. Hepinizi saygı ve hürmetle selamlıyorum. Öncelikle sözlerime başlamadan önce, dün Ankara'da TUSAŞ'ta yaşanan menfur terör saldırısını nefretle kınadığımı, orada vefat eden şehitlerimize Allah'tan rahmet, yaralılarımıza da acil şifalar dilediğimi ifade ederek sözlerime başlamak istiyorum.

Uzun yıllardır dış ticaretimizde lokomotif bir rol üstlenen Otomotiv Ana Sanayi 2023 yılında 19.4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir. Sektörde yan sanayi dahil toplam ihracatımız 35 milyar dolar olarak geçtiğimiz yıl gerçekleşmiştir. 2024 yılında ise ilk 9 ayda %5.3'lük bir büyüme ile 26.9 milyar dolar bir rakamı elde ettik. Bu geçtiğimiz bütün yılların üstünde tarihi bir rekor kırılmıştır. Bu vesileyle bir arada bulunduğumuz tüm sektör temsilcilerimizi tebrik ediyorum ve başarılarının devamını diliyorum. Son yıllarda ardı ardına yaşanan küresel krizler özellikle 2019'dan sonra yaşanan pandemi krizi biraz evvel Sayın Başkanımızın da bahsettiği, ardından bölgemizdeki çatışmalar,

savaşlar, Ukrayna Rusya arasındaki çatışmalar, gene bölgemiz Ortadoğu'daki yaşanan çatışmalara rağmen; otomotiv üretiminde dünyada son 5 yılda 15. sıradan 13. sıraya yükselmemiz bizlerin doğru bir istikamette olduğunu göstermektedir. Ülke olarak otomotiv üretim piyasasında yaşanan teknolojik değişikliklere hızla uyum sağlayarak elde ettiğimiz bu üretim ve ihracat gücünü korumakta kararlıyız. Güçlü sermaye yapısı, nitelikli iş gücü stratejik coğrafi konumu ve yüksek kalite standartları ile Otomotiv Sanayimiz, uluslararası pazarda güçlü ve rekabetçi bir aktör konumundadır.

Otomobile olan talebin artmasıyla, 2023 yılından bu yana Çin'de yapılan elektrikli konvansiyonel ve hibrit binek otomobili ithalatında önemli artışlar olduğunu gözlemledik. Bu durumda Çin'den ülkemize yapılan ithalatın dizginlenebilmesi için bazı tedbirler aldık. Sektörümüzün rekabet gücünü koruma yönünde bazı adımlar attık. Bu bağlamda Çin menşeli otomobillerin ithalatında 7 bin dolardan az olmamak üzere %40 araç başına ve ilave gümrük vergisi getirdik. Bu önlemler yılın ilk yarısında gözlemlenen ithalatın düşüşü ile sektörümüz için olumlu etkiler göstermeye başlamıştır. Elektrikli araç ithalatında ise Avrupa Birliği ve Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığımız ülkelere %10 Çin'e %40 olarak ilave gümrük vergisi getirilmiştir. Ayrıca Avrupa Birliği ve Serbest Ticaret Anlaşması kapsamı dışındaki ülkelerde yapılan ithalatlarda izin belgesi aranmaktadır. Yerli sanayimizi koruyan bu düzenlemeler, ülkemizin elektrikli araç dönüşümüne stratejik bir katkı sağlamaktadır. Bununla birlikte tüketici güvenliği ve satış sonrası hizmet kalitesi, 29 Aralık 2023 tarihinde yeni düzenlemeleri devreye aldık. Bu düzenlemelerle

ithalatçıların 7 bölgede 20 servis istasyonu kurması, araç üreticilerin ülkemizde yerleşik bir temsilci buldurması, her marka için bir çağrı merkezi kurulması ve araçların Türk Standartları Enstitüsü tarafından belgelendirilmesini zorunlu hale getirdik. Hibrit araçlar ve eşya taşımaya mahsus elektrikli taşıtlarda bu düzenlemelerin kapsamına alındı ve bu araçların ithalatında izin belgesi aranmaya başlandı. Pazarda güvenli ve istikrarlı bir talep ortamının oluşturulması sektörün sürdürülebilir ve rekabetçi bir ticaret yapısı kavuşması için azami önem arz etmektedir. Otomotiv sektöründe yaşanan, geçtiğimiz yıllarda özellikle pandemi döneminde, aşırı fiyat artışları ve stokçulukla mücadele etmek için; tüketici mağduriyetini ortadan kaldırmak ve sektörde rekabetçi adil ve istikrarlı bir piyasa yapısını yeniden tesis etmek için, bakanlık olarak birçok düzenlemeyi geçtiğimiz yıllarda yürürlüğe koyduk.

Ayrıca stokçuluk kapsamında gerçekleştirdiğimiz denetimler sonucunda 2023 ve 24 yılında 66 firmaya 285 milyon liraya aşkın bir ceza uygulandı. Bu firmaların ikinci el motorlu kara taşıtı alım belgeleri de bir yıllığına askıya alındı. Buna ilaveten yetki belgesiz olarak ikinci el motorlu kara taşıtı ticarette bulunduğu gerekçesiyle 730 gerçek ve tüzel kişinin savunmasını talep ettik. Bunlardan 86'sında idari para cezası uygulandı ve bu konuda incelemelerimiz halen devam ediyor. Savunmalarını aldığımız firmalarla ilgili bu incelemeyi devam ettiriyoruz. Burada gerçekten özellikle geçtiğimiz yıllarda, birçok kişinin yetki belgesi olmadan araç ticareti yaptığını; spekülasyon fiyat artışlarına sebebiyet verdiğini tespit ettik.

Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkındaki Yönetmelikte yaptığımız değişiklikte haksız ticari uygulama olarak kabul edilecek faaliyetleri de tanımlayarak, distribütörlere de bazı yükümlülükler getirdik. Burada özellikle distribütörlerin yetkili satıcıyı 1 ay içinde son 3 yıllık satışlarının aylık ortalamasından fazla taşıtı almaya zorlamamasını, fatura tarihinden sonra taşıtı fiyatında artış yapmamasını, taşıtı 15 gün içinde yetkili satıcıya teslim etmesini, yetkili satıcının satışlarını ve kampanyalara katılımlarını mal ve hizmet alımı gibi şartlara bağlamamasının kurallarını getirdik. Yetkili satıcılara da bazı kurallarımız oldu. Yetkili satıcılarla alıcılar arasındaki kurallarımız da var. Burada da yetkili satıcıların alıcılar tarafından vergisi ödenen taşıtın fiyatını artıramamasını, 15 gün içinde taşıtı teslim etmesini, kısmi ödeme yapılan taşıtların 45 gün içinde alıcıya teslim edilmesini, kısmi ödemeye ilişkin sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren 14 gün içinde herhangi bir gerekçe

göstermesizin de cezai şart ödemesizin alıcının siparişi iptal etme hakkını da getirdik. Böylece alıcı mağduriyetlerinin de önüne geçmiş olmaya gayret ediyoruz. Diğer taraftan elektronik ortamda yapılan ihalelerin güvenli ve şeffaf bir şekilde gerçekleşmesi amacıyla ihale öncesine ve sürecine ilişkin ihale platformları tarafından uygulanması gereken asgari kuralları da belirledik. Yine sektörden gelen taleplere istinaden yetki belgesi alınması için gerekli şartlar; özellikle bu ikinci el alım satımlarda yetki belgesi alınması için gerekli şartlar ile ilgili iş yeri açma ve çalışma ruhsatı zorunluluğu vardı. Yönetmelikle bu zorunluluğu kaldırdık. Yani gene iş yeri açma ve çalışma ruhsatları olacak ama biz yetki belgesi verdiğimiz kişilerden bunu aramıyoruz. Belediyelerimiz, yerel yönetimler, bu şartları onlardan arayabilirler ama biz yetki belgesi zorunluluğu arasında bu şartı çıkardık. Ayrıca 1 Mart 2025 tarihine kadar yapılacak olan yetki belgesi başvurularına lise mezuniyeti mecburiyetini de askıya aldık. İlkokul mezunlarına 1 Mart 2025 tarihine kadar yetki belgesi vereceğiz. Buna ilaveten 27 Eylül 2024 tarihi itibarıyla ikinci el araçların alım satımında noterlerde güvenli ödeme sistemine geçiş yaptık ve burada da yaşanan birçok mağduriyet oluyordu. Noterlerde vatandaşın imza attıktan sonra parayı alamaması gibi veyahut da işte parayı başka iban hesabına yollayıp bazı dolandırıcılıklarla çok sık şekilde karşılaşıyorduk. Burada da güvenli ödeme sistemini hayata geçirdik. Bununla ilgili tabii ki bazı sıkıntılar yaşanıyor. Özellikle sigortalardaki araçlarla ilgili perte çıkmış veyahut da hurdaya çıkmış, çekme belgeli araçların satışı ile ilgili muafiyetler getiriyoruz. Sektörle çok sık zaten bir aradayız her hafta otomotiv sektörü ile ilgili toplantılar yapıyoruz. Önümüzdeki günlerde gene yapacağız. Yani bir karar alıyoruz ama gene bu kararın işleyişini de çok yakından takip ediyoruz. Çünkü sektördeki tıkanlıkları açmak bizim vazifemiz oldukça aldığımız kararlarla herhangi bir tıkanlığa sebep veriyorsak, bunu da en kısa sürede sektörümüzle bir araya gelerek gidermeye gayret ediyoruz. Biz ekonomimizi geliştirme yolunda bakanlık olarak var gücümüzle çalışmaya ve yanınızda olmaya devam edeceğiz. Bu düstur ile çıktığımız güçlü Türkiye'ye hizmet yolunda sivil toplum kuruluşlarımızla sıkı bir iş birliği içerisinde olduğumuzu ifade etmek istiyorum. Önümüzdeki dönemde sivil toplum kuruluşlarımızla daha sık bir arada olmayı ümit ediyor. Bugün bir araya gelmemize vesile olan OYDER Başkanımıza, onun çok kıymetli yönetimine, bu zirveye iştirak eden, burada sunum yapacak olan çok kıymetli panelistlerimize, hocalarımıza ayrıca çok teşekkür ediyorum. İnşallah bu

zirvenin sektöre daha büyük güç katacağına inancımız tam. 5 yıl aradan sonra gerçekten bu şekilde bir toplantının gerçekleştirilmesi bizler için çok önemli. Ben hepimizi saygı sevgiyle selamlıyorum. Toplantımızın hayırlara vesile olmasını diliyorum ama sözüme son vermeden de Ticaret Bakanlığı olarak tüm sektörlerde olduğu gibi, otomotiv sektöründe de kapımız sizlere her zaman açık. Sorunları yerinde irdelemeye, sorunları gidermek için; genel müdürümüz, genel müdür yardımcımız, daire başkanımız, uzmanlarımızla her zaman sizlerin yanında olduğumuzu bir kez daha ifade etmek istiyorum. Hepinizi selamlıyorum. Hayırlı günler diliyorum. Sağ olun, var olun.





## SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİLİ SATICILIK PANELİ

Sinan ÖZKÖK, Altan AYTAÇ, İbrahim ANAÇ, Sabri SÖZEN, Şükrü BEKDİKHAN



OYDER Otomotiv Zirvesi kapsamında gerçekleşen, Yetkili Satıcılık Mesleğinin Sürdürülebilirliği konulu panele, 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** katıldılar. Moderatörlüğünü **Sn. Sinan ÖZKÖK**'ün yaptığı panelde, panelistler otomobil dünyasında var olan ve yakın gelecekte olması muhtemel konuları ele adılar. Ayrıca dinleyiciler, panel süresince merak ettikleri soruları yazılı olarak moderatör aracılığıyla sorabildiler.

Sinan ÖZKÖK panel konularını tanımlayarak sözlerine başladı; "Önümüzdeki dönemde bizleri neler bekliyor. Sürdürülebilir Yetkili Satıcılık dediğimizde sektör nereye gidiyor? Yetkili Satıcılık nereye gidiyor? Bunlardan bahsedeceğiz. 5 sene sonra tekrardan birlikteyiz. Bir kere 5 sene çok zorlu geçen bir 5 seneydi. 5 senede neler neler oldu yani bir durun düşünün, şöyle arkaya bakın 5 sene önce 2019'dan bugüne kadar Covid geçti. Ondan sonra bir sürü krizi tekrardan atlattık birlikte ve yeniden bir aradayız. Belki tanıyanlar vardır ama tanımayanlar için çok kısaca kendimi tanıyım. 2019'da ben de Türkiye'den ayrıldım. Hindistan'a Nissan başkanı olarak gittim. 2022'de de Nissan Avrupa Afrika Ortadoğu bölgesine satış ve pazarlama başkanı olarak atandım. Merkeze geldim 1 Ekim itibarıyla de kurumsal hayatımı kapatıp başka bir yol ile devam edeceğim."

## Yetkili bayiler ParçaPazarı.com'da yerlerini alıyor!

Otomotiv değer zincirinin en önemli yapı taşlarından olan yetkili bayiler için **ParçaPazarı.com**'da özel alan açıyoruz!



**İster otomatik entegrasyon ister manuel dosya transferi ile, satışa sunmak istediğiniz yedek parça stoklarınızı ParçaPazarı.com'un kayıtlı 10 binden fazla müşterisi ile buluşturuyoruz!**

Bu iş birliği ile hem banko/dış yedek parça satış hedeflerinizi yakalamanıza, hem de sizlere yük oluşturan az hareketli/hareketsiz stoklarınızı değerlendirmenize yardımcı oluyoruz.

Detaylı bilgi almak için **Müşteri Destek Hattımızı** arayabilir veya kurumsal web sitemizdeki "**Bize Ulaşın**" formunu doldurarak bizimle iletişime geçebilirsiniz.

Müşteri Destek Hattı

**0(850) 399 7272**

[destek@parcapazari.com](mailto:destek@parcapazari.com)



QR kodu okutarak  
iletişime geçebilirsiniz.

**BORUSAN**  
KURULUŞUDUR

**ParçaPazarı**  
.com





Önümüzdeki dönemde markalar sektörü nasıl değerlendiriyor ve bu bağlamda da yetkili satıcılarla olan ilişkinizi nasıl değerlendiriyorsunuz diyerek başlayalım;

**ALTAN AYTAÇ:** Öncelikle ben de sizleri sevgiyle, saygıyla selamlıyorum. Davet için teşekkür ediyorum. Sinan'la da özellikle ağustos ayında görüşmüştüm belki burada olamayacaktım. Bir toplantıyla çakışma da oldu. Dün de önemli toplantı vardı bayilerimizle beraber, dolayısıyla ben biraz sınsım. O yüzden de aslında zor bir durumdayız, Avrupa'ya da girelim. Türkiye pazarına da süreyi de iyi kullanarak söyleyeyim. Şimdi ben iç karartıcı



bir yerden girmek istemiyorum; çok fazla var zaten şuradan başlamak istiyorum. Biz şimdi bütün aylık toplantılarımıza, şirkete bakarken senin dediğin gibi yani distribütörlerde de karlılık çeşitleri azaldı. Ama neyle mukayese ettiğimizde önemli. Sayın Başkan sabah pandemi öncesi dönemler ile mukayese etti. Bizde ticari sonuçlar hiç değişmemiş pandemi döneminde aynı karlılık devam etmiş. Ama sonrasındaki dönem böyle bir yükselişten sonra yani şirket olarak değil de sistem olarak bahsediyorum. Karlıklar artmış ama belki müşteriye giden kısmı azalmış. Ancak bizim tarafa baktığımızda mukayese ettiğimiz dönem Türkiye'nin rekor dönemiydi Yani hem adet açısından, hem karlılık açısından bütün işlerini iyi gittiği, istisnai bir dönemdi. Bu durum önümüzdeki dönemi de etkileyebilir. Avrupa pazarları bu belirsizliği koruyor veya Avrupalı markaların Avrupa dışındaki satışları da belirsizliği koruyor. Yani üretim kapasiteleri düşmüyor belki ama baktığın zaman pazarları daralıyor. Hem Avrupa da hem Avrupa dışında mesela uzak doğuda çok önemli satış yapan Avrupalı markalar şimdi burada zorlanıyorlar. Dolayısıyla kapasite fazlası da çıkıyor. Arz yüksek olduğu dönemde ne yapacaksınız ya arzı daraltacaksınız ya masrafları kısacaksınız ya da talebi de körükleyeceksiniz. Ben açıkçası şu anki dönemi ve önümüzdeki dönemi bu açıdan, talebin ne kadar körüklenebileceği anlamında belirsiz görüyorum. Karlılıklar eriyor. Bu yılın ilk üç ayı ÖTV Muafıtan çok etkilendi onun rüzgarı vardı. Yoksa bu sene düşük

bazlar diyorduk. İkinci çeyreğe baktık ne dedik GSR II güvenlik normlarının etkisi görüldü.6-7 Nisan'da alınan kararlar bu sene seri sonu uygulamasına geçiyoruz dedik hiç kimse hazırlık yapmamıştı. Bu nedenle elde stoklu yakalanan markalar, herkes başladı



kampanya yapmaya. 7 Temmuz sonrasında sıkıntı yaşamamak için, yılın üçüncü çeyreğinde de yine bu kampanya fırtınaları devam etti. Dolayısıyla pazarı bütün bunlar körüklüyor. Sayın Başkanın da dediği gibi önümüzdeki dönemde, en az maliyet, en çok performans ve bu dönemi tutturulabilir bir karlılıklarla götürmemiz gerekiyor. Avrupa denkleminde ben biraz böyle bakıyorum.

**İBRAHİM ANAÇ:** Herkese merhaba, davet için ben de çok teşekkür ederim sağ olun. Şimdi biraz Avrupa'daki duruma bakalım. Aslına bakarsanız bence batılı üreticiler kendi başlarına çok büyük bela aldılar. Aslında "95 gramlık" emisyon regülasyonu çok katı bir regülasyon ve otomobil



## Yeni Nissan Qashqai Ališılmışa meydan oku



\*Belirtilen kampanya Designpack Mild Hybrid 4x2 versiyonunda geçerlidir. Kampanyanın geçerli olduğu versiyonların WLTP ortalama CO<sub>2</sub> salımı 118-158 g/km, yakıt tüketimi 5,2-7,0 lt/100 km aralığındadır. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirtilmiştir. Ayrıntılar [www.nissan.com.tr](http://www.nissan.com.tr)'de.

### NISSAN OTOMOL ÇAYYOLU

Erler Mah. Dumlupınar Blv. No: 408 Etimesgut / ANKARA  
444 0 976 | [www.nissanotomol.com](http://www.nissanotomol.com)

### NISSAN OTOMOL ÇANKAYA

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





üreticileri tarafından da Avrupa Parlamentosu'ndan Avrupa Komisyonu'ndan defalarca söylendi, uyarıldı ama dinlemediler. Çünkü oy verenler arasında hiç otomobil üretmeyen ülkeler var. Onların umurunda bile olmadı ve regülasyon çıktı. Tabi bu regülasyona uyum sağlamak için termik motorları bitirmek, bunun yerine hibrit ve elektrikli motorları üretmek zorunda, kaçınılmaz oldu. Tarihte ilk defa büyük ihtimal otomobil tarihinde teknolojik bir transformasyon, üreticilerin kendi isteğiyle değil ama kanun koyucuların ya da regülatörlerin zorlamasıyla oldu. Yani sektörün karşılaştığı durumu aslında üreticiler çok tercih etmediler. Ancak istememiş de olsalar o yola girmiş oldular. Bu durumda Altuğ Başkan konuşmasında distribütörlere haklı bir uyarıda bulundu. Ancak şunu da unutmamak lazım, pandemi koşullarından distribütörlerin tüm tedarikçileri de etkilendiler ve girdi maliyetleri son derece büyük bir şekilde arttı. Yani üreticilerin üzerindeki maliyetler bayağı artmış bir durumda. Bir de hibrit araç dediğiniz zaman şunu unutmamak lazım, araçta iki tane motor var. Yani var olan motorun yanına bir motor daha koyuyorsunuz. Yani işin özü bu elektrikli araca baktığımız zaman onunla ilgili şöyle bir egzersiz yapmanızı tavsiye ederim; bu araçlar aslında büyük ölçüde sübvansiyon edildiği için biz bunları satabiliyoruz. Şu anda Avrupa'daki sıkıntı devletlerin sübvansiyonu yavaş yavaş azaltmasından kaynaklanmakta. Sübvansiyonların fiyat seviyelerinde böyle bir talep bence şu an için oluşmuş değil, belki ileride oluşabilir. Türkiye'de de aslında bizim işimiz zorlaşacak, çünkü birçok üretici firma yavaş yavaş termik motorları sonlandırıyor. Herkes hibrit ve elektrikli araç üretmeye başladı. Kaçınılmaz bir yola girmiş durumdayız. Sonuç itibarıyla Türkiye'deki otomobil pazarı 1 milyar seviyesine oturmuş vaziyette; bunun çok gerileyeceğini düşünmüyorum. Buradaki en büyük sıkıntı Altan Bey'inde ifade ettiği üzere, çok olağanüstü dönemleri referans alıyoruz. Biz mevcut durumu zaten önceleri yaşıyorduk. En büyük fark şu anda paranın maliyeti çok yüksek. Yani hiçbirimizin daha önce tecrübe etmediği kadar gayet yüksek bir para maliyeti var. Paranın maliyeti daha makul olsa durum daha yönetilebilir.

**Sinan ÖZKÖK:** Bu arada 2025 teki 95 gr. bunun neden üzerinde duruyoruz bunun sektöre baskısı Yaklaşık 15 milyar Euro. Eğer

ki burum değişmezse mevcut durumda gittiğinde, sektördeki bütün markalar önümüzdeki sene ya ceza ödeyecek ve daha fazla elektrik üretecek ya da daha az içten yanmalı motorlu araç üretecek. Bunun rakamsal karşılığı 2 milyon adet az üretip satacaksın, böyle bir durumla karşı karşıyayız .

**Sabri SÖZEN:** Arkadaşlarım marka tarafından anlattılar ben de biraz tüketici tarafından olaya bakayım. Özellikle pandemi dönemi ile birlikte Avrupa'da alışık olmadıkları bir enflasyon ve faiz artışları dönemi yaşandı ve bu insanların üzerindeki alışveriş iştahını çok ciddi bir oranda azalttı. Avrupa'daki tüketicilerin alışkanlıkları çok ciddi boyutta değişti. Ben buna bizzat yaşadığım ülkelerde de şahit oldum. İnsanların yemek alışkanlıkları değişti. Kredi maliyetleri beklenmedik bir ölçüde artışa girdi. Bu da doğal olarak talebi azaltmaya doğru yöneltti. Bu durumun diğer bir etkisi de pandemi ile birlikte talep patlaması yaşanması oldu. Avrupa'da arz daralması olduğundan, şirketler arz kısıntısını önce filo şirketleriyle yaptılar. Dolayısıyla filolarda arzı karşılayamayınca talepler ertelendi. 2024'ün ilk 6 ayında Avrupa'da daha çok ertelenen filo talepleri öncelikli karşılandı. O yüzden bir artış gibi görünse de, sonradan filo talepleri artık bir doygunluğa ulaştığında, gerçek tüketici talepleriyle karşı karşıya kalındığında, sektördeki talebin bu kadar yüksek olmadığı görüldü. Özellikle elektrikli otomobillerde olan sübvansiyonların bitmesiyle, İbrahim Bey'in de bahsettiği gibi tüketici talebinin pazarın bu yönünde sınırlı olduğunu gördük. Diğer bir sebepte



elektrikli otomobillerde insanların ilk 2, 3 sene deneyimledikten sonra karşılaşmaya başladıkları ikinci el değerinin belirsizliği ve bunun etkilerinin yeni yeni görülmeye başlanması. Bu da elektrikli otomobillere karşı iştahı bir nebze azalttı.

**ŞÜKRÜ BEKDİKHAN:** Ben de davet için çok teşekkür ediyorum. Herkese de çok güzel bir toplantı diliyorum. Ben durumu şöyle tarif ediyorum. Aslında Avrupa'ya veya tüm otomotiv sektörünün yöneticilerine baktığınız zaman; bugün nereye giderseniz gidin, hepsi çok başlı bir ejderha ile mücadele ediyor. Çok başlı bu ejderha, hangi kollara sahip dediğiniz zaman birinci koldan bahsettik. Tekrara düşmeyelim, enflasyon bazlı maliyet artışları

**“ Türkiye otomotiv pazarı son 30 yılda pek çok krizler gördü. Bunları aşmanın en etkili yolu, birlik olarak hareket etmek. ”**

var. Pandemi döneminde maliyetler de çok arttı. Lojistik, üretim maliyetleri ve dolayısıyla üreticilerin maliyetleri de arttı. Bunu kontrol altına almaya çalışıyorlar ve bunun tabii ki fiyatlara yansımaları engellemeye çalışıyorlar. Bir diğer yandan kontrol almaya çalıştıkları şey dijital transformasyon. Sektör 140 yıldır neredeyse kendi içinde sabit kalmış bir sektör. Çok büyük bir değişime uğramış ama bugün dijital veya fiziksel alanlarda dönüşüme uğramayan hiçbir sektör kalmadı. Son 5 yıldır bu ihtiyaç kapımıza dayandı ve otomotiv yöneticilerinin dijital dönüşümü, fiziksel dönüşümü ve müşteri taleplerinin dönüşümü yönetmesi gerekiyor. Üçüncüsünü sizler de söylediniz, pazarda oyuncular var. Çin buradaki en önemli olanı. Çin son 5-10 yılda hatta pandemi döneminin yükselen adetleriyle karşımıza çıkıyor. Aslında var olan otomobil dünyası Çin'de başarılı olamazsa genel anlamda otomotivde başarılı olmanın mümkün olmadığını da görüyor. Bu hiç kolay değil, çünkü 120-130 senedir benzinli dizel dışında pek bir seçeneğimiz olmayan bir ürün gamımız vardı. Şimdi ise geçmişten neredeyse hiçbir deneyimini alamayacağınız yepyeni bir elektrikliye dönüşüm dönemi var. Ülke olarak bizim zorluklarımız bize yeter diyorum. Biz aslında bir umut ülkesiyiz, bizi dışarıda tarif ettiğimiz zaman yerden kalkmayı en iyi bilen ülke ve ülke yöneticileri, çalışanları biziz deriz. Çünkü pek çok defa yere düşmüşüzdür ama bir şekilde kalkmasını da bilmişiz. Birbirimizin elini tutarız buradaki paydaşlarla bir araya

geliz ve deriz ki ya bu dönemi birlikte atlatmamız lazım. Hadi birbirimize destek olalım ve o destekle beraber biz son 20 yılda 30 yılda yaşadığımız pek çok krizi birlikte el ele atlatmışızdır. Burada gerek bayi tarafı olur, gerek üretici distribütör tarafı olur, hepsi bu alışkanlıktadır. Ben eminim ki biz buradaki sektör paydaşlarıyla birlikte dayanışma içerisinde bu dönemi de atlayacağız. Kısaca ben umutluyum. Her ne şartta olursa olsun zor dönemler olacaktır ve onun üstesinden de gelmek sizlerin, bizlerin, buradaki bu salondaki bütün otomotiv paydaşlarının işi diye söyleyebiliriz.

**Sinan ÖZKÖK:** Sohbetimiz devam ederken salondan sorular da geliyor, soruları benim sorularımın içine entegre etmeye çalışıyorum. Bir konu daha var gördüğümüz; şu anda pazardaki gelişmelerden çok markalılık var. Yani artık grupların içinde birçok markayı birlikte görebiliyoruz. Şöyle bir baktığımız zaman Stellantis grubunda 14 marka görüyoruz. Volkswagen grubunda 9 marka gibi. Bu çok markalılık konusunda markaların ya da grupların yetkili satıcılardan beklentileri ne şekilde?

**İbrahim ANAÇ:** Bu yola çıkarken en büyük hedef verimlilik sağlamak, yetkili satıcılar açısından baktığımızda, yani nitekim ikili marka yaptığımız zaman %20, üçlü marka yaptığımız zaman %30-40 kadar genel





“Yarının otomotiv sektöründe yine ayakta durmak için, mutlaka hep birlikte dönüşmemiz gerekiyor.”

giderlerin dağılımında verimlilik gözlemliyoruz. Çok fazla markanın bayiliğini yapmak isteyen yatırımcılar var. Bu çok iyi bir şey ama bazen kendi kapasitenin çok üzerinde sayıda markayı temsil etmeye çalışıyorlar. Bu sefer bir sürü mutsuz marka oluyor, kendileri de mutsuz oluyorlar. Kapasite dediğimiz zaman, tesisin metrekaresi değil, yönetim kapasitesi ve finansal kapasiteyi kastediyorum. Ayrıca sizin zamanınız da çok önemli, eğer profesyonel bir organizasyonunuz yoksa bu çok zor bir iş. Çok markalılık da sermayedar, yönetim kurulu başkanı gibi hareket etmesi lazım. Günlük operasyondan ziyade finansı denetleyen bir yapı kurması lazım. Aksi takdirde durum gerçekçi olmayacaktır.

**Altan AYTAÇ:** Karlılık konusunda yumurtaları birden fazla sepette tutmak faydalı olur. Dönemsel olarak markaların inişleri çıkışları olur, bunlar artılar. Bir de müşteri portföyü konusu da var. Müşteri portföyü zenginleşir. Ancak her marka farklı bir şey isterse, işi yönetmek, organize etmek çok zor olabilir. Örnek olarak tüm markaların hedeflerini alt alta topladığımızda pazar 2 milyon çıkıyor. Dolayısıyla, her markanın hedefine koşmak çok zorlayıcı olur.

**Sinan ÖZKÖK:** 30 yıllık otomotiv tecrübemin son yirmi yılını bayilerde geçirdim. Şu var sektör dönüşüyor bir kere. Yani sektörde ciddi bir dönüşüm var. Sektörde bu dönüşüm varken sizin kurumlarınızın dönüşmemesi mümkün

değil. Eğer kafanızda o varsa ya biz bu şekilde çok iyiyiz. Bu yapımda gayet sağlam markalarımızı da iyi bir şekilde temsil ediyoruz. Unutun dönüşmek zorundasınız hep birlikte dönüşmek zorundayız. Aksi takdirde maalesef işletmelerimizin devamlılığını sağlayamayız. Sürdürülebilir yetkisini hazırlıyoruz. bir sonraki nesile geçişini maalesef tam anlamıyla yapamayız. Bunun için de işte acentalık var çok markalık var. Bir dolu dağıtım kanalları var bu metotlara ayak uydurmak için, yarının otomotiv sektöründe yine ayakta durmak için, mutlaka hep birlikte dönüşmemiz gerekiyor. Son birer cümle istiyorum sizden son bir cümle 2024 için olabilir, önümüzdeki dönem için olabilir. Bu kadar yetkili satıcımız, katılımcımız bizimle beraber. Bir cümleyle kapatacağımız ondan sonra.

**Altan AYTAÇ:** Ben teşekkür etmek istiyorum. Umarım faydalı olmuştur. Burada olmamızın sebebi, marka ve bayi teşkilatı ilişkilerinde karşılıklı birbirini anlamak, dinlemektir. Hep buna önem vermeye çalıştık. Bundan sonra elektrifikasyon gibi ana konular veya çok markalılık ne olursa olsun, ne ile mücadele edersek edelim etle tırnak gibi hareket etmemiz lazım. Bunun farkında olarak hareket ediliyor. Evet bunun içinde bu ekosistemin içerisinde sektörün dernekleri belli ODMD, OSD, OYDER. Bence çok kıymetli bir yapı var. Her sektörün böyle bir şansı var mıdır bilmiyorum. Birlikte bu geleceği hazırlamak, kısa vadede de varsa sorunlarımızı birlikte ele almak gerekir. Teşekkür ederim.

**İbrahim ANAÇ:** İlki olarak iyimserliği bırakmamak lazım ama temkinli de olmak lazım; ikisini birleştirerek çok da korkmadan işlerimize bakabiliriz. İkincisi çok klişe olacak belki ama hani derler nakit. Anahtar kelime lütfen herkes nakit akışına dikkat etsin, teşekkür ederim

**Sabri SÖZEN:** Benim genlerimde satış sonrası olduğu için, biraz konuyu satış sonrası ile bitireyim. Daha önceki tecrübelerimden gerek, yetkili satıcı arkadaşlarımızın satış sonrası ekipleri ile olan iletişimleri ve onlarla ilgileri satışta ki şaşaalı dünya kadar olmadığını gözlemliyordum. Satış sonrasında da en az satış kadar etkili ve kar getiren bir unsur olduğunu dikkate alarak, bu konuya daha fazla eğilmelerini, satış sonrası ekipleri ile daha fazla vakit geçirmelerini de benim naçizane tavsiyem olarak burada son cümlemle bitirmek istiyorum. Teşekkür ederim.

**Şükrü BEKDİKHAN:** Ben de şunu derdim; bunların hepsi otomotiv ile ilgili ben de memlekete bir dilek dileyim. Huzur dolu, barış dolu, umut dolu bir sene olsun ve önümüz açık olsun diye o dileklerle kapatayım. Çok teşekkür ederim.



Şükrü BEKDİKHAN

# RENAULT RAFALE E-TECH FULL HYBRID 200 HP



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

(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 CO<sub>2</sub> salımı 107-113 g/km aralığındadır, yakıt tüketimi ise 5,0 lt/100 km'dir. temsilci model üzerinde gösterilen ekipman ve aksesuarlar, versiyonlara ve satışı sunuldukları ülkelere göre farklılık gösterebilir. ayrıntılı bilgi yetkili satıcılar ve [renault.com.tr](http://renault.com.tr)'de. © a. doroszewicz

Renault'nun tercihi Castrol

[renault.com.tr](http://renault.com.tr)

**MAİS**  
YETKİLİ SATILCI

## Kemal Tepretoğulları

kadıköy acıbadem mahallesi, bağ sokak, no: 19, istanbul tel: 0 (216) 327 44 44  
ataşehir mustafa kemal mahallesi, 3004. sokak, no: 26, istanbul tel: 0 (216) 324 26 54



## AÇIK BEYİN EĞİTİM VE ARAŞTIRMA MERKEZİ KURUCUSU PROF. DR. SİNAN CANAN KONUĞUMUZ OLDU



OYDER Yönetim Kurulu Üyesi Hilal KOSİF PILES PUIG, Prof. Dr. Sinan CANAN, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. K. Altuğ ERCİŞ

Merhabalar sevgili dostlar, Bugün öncelikle davetiniz için çok teşekkür ederim. Burada sizlerle beraber olmak çok güzel. Beni bir kısmınız biliyor olabilirsiniz. Benim adım bir ara beyinciye çıktı. Bundan hiç gocunmuyorum çok da güzel bir şey. Ama şu beyin dediğimiz organı konuşmak, beyinden bahsetmek, yani nöroloji eğitiminin dışına çıkarmak bu işi, birçok açıdan çok mühim. Çünkü biz sonuçta bu dünyada bedenimizle yaşayan varlıklarız. Bizi farklı yapan şeyin ne olduğuna biraz yakından bakmaya kalktığınızda. Ama aşikar bir durum var ki dünyada bir dominasyonumuz var, yani bir üstünlük sağlamış gibi gözüküyoruz bir şeylere. Yani dünyanın çevresini anormal değiştirebiliyoruz ve bunu da nasıl beceriyoruz diye bakınca; yani karaciğer, dalak, böbrek evet hepsi çok önemli. Midesiz hayat geçmez. Tamam eyvallah ama bunları değiştiren, alınca, nakledince insan çok değişmiyor değil mi? Belleğine yaşantısına çok fazla etki eden bir şey olmuyor. Beyine küçücük bir hasar veriyorsunuz insan bütün bedeni yeteneklerini yitirebiliyor, konuşma yeteneğini, hafızasını kaybedebiliyor. Dolayısıyla diyoruz ki; eğer bizi bilişsel yeteneklerimiz insan yapıyorsa, bunun merkezi beyin gibi gözüküyor.

Peki bizim bu dünyada esas problemimiz nedir? Hepinizin probleminin aynı olduğunu bu arada biliyorum. Ben nasıl daha iyi yaşayacağım, ben nasıl daha iyi performans göstereceğim, ben nasıl bugünden yarına daha iyi olacağım. Aslında hepimizin derdi

bu. Ben neyim, neden bu dünyadayım, ne yapacağım sorgusu içinde bir biyolog olarak ben başka bir canlıya rastlamadım. Bir tek bu arıza bizde var sebebi de galiba eski filozofların da söylediği gibi ne olduğunu unutan, tek canlı olmamızdan kaynaklanıyor. Bizde bir söz var insan isyan ile malumdur, unutkanlıktan sakatlanmıştır diye bir ifade var. Zor bir problem kendi kendini idrak etmeye çalışan bir canlı, bütün felsefe buradan başlıyor zaten. Herkes buna kafayı yormuş ilk başta. Bir şekilde beyine bakmak daha iyi olacak gibi geliyor. Buradan baktığınızda da işler biraz sarpa sarmaya başlıyor. Çünkü beyin nedir, insan beyni nasıl bir organdır diye baktığınızda; çok karmaşık bir muammayla karşı karşıya olduğunuzu hemen anlıyorsunuz. Peki neden bu kadar kompleks ve çözülemez bir şey. Beyni, insanın dünyada gördüğü en karmaşık maddesel yapıya dönüştüren şey 3,5 milyar yıllık bir biyolojik canlılık süreci. 3,5 milyar yıllık bir enformasyon birikimi, 3,5 milyar yıllık bir ar ge. Yani biz hepimiz burada 3,5 milyar yıllık bir ar genin ürünü olarak oturuyoruz. Çocuklara ilk gün bunu öğresek güzel olmaz mıydı? Yavrum 3,5 milyar yıldır kozmos sana çalışıyor, bak ona göre. Sonra gelsin vatandaşlık bilinci, öğretirsiniz arada önemli değil. Önce bir kere bunu fark etmek lazım. Çünkü arka planda çok büyük bir hikaye var ve bu hikayeyi bilmenin bugünkü hayatımızda çok acayip önemi varmış. Ben bunu yıllar sonra fark ettim.

## Yeni Ford Kuga®



**Ford** | GELECEĞİ  
BUGÜNDEN YAŞA

**KENT OTO**

Avcılar Haramidere Mevkii, E-5 Üzeri, Turgut Özal Mah., 68. Sk, No: 40,  
Esenyurt/İstanbul Tel: (0212) 456 57 00



Tıp fakültesine gittim, orada akademik çalışmalara başlarken ilginç bir şey fark ettim. Hiç biyoloji anlatıyorlar tıp fakültesinde, biyolojik bir organizmayı tedavi etmek için uzman yetiştiriyorsunuz, ama ona hiçbir biyoloji anlatmıyorsunuz. Dedim ki büyüklerin herhalde bir bildiği vardır. Biraz bekleyelim görelim. Bir kaç klinik bölümlerde çalışmalar yapmaya başlayınca çok ilginç bir sorun fark ettim. 20 yıldır o sorun üzerine kafa yoruyorum. Yarın sabah bir hastaneye gidelim ve diyelim ki adım şu, boyum, kilom bu hiçbir sıkıntı yok iyiyim ama; önümüzdeki 25 yıl hasta olmak istemiyorum. Hangi bölüme gideyim? Böyle bir şey denediniz mi bilmiyorum ama, ben denedim; üç kere ısrar edince psikiyatrye gönderiyorlar. Çünkü öyle bölüm yok. Tıp fakültesinde sizin nasıl sağlıklı yaşayacağınızla ilgili bir bölüm yok. Adı üstünde orası hastane, hasta insanlar için; hasta olmadan oraya normalde gitmemeniz gerekiyor. Peki ben nasıl sağlıklı olacağım? Bunu doktor da bilmiyorsa, kim bilecek o zaman? Tıp hakkında bilmediğiniz muhtemelen bir şey var. Tıpta bugünün modern tıbbında hiç bir kronik hastalığın tedavisi yoktur. Sizi düzeltmiyoruz çünkü niye bozulduğunuzu bilmiyoruz. Halbuki küçük yaşlarımızdan itibaren bizi anlayacağımız şekilde biyoloji öğretilirdi, insanın neden hasta olduğu orada yazıyor. Sonuçta sistemi bozuyoruz ve döne döne çareler arıyoruz. Şifa aramaya başlıyoruz ve şifa maalesef bugünün yaygın bilgisi ile üretebildiğimiz bir şey değil.

İnsanın fabrika ayarlarını okuyan var mı aranızda? Beş maddede çok basit bir şey tarif ettim. Bir, hareket edin. Vücudumuz hareket etmeye ayarlı. İki, az yiye. Ben de sevmiyorum bu ayarı ama az yemek zorundayız çok yemek öldürüyor bizi. Üç, gerçek ilişkiler kurun, çünkü bedenimiz ve zihnimiz buna ayarlı. Dört stresinizi yönetmeyi öğrenin. Çünkü stresten ölen tek canlıyız. Beş, sınırlarınızı zorlayıp kendinizi aşacak bir şey yapın. En azından beş-on sene yapın. İnsan organizması olarak zannediyorum ki şu anda dünyada yaşadığımız problemlerin tamamı, bu beş maddeye olan yakınlığımızla, daha doğrusu uzaklığımızla alakalı. 300 bin senedir buradayız insan türü olarak. Homo sapiens ismini daha önce duymuşsunuzdur. Latince adımız bizim. Rahmetli Carl Linnaeus böyle öngörmüş. Homo sapiens ilginç bu arada genellikle biyoloji kitaplarında düşünen bilge diye çevrilir. 21. yüzyıl dünyasında insan hala kendi teknolojisiyle bile barışamamış, Dünya'yı kirleten, savaşlar görüyorsunuz.

Sapiensin başka bir anlamı var mı diye benim jetonum 5, 6 sene önce düştü. Etimoloji hayat kurtarıcı diye bir sloganım var benim. Herkese her gün kullandıkları kelimelerin kökenlerine arada bir bakmalarını tavsiye ederim. Haftada bunu bir kere yaparsanız, zihniniz bir sene sonra bambaşka çalışıyor çünkü. Kelime kökenleri bizim düşünmemizin harcını oluşturuyor. Ben de bir gün üniversiteden beri kullandığım bu sapiens nedir diye bir baktım.

Tadına varabilen anlamına gelen sapere diye bir kelimedem alınmış. Kendini bilemeyen insanın hayatta yolunu bulması pek mümkün gözüküyor. Bunu bugün ben söylemiyorum, modern zamanlardaki arkadaşlarımız söylemiyor. Binlerce seneden beri Delfi Tapınağı'nın duvarına temenosa yazdıkları günden bu tarafa, temel konumuz kendini bilmek. Geliyorsun en yakın İslam kültüründe, Hazreti Ali kendini bilen Rabbini bilir diyor, hep aynı şeyi tekrarlıyorlar. Ne demek kendini bilmek, kendini nasıl bilebilir. Zor bir şey olmasaydı bu kadar tekrar etmezlerdi. Biz istek, arzu ve hevesleri ile yüksek hayalleri ve idealleri arasında sıkışmış bir canlıyız. Bir böyle idealler, hayaller. Bir de abi taş mı yiyeceğiz biz, ekme parası, öyle bir mod var bu ikisinin arasında ilginç bir sarkaç gibiyiz.

30 sene önce hayatımıza dijital devrim diye bir şey girdi. Bilgisayarlar gelirken ne dendi hatırlayan var mı? Bilgisayarlar hayatımıza gireceği zaman, ben sizin işlerinizi o kadar hızlı yapacağım ki size acayip vakit kazandıracam. Bizde bayıla bayıla gittik. 10 bin dolar falandı ilk böyle takoz gibi bilgisayarlar, onları aldık. Şimdi soruyorum bilgisayar sayesinde vakit kazanmış bir arkadaşım var mı burada? Yok böyle bir şey, girdi hayatımıza ve onunla oynamaktan işi gücü unuttuk. Ortam acayip hızlı değişmeye başladı. Şimdi günümüzde yaşanan değişimin hızını, bana en iyi büyük kızım öğretti. Birkaç sene evvel, küçük kız kardeşiyle arada 6 yaş var. Bana dedi ki kardeşiyle ilgili, ben bu yeni nesli anlamıyorum. Yaşıyorsunuz değil mi bunu. Şimdi bugün yaşadığımız dünyada teknolojik olarak 6 ay sonra ne olacağını kimse bilmiyor. Fütürist olmayı düşünen varsa vazgeçsin. Yok öyle bir iş bitti artık. Niye millet bilim kurgu yazmıyor. Artık 6 ay sonra bilim kurgu zaten. Neyin geleceğini öngöremiyorsunuz. Bugünün dünyasının tek bir kuralı var. Belirsizlik. Bunu ben yıllardır anlatıyordum ama 2019'da hala millet yıllık plan yapmaya devam ediyordu. Pandemi geldi ne yapayım, hayat her zaman sürpriz çıkarabilir. Doğadan ne kadar kapanırsan kapan, ne kadar şehirlerde kendini izole edersen et, şimdi bizim yarattığımız dünya belirsiz. Bilmiyoruz nereye gittiğimizi. Fakat dikkat buyurunuz. Biz ne zamandan beri makine gibi düzenlere, büyük şehirlere alıştık. Şurada maksimum 200 senedir, o da gelişmiş topluluklar, yani gelişmiş ülkeler, zengin ülkeler. Ondan önce, binlerce sene biz doğanın göbeğindeydik. Tabiatın insafına kalmıştık, dış ortamları savaşıyorduk. Devamlı hayatta kalmaya çalışıyorduk. Şurada 100-200 senedir tam bir yıllık program yapacağız, şöyle bir rahat edeceğiz derken; bu sefer teknoloji fittirdi, yine atalarımızın olduğu yere geldik. **Bugün bu yeni dünyada gerekli olan en önemli beceri; belirsizlik altında yaşayabilme ve yolunu bulma becerisidir.** Çok basit bir yöntemi var bu arada. Dans etmek sevgili dostlar. Çünkü dans uzaktan bakıldığında, ister eşli danslar ister tekil danslar fark

**“Bizim bu dünyadaki esas problemimiz; “Ben nasıl daha iyi yaşayacağım, ben nasıl bugünden yarına daha iyi olacağım?””**

etmez. İster halk oyunları, hiç fark etmez çok ritmik ve kaotik şeyler bir arada ve hesaplı kitaplı bir şey değildir. Güvenirsiniz, kendinizi bırakırsınız. Ritme göre ya nasip dersiniz. **Ben ne zaman buna cesaret etmeye başladım. Hepimizin derdinin aynı olduğunu anlayıp, ortada çekinecek, gücenecek bir şey olmadığını fark edince, dedim ki beraber dans edelim. Ben aslında şu anda sizinle dans etmeye çalışıyorum. Bana eşlik eder misiniz?** Ediyorsunuz hiç fena değil bu arada kafalar devamlı evet adam doğru söylüyor bak. Bu hissiyatı yakalamak, hayatın her alanında mümkün. Ve bu dans metaforu bence bu kadar kaotik, bu kadar öngörülemez, bu kadar belirsiz bir dünyada, bizi gayet antikırılğan yapan bir özellik. Hiç duydunuz mu antikırılğanlık tabirini. Nassim Nicholas Taleb'in bu isimde bir kitabı var. Antikırılğanlık diye ismini çok güzel koymuş. Çok sağlam bir duvar, çok sağlam bir bina yapabilirsiniz; çok iyi tahkim edebilirsiniz, onu destekleyebilirsiniz, ama illaki bir güç gelip onu yıkar. Zira bir şey ne kadar güçlü olursa olsun, herhangi bir eşik üstü güç için kırılğandır. Dolayısıyla sağlam ve dayanıklı yapmaya çalışmak, dikkat buyurunuz bugünkü dünyanın alışkanlığı. Sınırlarımızı, rutinlerimizi, hayat kurallarımızı, görüşlerimizi hep sağlam yapmaya çalışıyoruz. Katı, taviz vermeyen, kesin. Halbuki Nicholas Taleb diyor ki, bir doğaya baksak doğa böyle değil. Mesela şiddetli fırtınalar çıkıyor. Fırtınalar en çok neye zarar veriyor. Sağlam ağaçlara, kökünden söküyor atıyor, kırıyor dallarını. Kimler hiç hasar almadan çıkıyor? Buğday başakları, eğilip bükülebildikleri için, sazlıklar eğilip bükülebildikleri için. Antikırılğan olmak demek

başınıza bir şey geldiğinde şeklinizi değiştirip, sonra eski halinize dönmek. Dimdik ayakta durabilmek demek. Buna rezilyans diyorlar. Psikolojide çok kullanıyoruz. Psikolojik yılmazlık da deniliyor ama. Ben istikrar demeyi tercih ediyorum. Kötü bir şey olduğu zaman, makul bir sürede aklınızı kaybetmeden tekrar eski halinize geri dönebilme. Ve bunun bugün aktif bir beceri olduğunu öğrendik. Bu öğrenilmesi gereken bir şey. Üzerinde çalışmadığımız zamanda kaybettiğimiz bir şey.

İçinde yaşadığımız dünyanın belirsizliği sadece bizim sorunumuz değil. Ben buna sıklıkla yeni dünya diyorum ve bu yeni dünyayı çok iyi analiz etmeye vaktimizin de olmadığını düşünüyorum. Bu dünyada karşı karşıya kaldığımız problemleri, yüz binlerce yıllık mirasımızın, bugünkü tercihlerimizle ürettiği sorunları pek fark edemiyoruz. Bunu da işte uzmanlar bize anlatmayınca yaşamaya çalışıyoruz. Resmen böyle garip bir çabalama içerisindeyiz. Yeni dünya ile ilgili size birkaç örnek vereyim. Akıllı telefonlarınız vardır. Artık olmayan yok. Hepimiz bunlarla yaşıyoruz. Bu telefonlar ne zaman hayatımıza girdi. Biz mesela 10 sene önce konum göndermiyorduk hatırlıyor musunuz? Şimdi konum göndermeden buluşmuyoruz. Bak ben buraya gelirken bile karşıda otuyorum, konum açıyorum trafik ve artık mütemmim cüzi oldu hayatım. Ve bakın bu bize ne yapıyor. Bu cihazlar sizinle niye her yere geliyor. Şu anda hızlı internet bağlantısı olan 5 milyar insan varmış. Tuvalette 5 milyar kişi var. Bir de böyle bakın olaya. Hani biraz kendimizle baş başa kalacaktık. 5 milyar kişi niye bırakamıyoruz onu elimizden? Sabah kalkar kalkmaz cep

telefonunu eline alanları görebilir miyim? Bu ileri düzeyde dijital bağımlılığın ilk büyük işareti. Allah'tan tek teşhis değil ama ilk işareti. Eyvah fırsatı kaçırıyorum endişesinin bir yansıması. Bütün gece tuğla gibi uyuduk. Kim bilir Dünya'da neler oldu ya Rabbim. Borsa ne oldu? Hemen kalkar kalkmaz bakayım. Böyle bir ihtiyacımız olduğunu bilmezken hayatımıza giren bu ürünlerin vazgeçilmez olması; bu teknolojileri üreten sistemin, psikolojik zaafılarımızı çok iyi bilerek onlar üzerine inşa ettiği bir teknoloji ve pazarlama stratejisine dayanıyor. Dolayısıyla biz bu teknolojiyle eğleniyoruz zannederken bazı sorunlar yaşıyoruz. Bel ve boyun ağrısı olan arkadaşların ellerini göreyim. Bel ve boyun ağrısı var mı, bu kadar az mı? Arkadaşlar şu anda dünyada bir pandemi bu. Bel ve boyun ağrısı, emar çektiğinizde de genellikle fırtınaya da düzleşme çıkıyor. Sebep bu hareket. Bizim kafamız dik durmak için yapılmış, öne doğru eğdiğinizde boynunuza binen yük 27 kat artıyor. Açısız olarak. Omur ne yapсын, bir süre sonra yeter diyor, seninle mi uğraşacağım. Büyük bir nimet olarak elimizde olan bu teknolojilerin, bize yaptığı en hafif hasarlardan bir tanesi bu. İletişim teknolojilerinin zirvesindeyiz. 6 ayda bir de yeni bir zirve görüyoruz. Dünyanın en büyük problemi yalnızlık. Sanal bir ilişkiyi gerçek ilişkilerin yerine ikame etmeye çalıştılar ve bize hiç yaramadı. Şu anda şehirli insanlar kalabalıkların içerisinde, insanı en hızlı öldüren sağlık problemiyle burun burunalar. İnsanı en hızlı öldüren sağlık problemi yalnızlıktır. Yalnızlık bize hiç iyi gelen bir şey değil. Yalnızlık derken, bu arada insanların da bazen kendi başına kalması gerekiyor. Kendimizle baş başa, tek başımıza zamanlarımız olması lazım. Fakat ihtiyacımız olduğunda, güvenebileceğimiz birine ulaşamayacağımızı düşünürsek, böyle bir hayatı yaşıyorsak, vücudun içinden bildiğiniz imha mekanizmaları tetikleniyor. Sizin yaşamınıza izin verilmiyor arkadaşlar. Böyle bir biyolojik sistemimiz var. Bu çok tuhaf. Neden acaba? Biz neden diğerlerine muhtaç olalım? Veriyor siparişi, kapına yemek geliyor ya. Buradan borsa oynayan, oraya banka paraları yatıyor. Havale yapıyor, her şey lay lay lom. Bize bu satılmıyor mu, sen yetersin. Peki biz gerçekten böyle mi ayarlıyız?

2010 yılına kadar bizim meslektaşlar nörobilimciler basit bir sorunun net cevabını veremiyorlardı. Beyin neden bu kadar büyük? Soru bu size basit gelebilir soru ama cevabı hiç basit değil. Çünkü vücudunuzun



%2'sini oluşturan beyniniz var. Toplam yakıtınızın dörtte birini yakıyor. Şu anda oturduğunuz yerde bütün enerjinizin dörtte biri, beşte biri beyninize gidiyor. Bu acayip bir şey, yani 1.2 silindiri motor gibi düşünsene devamlı yakıyor. Bu arada evde boş boş otururken de yakıyor. Bu kadar gayri ekonomik bir sistem neden var? Biyoloji bunu çözmek zorunda ya. Bunun bir sebebi olmalı, bu kadar pahalı bir şey istihdam ediyorsan. Biz bunu beyin görüntüleme teknolojileri gelişene kadar anlayamadık. Ve 2010 larda şunu fark ettik. **Beynimizdeki en büyük hacmi kaplayan şey neymiş biliyor musunuz? Sosyal becerilerimiz. Konuşma, iletişim kurma, empati, birlikte plan yapma; ortak hikayeler amaçlar belirleme, onları takip etme gibi özellikler; bizim beynimizin esas yekününü oluşturuyormuş.** Araştırmacılar 10-15 sene önce şunu merak etmişlerdi, insan beyninde en fazla dopamini ne salgılatıyor acaba? Yani bize en çok haz veren şey nedir? O beyin görüntüleme cihazlarına koydular insanları, bir sürü uyaranlar, resimler, bir şeyler tattırdılar. Çok da basit bir şey. Neymiş? Gülümsemek. Bir insan size gülümsediğinde, beyninizde havai fişekler patlıyor. Gülümsemek sadakadır diyorlar ya. Saça saça gezin, dağıtın. Peki bunu bu kadar kıymetli kılan şey ne? Bu günün dünyasında pek havalı gelmiyor bu iş. Ama sizin gibi zeki ve işbirliği yapabileceğiniz birini bulmak da demek, muhteşem bir şey bulmak, sınırsız olasılıkları açmak demek. Ve insanların birlikte çalışması için kurgulanmış sayısız sistem arasından, sadece gülümsemenin gücünü anladığınızda, şu hayatta baş etmek için neye ihtiyacınız olduğunu hemen fark ediyorsunuz. Diğerlerine ihtiyacımız var, ama bunu elimizden aldılar. Çok aldılar hem de. Beraber geçiyoruz burdan, beraber yapacağız bir şeyleri. Ve bu özellikleri eğitimde dahil, bir sürü vesileyle unuttukları için güvenemiyoruz. Hem kendimizle yetinemiyoruz, hem de başkasına güvenemiyoruz. Ve bu devirde kaosa baş etmenin en önemli müttefikleri olan diğerlerini yanımızda tutmak da çok zorlanıyoruz. Oysa ki kültürel tanışıklık, ortak dil, yek vücut süper bir organizmaya dönüştürüyor. Bizim kültürümüz bunu 50.000 kaynaktan anlatmış zaten, sözün ustası Mehmet Akif Ersoy insanı tarif ederken diyor ki, *Hangi müşkildir ki himmet olsun âsân olmasın. Hangi dehşettir ki insândan hirâsân olmasın.* Türkçe ama biraz tercüme etmemiz gerekecek. Hangi müşküldür ki hangi zorluktur ki, himmet olsun, odaklanma, birleşme, bir araya gelme, örgütlenme olsun. Asan olmasın, biz onu halledemeyelim ve hangi dehşettir ki, hangi korkunç durumdur ki insanı görünce korkup kaçmasın, Mehmet Akif'i görünce korkup kaçmasın, Sinan Canan'ı görünce korkup kaçmasın. Değil. İnsanı görünce korkup kaçmasın. Müthiş bir veciz bir ifade değil mi? Biz bir araya geldiğimizde çözemeyecek hiçbir problemimiz olmadığını biliyoruz. Bize en büyük problem yaratanlar kimler, bizi ayırıp böyle bölenler değil mi? Aynı ayrı mahallelere, ayrı ayrı ideolojilere, ayrı ayrı inançlara tikiştirilenler. O sayede bir araya gelemiyoruz. O sayede burayı cennet edemiyoruz, ayrıştıca, tanışıklığı yitirdikçe, yabancılaştıkça buranın cehennem olduğunu biliyorsunuz. Ve bir araya gelme nedenimiz genellikle yıkım, maalesef yıkım, devirmek, dağıtmak için bir araya çok kolay gelir olduk. Yapmak, üretmek için bir araya gelmek çok zor. Bu konuda da uyarılmış Mehmet Akif. *Yıkmak insanlara yapmak gibi kıymet mi verir, inan onu en çolpa heriflerde becerir. Yeter ki sen gösteriver işte şudur kubbe diye, iki ırgatla iner*

“**Günümüzde kaos ile baş etmenin en etkili yolu, diğerlerini yanımızda tutmak, bunu yapmakta çok zorlanıyoruz.**”

*şimdi Süleymaniye, Ama gel kaldıralım dendi mi heyhat o zaman, bir Süleyman daha lazım yeniden, bir de Sinan.* Nasıl? Sonunda ben varım ezberleyeceğim tabii. Dikkat buyurunuz Süleymaniye iki ırgatla yıkılıyor ama yeniden yapmak istediğinizde biri Süleyman. Kim onlar Süleyman Şah irade değil mi güç, Sinan kim ben değilim, bilgelik ve ustalık. Bilgelik, ustalık ve bir irade olmadan olmuyor. O bilgelik ve irade, yani o liderlik, insanları Süleymaniye'yi, Taç Mahal'i, efsanevi iş görücü süper organizmalara çeviriyor. Bundan alınacak çok fazla ders var. Bundan çıkarılacak çok fazla yöntem var ama benim söylemek istediğim. Bir, şu anda yarattığımız dünyanın biyolojimize uygun olmadığını biliniz. Savunmasız yakalandığımızda kendimizi kaybedip unutmamıza ne kadar vesile olduğunu hatırlayınız. Arka planda siz yapay zekayı 2-3 senedir duyuyorsunuz. 15 senedir sizin kullanım algoritmalarınızı onlar analiz ediyorlar, biliyorlar zaaflarınızı. Size ne göstereceklerini öğreniyorlar. 10 sene önceki teknoloji zaten dinliyor sizi ama şimdi daha sofistike olanları var. Şunu biliyoruz 6 ay içerisinde dini görüşünüzden, cinsel yöneliminize, politik tercihinize, damak tadınıza kadar her şeyinizi değiştirebiliyorlar istedikleri yönde. Bunu biliyoruz, bu çalışmalar yapılıyor. Peki ne yapalım telefonları atıp tekrar yalın ayak başı kabak tabiata geri mi dönelim. Öyle bir hayat yok. Çok basit bir şey yapmak gerekiyor. Arkadaşınıza WhatsApp'tan mesaj atacağınız zaman arkadaşınıza WhatsApp'tan mesaj atın ve kapatın bitti. Bunu yapabiliyorsanız o cihazı siz kullanıyorsunuz. Basit dijital kullanım kültürü bize ne getirecek. Dijital teknolojisi sayesinde hiçbir vakit kazanan olmadığını biraz önce vurgulamıştım. Bunlar hayatımızın her alanına girdi, tuvalette, banyoda bile elimizden gelse bırakmayacağız. Öyle bir haldeyiz, hayatımızın her yerini doldurdu. Bir dakika olsun, ben ne istiyorum? Bu tren nereye gidiyor? Ben ne yapıyorum, diye neredeyse sormaya vaktimiz kalmadı. Geçtiğimiz ay içerisinde hiçbir şey yapmadan 3-4 dakika evde oturmaya kalktınız mı hiç? Sizi kendi başınıza bırakmamaya ant etmiş bir sistem içerisinde hepimiz birbirimizi dürtüyoruz. Aydınlanmış insanlar kitaplar yazıyorlar, filozoflar dersler veriyorlar. Bunların hepsinin hayatlarına bakıyorsunuz çok önemli bir ortak tema var. Hiçbirinin fikri,

## “SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİLİ SATICILIK”

24 Ekim 2024  
Swissotel The Bosphorus



aydınlanması, ilhamı, vahyi çarşıda pazarda alışveriş ederken, borsada kağıtta takas ederken, ya da mağazada bilmem ne satarken gelmiyor. Ne zaman geliyor? Ya bir mağaraya kapanıyor, biliyorsunuz değil mi? Bir mağarada kendi başına kalıyor, bir zindana düşüyor. Ya bir dağa çıkıyor, ya da fiçide yaşıyor. İnsanlardan ayrılıyor sonra bir şey oluyor, geri geliyor diyor ki komple yanlış yapıyorsunuz. Bir de anarşist dönüyor hepsi. Diyor ki gittiğiniz yol yol değil. Ne oluyor bu arkadaşlara orada. Mesela kendi başına kalma hikayesi niye bu kadar yaygın. Eğer diyor aydınlanma istiyorsan arada bir çekil. Binlerce yıldır her türlü inanç, din, hatta ideoloji pratiğinde, insanın kendi kendisine yapması gereken ritüeller boşuna tavsiye edilmez. Ritüeller ve tekrarlar bir insanın hayatını yönetebilmesi için adeta kaptan köşkleridir. Özgürce gezinebildiğimiz devasa bir alan açılıyor. Yoksa öbür türlü nereye gideceğimizi bilmediğimiz bir çölde oraya koş, buraya koş. Bu dünyada doğru yaşamak, kendine doğru rehberlik yapmaktan geliyor. Kabul buyurursanız, size en kısa zamanda İnsanın Fabrika Ayarlarına bir zaman ayırmanızı öneriyorum. Bir oraya bakın, her şey orada başlıyor. Sonra en yakınınızdakilere gülümseyerek ilk deneyleri yapmaya başlayabilirsiniz. Hiçbir yazdığımı ve hiçbir söylediğime inanmayın bunu özellikle rica ediyorum. Lütfen hayatta deneyin, çalışan varsa doğrudur. Zaten benim isim değil, ben yapmadım sistem böyle çalışıyor. Çalışmıyorsa bilin ki ben yanlış yaptım. Ama ne olur

deneyin. Bugün kabul buyurursanız yatmadan önce 2 dakika hiçbir şey yapmadan bir durmanızı rica edeceğim. Hiçbir şey yapmadan 2 dakika. Ne kadar uzun geldiğini göreceksiniz. Ne kadar eziyetli olduğunu göreceksiniz. O yüzden bizim kültürümüzde iki tane savaştan bahsedilmiş. Eski dilde cihadi ekber ve cihadi asgar denir bunlara. Ekber büyük, asgar küçük demek. Asgariden geliyor. Cihadi ekber çok büyük bir şey olmalı ama asgar olan düşmanla yaptığınız savaş. Tank, top, tüfek, füze var ya asgar olan o küçük. Büyük olan ne, kendinizle yaptığınız savaş. O iki dakikayı kırtarabiliyorsunuz. Günler içerisinde 5 dakika

istediğinizi fark edeceksiniz, kesmeyecek 1.5 dakika, sonra 20 dakika; beni sorumlu tutmayın ama bu ihtiyaçtan oluyor. Yani öyle bir bağımlılık gibi bir şey değil bu. Orada kendi kendinize sohbet ederken üç buçuk milyar yıllık donanımın size neler fışıldadığını ancak duyabilme imkanınız olacak. Ben çok kitap okudum, saçları laboratuvarında döktüm ama onlardan çok daha fazlasını kendi kendime otururken öğrenmeye muvaffak oldum. Burada bu konuda çok yetkin bir ekiple birlikte olduğumu düşündüğüm için de artık bundan sonrası size ait. Hakkınızı helal edin. Görüşürüz tekrar.

“**Antikırılğan olmak demek başınıza bir şey geldiğinde şeklinizi değiştirip, sonra eski halinize dönmek, dimdik ayakta durabilmek demek.**”



## LOGO YAZILIM DİJİTAL VE YEŞİL DÖNÜŞÜMDE REKABET GÜCÜ KAZANDIRIYOR

Logo Yazılım, otomotiv sektörüne yönelik uçtan uca çözümleriyle operasyonel verimliliği artırıyor. OYDER ile gerçekleştirilen iş birliği kapsamında yetkili satıcı ve servisler, Logo Yazılım'ın geniş çözüm portföyüne avantajlı bir şekilde sahip olurken danışmanlık hizmetlerinden de faydalanıyor.



### Akın Sertcan Logo Yazılım Türkiye Genel Müdürü

Türkiye'nin en büyük yerli iş yazılımı şirketi Logo Yazılım, OYDER ile yaptığı iş birliği çerçevesinde dernek üyelerine dijital ve yeşil dönüşümde rekabet gücü kazandırıyor. Otomotiv sektörüne yönelik yeni ve kullanılmış araç yönetimi, yedek parça yönetimi, satış sonrası servis desteği, sigorta, muhasebe, finans, insan kaynakları ve e-Dönüşüm modülleri gibi tüm iş süreçlerine yönelik özel çözümler sunuyor.

Otomotiv sektöründe dijitalleşme alanında büyük bir potansiyel bulunduğunu belirten Logo Yazılım Türkiye Genel Müdürü Akın Sertcan, "Dijitalleşmenin getirdiği iş yapış şekillerindeki değişim, ülkemizin en dinamik sektörlerinden olan otomotivde de etkilerini gösteriyor. Otomotiv sektöründe dijital dönüşüm; yapay zekâ, robotik, nesnelerin interneti, veri analizi, bulut bilişim ve diğer teknolojileri kullanarak üretimden satışa ve satış sonrası hizmete kadar tüm iş alanlarını kapsıyor. Yeşil dönüşüm ise çevreye duyarlı ve sürdürülebilir bir ekonomik sistemin oluşturulmasını hedefleyen bir süreç. Çevresel sürdürülebilirliği artırarak gelecekte daha temiz ve yaşanabilir bir dünya yaratılmasına katkı sağlayan bu süreçte otomotiv sektörü, tıpkı ülke ekonomisinde olduğu gibi kritik bir rol oynuyor. Logo Yazılım olarak ERP, e-Dönüşüm, insan kaynakları, iş analitiği, müşteri ilişkileri yönetimi, doküman yönetimi ve birçok farklı kategoriden oluşan kapsamlı çözüm portföyümüzle, otomotiv yetkili satıcılarına dijital ve yeşil dönüşümde rekabet gücü kazandırıyoruz" dedi.

Dijital dönüşümde danışmanlık hizmeti de sağladıklarını söyleyen Sertcan, "Dijital süreçlerin işletmelerin hayatına girmesinde yönlendirici bir rol üstleniyoruz. Sunduğumuz ürün ve hizmetlerle, süreçlerin anlatımıyla, işletmelere özel olarak kurgulanan çalışmalarla onların işlerine verimlilik ve yatırım açısından katkılarda bulunuyoruz. Dijital dönüşüm projelerinin başarılı olabilmesi için öncelikle şirket stratejilerine entegre şekilde hayata geçirilmeleri gerekiyor. İşletmelerin bunun sadece bir teknoloji yatırımı olmadığını, iş yapış şekillerinin değişmesi ve işin dijitalde yeniden kurgulanması anlamına geldiğini bilmesi büyük önem taşıyor. Bu noktada otomotiv sektöründeki deneyimimizle yetkili satıcı ve servisler için bir yol haritası hazırlıyoruz" ifadelerini kullandı.

Logo Yazılım ve OYDER arasındaki iş birliği kapsamında üyeler, Logo Yazılım çözümleri ile iş süreçlerini optimize edip kaynak kullanımını azaltarak verimli ve çevre dostu çalışma imkânı elde ediyor. Uçtan Uca Yönetim, Anlık Raporlama, Maliyet Yönetimi, Bordro ve İnsan Kaynakları Yönetimi, Fiyat ve Kampanya Yönetimi, Potansiyel Müşteri Takibi, Servis Yönetimi, Mevzuata Hızlı Uyum, Çoklu Marka ve Çoklu Şube Yönetimi, Web Tabanlı ve Mobil Çözümler, Otomatize Süreçler, Onay Yönetimi ve Anlık Envanter Takibi Logo Yazılım'ın sunduğu çözümler arasında yer alıyor.

Mikro ölçekten kurumsal yapılara kadar her sektörden işletmelere hitap eden ürün ve hizmetleriyle müşterilerinin sürdürülebilir başarısına katkıda bulunan Logo Yazılım, işletmelerin verimliliğini ve kârlılığını artırmaya yönelik kurumsal yazılımlar geliştiriyor. 4 farklı ülkede, 13 farklı noktada, 1.600'den fazla çalışanı, 1.000'i aşkın iş ortağıyla 60'ın üzerinde ülkede pek çok firmanın büyüme yolculuğuna eşlik ediyor.

# ERMAT

## GRUP

ERMAT2

ERMATLINE

OTO  
LEO  
www.otoleo.com

ERC

ERMAT SİGORTA  
"risklerinizin çözüm ortağı"

VOLT  
OTOMOTİV

REMAR

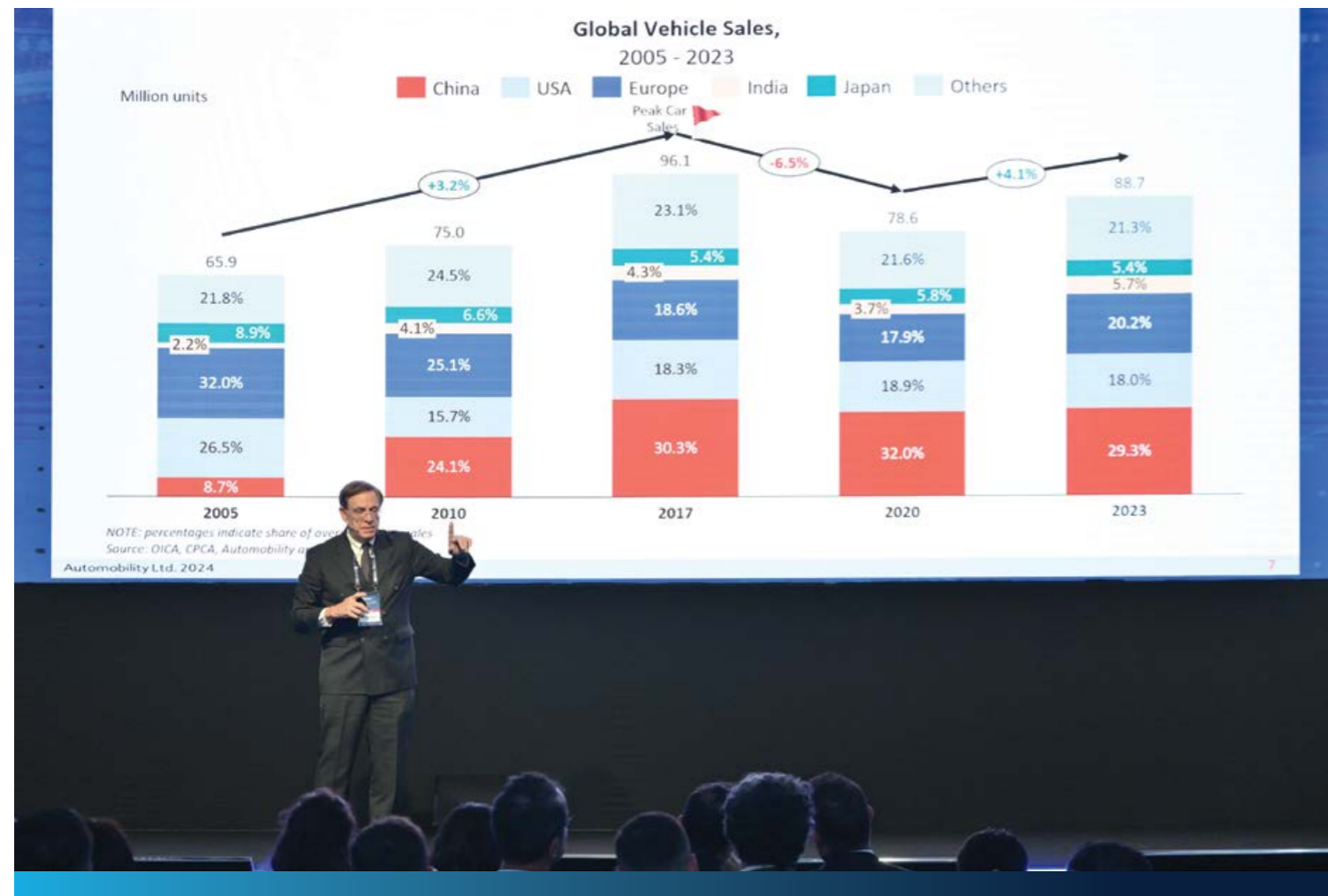
GARAGLINE

LEO'S  
WORK  
İşte dünya varmış



# AUTOMOBILITY KURUCUSU ŞANGHAY AMERİKAN TİCARET ODASI OTOMOTİV KOMİTESİ BAŞKANI, BILL RUSSO OYDER OTOMOTİV ZİRVESİNE KONUK OLDU

Bill Russo



Bill Russo daha önce Chrysler'in Kuzey Doğu Asya'daki işlerinin başındaydı. Russo'nun 40 yılı aşkın deneyiminin 15 yılı Chrysler'de otomotiv yöneticisi olarak, 20 yılı ise Çin ve Asya'da geçmiştir.

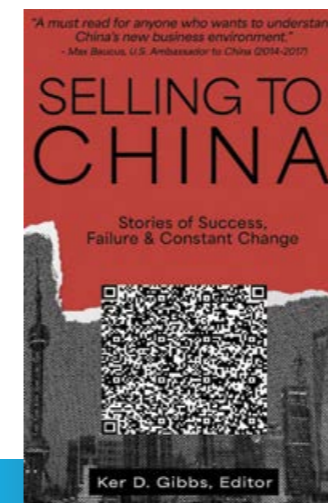
Ayrıca IBM ve Harman ile elektronik ve bilgi teknolojisi sektörlerinde yaklaşık 12 yıl çalışmıştır. Çok sayıda çok uluslu ve yerel Çinli firmanın küresel pazar ve ürün stratejilerinin oluşturulması ve uygulanmasında danışman olarak çalışmıştır.



“

Türkiye olarak siz otomotiv pazarında dünyada kusursuz bir coğrafi konuma sahipsiniz. Tam bir köprü konumundasınız. Her anlamda bir geçiş noktasındasınız, Avrupa ve Asya arasında, Batı ile Doğu arasında, en önemlisi de yükselen pazarlar ile azalan pazarlar arasında bir geçiş noktasısınız.

”



Batılı bir göz ile Çin pazarını değerlendirdiği *Selling to China: Stories of Success, Failure, and Constant Change*

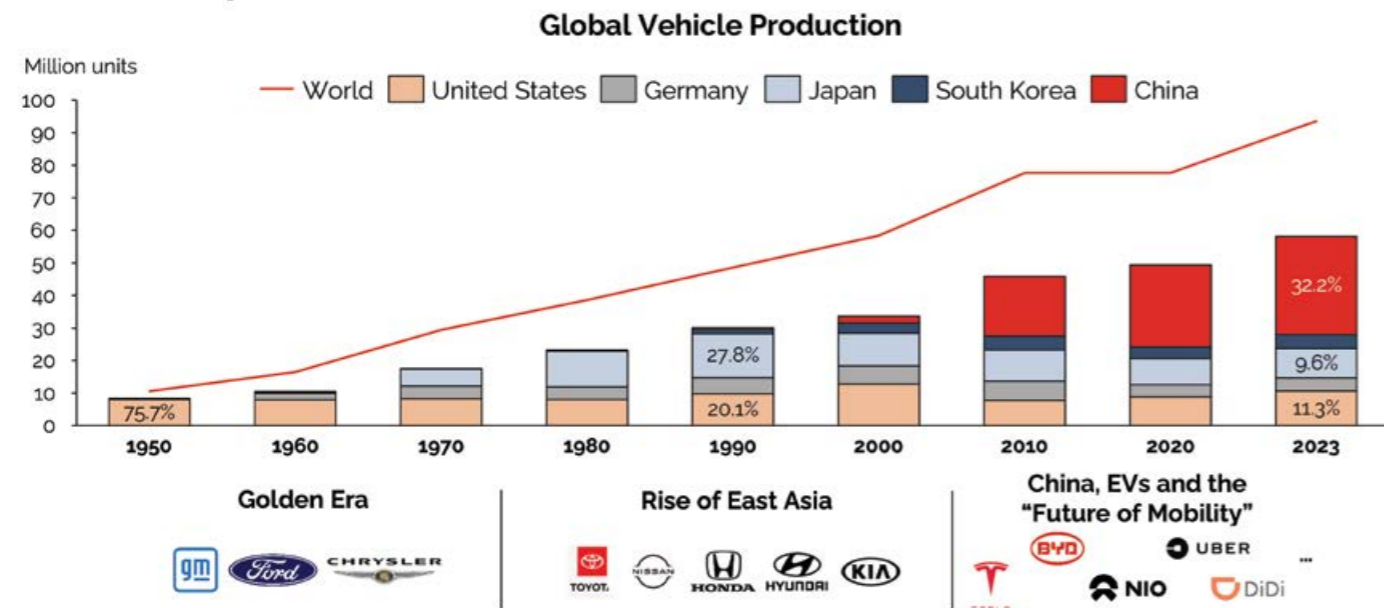
kitabını 2023 'de yayınlamıştır. Kendisi çeşitli danışmanlıklar, eğitimlerin yanı sıra, seminer ve kongrelere konuşmacı olarak da katılmaktadır.





A GLOBAL AUTO INDUSTRY IN TRANSITION

### Global mobility demand is served by an increasingly diverse set of solution providers

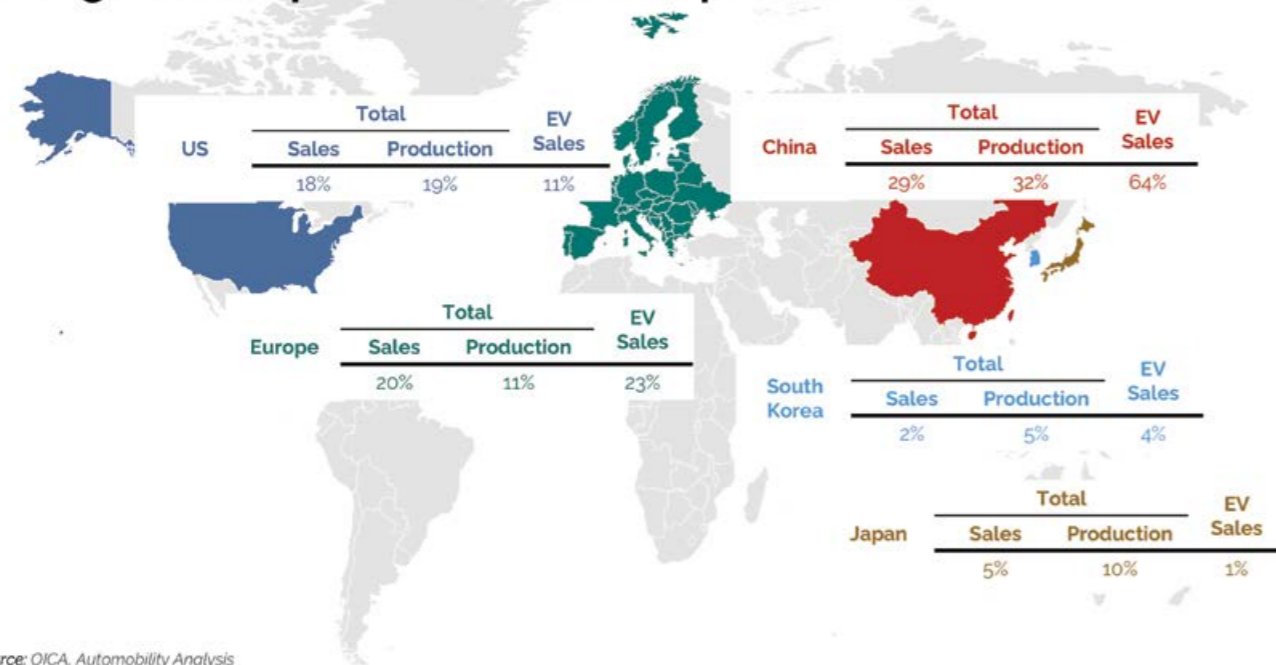


Source: OICA, Automobility Analysis  
Automobility Ltd. 2024

3

A GLOBAL AUTO INDUSTRY IN TRANSITION

### The global automotive industry footprint is shifting with China taking the lead position in sales and production

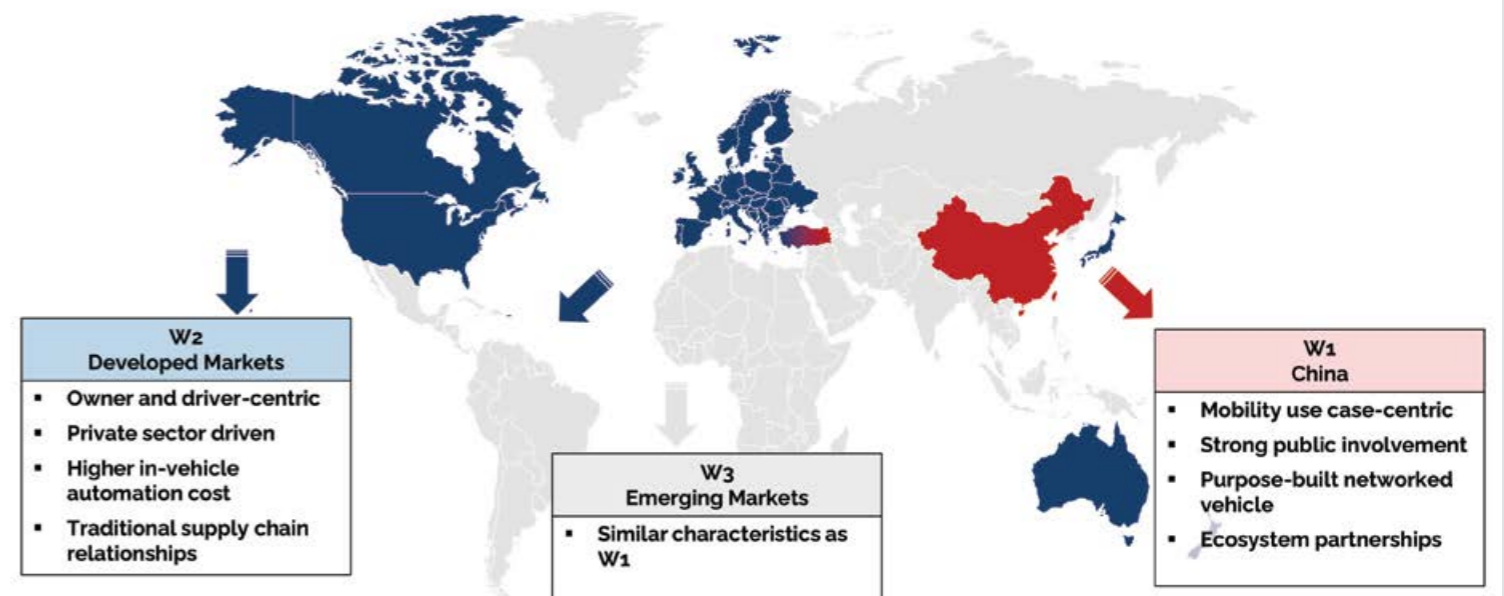


Source: OICA, Automobility Analysis  
Automobility Ltd. 2024

4

LOOKING FORWARD & KEY TAKEAWAYS

### By 2030, the auto industry will have likely decoupled into a "Two Worlds" scenario



Source: Automobility analysis  
Automobility Ltd. 2024

5

Bill Russo'nun konuşmasındaki en ilginç bölümlerden birisi de Türkiye'nin konumu hakkında söyledikleri olmuştur; "Türkiye olarak siz otomotiv pazarında dünyada kusursuz bir coğrafi konuma sahipsiniz. Tam bir köprü konumundasınız. Her anlamda bir geçiş noktasındasınız, Avrupa ve Asya arasında, Batı ile Doğu arasında, en önemlisi de yükselen pazarlar ile azalan pazarlar arasında bir geçiş noktasındasınız." demiştir.

Bill Russo'ya göre; "Gelişmekte olan pazarlar için uygun fiyat halen çok önemli bir etken,

ayrıca lojistik kolaylığı, kolay ulaşılabilirlik ve bunlar eğer uygun maliyet olursa talep edilecektir. Bu noktada Türkiye'nin kilit rolü olabilir ve bunları sağlama konusunda Çin yardımcı olabilir."

Bill Russo'ya göre dünyanın geri kalanı bunları öğrenmek zorunda, aksi takdirde gelişen pazarların dışında kalacaklar. Çin'in küreselleşme stratejisi de tam bu noktaya doğru ilerlemekte. Gelişen pazarların ihtiyaçlarını karşılamak üzere, Türkiye anahtar rol oynayarak bir merkez konumuna gelebilir.





## ENFLASYON MUHASEBESİ

OYDER olarak, üyelerimize güncel konular hakkında bilgilendirmeler yapmaya devam ediyoruz.

Bu doğrultuda, hepimizi yakından ilgilendiren ve çok dikkatle takip etmemiz gereken Enflasyon Muhasebesi ile ilgili olarak işin uzmanlarından bilgi almak üzere bir webinar düzenledik.



OYDER Genel Sekreteri Nebi ERBAŞ, Otokoç Otomotiv CFO'su Dr. Mehmet Önder KUTMAN, EY Türkiye Finansal Muhasebe ve Danışmanlık Hizmetleri Şirket Ortağı Ozan ÖZARIKÇA

### Enflasyon Muhasebesi

**Bu konu işletmeler kadar, bireysel tüketicileri ilgilendiren bir konu. Gelirlerimiz artıyor, alım gücümüz düşüyor, artıda mıyız ekside miyiz artık karıştırmaya başladık.**

**Hepimizi ilgilendiren bu önemli konu için iki değerli konuşumuz var.**

**1995 yılından bu yana sektörde olan Otokoç Otomotiv Finans ve Mali İşler Lideri Dr. Mehmet Önder KUTMAN ve 20 yıldır sektöründe faaliyette bulunan EY Türkiye Finansal Muhasebe ve Danışmanlık Hizmetleri Şirket Ortağı Ozan ÖZARIKÇA.**

**N. ERBAŞ:** Önder Bey işin içinde biri olarak sizinle başlamak istiyorum. Bu çok duyduğumuz enflasyon muhasebesi nedir nasıl tanımlamamız lazım, günlük iş hayatımızda bizi nasıl etkiliyor. Sizin çalışmalarınızdaki yeri nedir? Özetlerseniz çok sevinirim.

Bu arada başlamadan önce bir bilgi vermek istiyorum. Ben finans

kökenli değilim. Tam tersi pazarlama tarafında parayı da çok da düşünmeden harcayan taraftaydım ve finansal okur yazarlığım biraz sınırlı; dolayısıyla anlamadığım bir şey olursa katılımcılarım adına araya girip size kısa kısa sorular soruyor olacağım.

**Ö. KUTMAN:** Çok teşekkür ediyorum öncelikle nazik davetiniz için.

Nebi Bey'in de aktardığı üzere bugün sizlerle enflasyon muhasebesini konuşuyor olacağız. Oldukça karışık ama oldukça basite indirgemeye çalışacağım. Faydalı olacağını düşündüğüm basit bir örnekle anlatmaya çalışacağım. Bireysel olarak bakmak lazım enflasyon muhasebesine öncelikle, çünkü hepimiz öyle ya da böyle bir enflasyon içinde yaşıyoruz. Kimi ülkelerde %2 veya %5 olan, bizde %70 in üzerinde şu an. Fakat enflasyon fiyat artışının ivmelenmesini gösteren bir oran aslında. Dolayısıyla her yerde var. Bireyler olarak bugün bir varlığımız var, bir de kazancımız var. Şimdi bu varlığımız ve kazancımız bizim hayat standartımızı oluşturuyor. Daha da basite indirgeyebilirsek günlük 100 ekmek 100 şişe su alıyorsak, acaba 1 yıl sonra elde ettiğimiz gelirle aynı

suyu ve ekmeği alabiliyor muyuz? Bunu çok basite indirgeyerek anlatmak istiyorum. Eğer alamıyorsak enflasyon karşısında zayıflamışız. Hele ki elimizdeki varlıkta enflasyon karşısında alım gücü olarak gerilediyse, aslında bu bizim hayat standartlarımızın düştüğünü gösteriyor. Dolayısıyla enflasyona karşı zayıflamışız anlamına geliyor. Şimdi bu bireysel gerçek kişiden tüzel kişiye geçtiğinde, aslında tüzel kişi de yaşayan bir varlık gibi düşünülebilir. Tüzel kişi de sonuçta çalışanlardan oluşuyor. Sermaye sahibi var, hissedarlarımız var. Dolayısıyla onların da haliyle beklentisi, kendi hayat standartlarını aynı şekilde enflasyona ezdirmeden devam ettirebilmek. Dolayısıyla bunu yapamıyorsak, burada enflasyon muhasebesi devreye giriyor; bunu yapıp yapamadığımızı gösteriyor, yapamıyorsak hayat standardı da geriye gelmiş oluyor.

Enflasyon muhasebesinin uygulama kriterlerinden bahsetmek istiyorum.

Şimdi bir vergi usul kanunumuz var, bir de TFRS standartları var. Şimdi vergi usul kanunu aslında üretici fiyat endeksindeki artışa bakıyor ve iki tane kriter var. Son üç hesap döneminde %100'den ve içinde bulunduğu üç hesap döneminde de %10'dan fazla olursa enflasyon muhasebesine göre, mali tabloların enflasyona tabi tutulması gerekiyor. Her iki şartta aynı anda gerçekleşmezse enflasyon muhasebesi sona erdiriliyor. Kural seti bu. Bundan yola çıkarsak, tüketici fiyat endeksinin ve üretici fiyat endeksinin son üç yılına baktığımızda, 2023 sonunda gördüğümüz gibi %268'e vardığını görüyoruz. Bu oran 31 Aralık 2022 de %156, 2021 yılı sonundaysa %74 gerçekleşti. Bu oranlara baktığımızda, hem üretici hem tüketici fiyat endeksinde göre, enflasyon muhasebesine biraz gecikmeli geçtik diyebiliriz. Aslında vergi usul kanuna göre 2021 de TFRS ye göre ise 2022 yılında geçmek gerekiyordu. Bir gecikme söz konusu ama bu ne kadar devam edecek denirse, beklenti bunun 2027-2028 yılına kadar devam edeceği yönünde.

**N. ERBAŞ:** 2027- 2028 yılına kadar biz enflasyon muhasebesi ile mi yaşayacağız?

**Ö. KUTMAN:** Evet hayatımızda olacağını varsayıyoruz. Sonuçta 2024, 2027 açısından son üç yıla baktığımız zaman hep hayatımızda olacak bir yıl. Oldukça da yüksek bir enflasyon 2024'de, devamında 2025'den sonra bir düşüş bekliyoruz. Bununla ilgili tedbirler ekonomide soğuma anlamına geliyor. Ama yine de üç yılın toplamında %100 dediğimiz zaman, ben rahatlıkla 2027'ye kadar hayatımızda olacağını söyleyebilirim. Azalarak devam edecek.

TFRS ye gelirse TFRS tüfeye bakıyor, %10 kuralı yok. O sadece son üç yılın kümülatif enflasyonu %100 aşıyor mu aşmıyor mu ona bakıyor. Diğer baktığı başlıklarda tam bir netlik yok. Nüfusun geneli varlıklarını parasal olmayan aktiflerde veya istikrarlı yabancı para birimlerinde değerlemeyi tercih mi ediyor buna bakıyor. Şimdi burada bir parantez açmak lazım. Türkiye'nin 2018'den, 2019'dan bu yana içinde olduğu şartları hatırlamak lazım. Biliyorsunuz pandemiyle, bir kere tedarik zinciriyle başlayan arz da büyük bir daralma yaşandı. Bunu otomotivde de ciddi şekilde



hissettik. Dolayısıyla arzda daralma oldu. Aynı dönemde ÖTV de artış yaşadık. Bir üçüncü hususta düşük faiz politikası da gördük. Bize mahsus değil aynı zamanda tüm dünyada gördük. Bu tedarik zinciri de sadece Türkiye için değil, bütün dünya için de geçerli oldu. Düşük faiz politikası yatırımcıları, para dışında parasal olmayan aktiflere yöneltti. Çünkü faiz oranları düşük olduğu için, paranın yok olmaması ve yatırımın daha iyi olması için; parayı varlıklara yatırdılar, bu varlıklar ne olabilir. Gayrimenkul olabilir, otomobil olabilir. Herhangi bir varlık yatırımı. Dolayısıyla artan bir talep dalgası yaşadık. Bir taraftan azalan arz, bir taraftan artan talep varlık fiyatlarının artmasına neden oldu. 2023 Ağustos ayını kırılma tarihi olarak görüyorum. O tarihe kadar varlık değerleri, enflasyonun üzerinde gerçekleşme gösterdi biraz önce bahsettiğimiz nedenlerden dolayı kişiler ellerindeki paranın

değer kaybetmemesi, değerini koruması için varlıklara yöneldiler. Tüm dünyada da benzeri yaşandı. Buradaki şanssızlığımız enflasyon muhasebesine 2023 sonu geçmemiz oldu. Çünkü 2023 sonu artık ters döndüğü dönemdi. Halbuki enflasyon muhasebesi de özünde enflasyonun ne kadar üzerindesiniz, enflasyonun ne kadar üzerinde bir getiri sağlayabiliyorsunuz buna bakıyor. Oysa tam da bu sırada varlık değerleri enflasyonun altında kalmaya başladı.

**N. ERBAŞ:** İki yıl önce geçsek çok daha iyi miydi?

**Ö. KUTMAN:** Daha stabil bir seyir izlerdik, daha dengeli. Diğer bir durum ise, yabancı para birimlerinin değer artışlarını yerel para birimi ile gerçekleştirmek. Biz bununla ilgili olarak kur korumalı mevzuat enstrümanını hayatımızda gördük. Vadeli alış-satışlar vade süresince satın alma gücünde beklenen kaybı telafi edecek fiyatlardan gerçekleşti. Faiz oranları, kar marjları ve fiyatlar hep bir endekse bağlanmaya çalışıldı. Dolayısıyla bu da TFRS kriterleri aslında. Şimdi baktığımız zaman az önce bahsettiğim gibi 2020'de bu saydığımız şartlar gerçekleşmedi. Ama 2021 ve 22'de şartlar uygun olmasına rağmen, enflasyon muhasebesine geçmedik. Enflasyon muhasebesine 2023 sonu ilk olarak geçtik. Kim geçmedi diye baktığımızda da buradan banka ve sigorta şirketleri muaf oldu, kapsam dışı oldu. Yüksek enflasyonun aslına baktığımızda, finansal tablolara etkileri nelerdir dediğimizde, sabit kıymetler, stoklar gibi aktiflerin, öz sermayenin, karlılık sonuçlarının gerçek değerde gösterilmediği dönemdir. Para kazanıyor muyuz, evet kazanıyoruz.

Ancak diyelim ki bize verilmiş olan 100 lira var; buna değer katarak bu 100 lirayı 150 liraya çıkarıyoruz. 50 lira için birbirimizi tebrik ediyoruz. Enflasyon %60 ise aslında biz 10 lira enflasyon muhasebesi mantığıyla kayıp durumdayız. Çünkü 50 liralık artış, o %60'lık enflasyonun zaten bir kısmını karşılayabildiğimizi gösteriyor. Dolayısıyla enflasyon muhasebesine göre -10 lirayı işaret ediyor. Tam tersi 70 liralık bir kazanç elde edersek de enflasyonun 10 liralık üzerinde getiri sağladığımızı ispat ediyoruz; bu durumda da 10 liralık bir getiri sağladık diyoruz. Karşılaştırma analizi yapılamıyor. Çünkü önceki yıllarla kıyasladığımız gelir tablolarda TL bazındaki rakamları yan yana koyup, kıyaslıyorduk. İki yılı karşılaştırırken, burada şu var tabi, bir yıl öncesinin TL. siyle bugünkü TL aynı olmadığı için oradaki karşılaştırma da doğru olmuyordu tabi. Az





önce ifade ettiğim gibi, mali performansları ölçmeye yarayacak finansal analizleri yapamıyorduk. Çünkü performans yüksek görünüyordu ama realiteye yansımıyordu. Konunun diğer bir boyutu da, enflasyon sebebi ile elde edilen kazançların vergisi tahakkuk ediyordu. Enflasyonla artan bir kar üzerinden şirketler vergi veriyordu. Aynı şekilde bu karların üzerinden de kar payı dağıtımı söz konusu oluyordu. Bu da şirketlerde sermayenin erimesine yol açıyor.

**N. ERBAŞ:** Biraz önce verdiğiniz örnekte diyelim ki 100 liralık sermayem 150 lira oluyor ama enflasyon %60 larda, kar hesaplaması % 50 üzerinden gidiyor ve -10 gibi hesaplanıyor. Doğal olarak vergi karınızın üzerinden hesaplanıyor. Vergi tarafı tamam ama kar dağıtımı da mı bu şekilde oluyor?

**Ö. KUTMAN:** Kar dağıtımı da tabii vergi sonrası kardan dağıtılabılır, ama kar üzerinden de hissedara temettü veriliyor.

**N. ERBAŞ:** - Bunun sakıncası nedir?

**Ö. KUTMAN:** Bunun sakıncası öz sermayede erime demek şirketin gücünü azaltıyor. Daha reel bir yaklaşımla, aslında enflasyon muhasebesi şirketlerin öz sermaye ve reel öz sermayenin korunmasına yardımcı oluyor. Devam edersek, enflasyon muhasebesi ne gibi temel kavramları hayatımıza sokuyor. Bundan sonra, "endeks" kelimesini çok duymaya başlayacağız artık. Endekslemeden kasıt, değerleri enflasyona

göre güncellemek. Bu endekslemeyi nasıl yapıyoruz, varlıkların bilançoya giriş tarihine göre, hangi ay girdiyse onu enflasyon oranıyla ileriye taşıyoruz. Parasal kazanç ve kayıpta hayatımıza giriyor. Parasal kazanç ve kayıpta aslında elimizdeki varlıkların yani parasal olmayan varlıkların ve pasif tarafta da ağırlıklı olarak öz kaynağın değerlendirilmesi sonucunda, gelir tablomuza parasal kazanç ve kayıp rakamı giriyor. Burada şu önemli, özünde bizim hayatımızı en çok etkileyen bilanço olarak baktığımızda; aktif tarafta varlıklarımız, pasif tarafta ise öz kaynaklarımız. Çünkü para bunun içinde gizli. Birincisi güncel kazandığımız para hayatımızı sürdürmek için elde ettiğimiz gelir, ikincisi birikimimiz. Şirketlerin



birikimi de bu öz kaynakların içinde gizli. Bu birikimle ne yapıyorlar, varlık alıyorlar. Bu varlıklar bilançonun aktifinde. Dolayısıyla enflasyon muhasebesi bu parasal olmayan varlıkları enflasyonla değerlendiriyor. Örnek vermek gerekirse, şirketimize bir araç aldık bunu 1 Ocak'ta 100 liraya aldık. Buna enflasyonla %50 diyelim. Enflasyon muhasebesi, bu varlığı yıl sonuna geldiğimizde 150 liraya çıkarıyor. Aynı şekilde öz kaynak da 1000 liralık birikimimiz var, bu birikimi de enflasyonla artırıp 1500 liraya çıkarıyor. Sonuç olarak, ilk anlattığım gibi enflasyona karşı birikmiş para değer kaybediyor mu, kazanıyor mu onu test etmeye çalışıyoruz. Bunu yaparken tabii burada öz kaynağı değerlediği zaman 500 liralık bir beklenti oluşuyor. O 500 liralık beklenti parasal kayıp olarak koyuyor. Varlıktaki değerlendirme ise parasal kazanç olarak konuluyor dolayısıyla bir gelir tablosu oluştuğunda kalemlerden biri bu parasal kazanç ve kayıp.

**N. ERBAŞ:** Günün sonunda 500 kayıp 500 kazanç başa baş geliyor.

**Ö. KUTMAN:** Öz sermayede birikim söz konusu oluyor. Dolayısıyla o öz sermayedeki birikim kadar varlığınız olmayabilir. Şirketten şirkete değişen bir unsur bu. Az sonra detayına gireceğim bunun. Raporlama süreçleri güçleşti. Çünkü çok detaylı raporlama olması gerekiyor. "Alım gücüne getirme" dediğimiz bir kavram var. Bizim derdimiz enflasyonist bir ortamda rakamları karşılaştırmalı olarak yan yana koyamamaktı. Şimdi enflasyon muhasebesi önceki yılı alıyor, enflasyonla bugüne getiriyor, gelir tablosunu ve 2 yılı karşılaştırılabilir hale getiriyor. Bir de şöyle enteresantlık var. Tüm sektörler aynı enflasyon oranıyla ilgili düzeltme yapıyor. TFRS açısından baktığımızda açıklanan

**“ Daha reel bir yaklaşımla, aslında enflasyon muhasebesi şirketlerin öz sermaye ve reel öz sermayenin korunmasına yardımcı oluyor. ”**

tek bir tüfe oranı var. Aslında otomotiv dünyasının ayrı bir enflasyonu, gıdanın ayrı bir enflasyonu, dayanıklı tüketimin ayrı bir enflasyonu var. Ama sonuçta şu anda tek bir oranla güncelleme yapılıyor, bu oranda tüfe oranı. Devam edersek az önce saydığım gibi parasal olan olmayan kalemler cümleleri artık hayatımızda. Bu parasal olan olmayan kalemler nelerdir; birazdan açıklayacağım, ancak şunu aklımızda tutmamız lazım parasal kalemler bilançoda endeksleniyor, parasal olmayan kalemler ve gelir tablosu kalemleri endeksleniyor. Enflasyon dediğim gibi enflasyonla büyütülüyor denilebilir. Bunlar nelerdir, parasal düzeltme dediğimiz nakit ve nakit benzerleri, ticari alacaklarımız, şüpheli alacaklar karşılığı, finansal yatırım, alacak senetleri, diğer alacaklar, kontrata dayalı varlıklar gibi tamamen paraya dayanan. Aynı şekilde parasal yükümlülüklerimiz; ticari borçlarımız, tahakkuk eden giderler, kredilerimiz, borç senetleri bunlar tamamen parasal olan yükümlülükler, varlıklar. Dolayısıyla bunları hiçbir zaman enflasyonla düzeltmiyoruz. Zaten kendileri değer kazanmıyor kendileri TL bazında, neleri düzeltiyoruz, parasal olmayanları yani stoklarımızı düzeltiyoruz, sabit kıymetlerimizi enflasyonla değerlendiriyoruz, maddi olmayan duran varlıklarımız var;

yatırım amaçlı gayrimenkuller, fabrikalarımız, kullanım hakları, iştiraklerdeki yatırımlar, bunlar hepsi parasal olmayan başlıklar. Bunları da enflasyon ile düzelterek büyütüyoruz.

Enflasyon muhasebesinin finansal sonuçlarımıza etkisi ne oluyor? Maddi olmayan varlıkların değerinin artması demek, bunların satışının olacağı günkü tarihte kazancın azalması anlamına geliyor. Diyelim 100 liralık bir aracımız vardı, bu enflasyonla 150 olarak geldi. Ben orada 160 liraya bunu satmayı başarıyorsam 10 lira kadar gelir yazabiliyorum 50 lira kadar değerlendirirken zaten az evvel söylediğim parasal kazanç gitmişti onun karı. Araç satış karı brüt kara 10 lira olarak yansıyor. Bundan dolayı da aynı zamanda stoklarında maliyetinin artmasından, brüt kar marjlarının düştüğünü enflasyon muhasebesinde görüyoruz. Çünkü kazanç ve kayıp bir kısmı gelir tablosunun altındaki parasal kazanç ve kayıp.

**N. ERBAŞ:** Öncesinden hanesine tanımlanmış oluyor.

**Ö. KUTMAN:** Evet. Satılmadan önce kar yazmaya başlıyor.

**N. ERBAŞ:** Karın realize olduğu anda değil.

**Ö. KUTMAN:** Değil aynen.

**N. ERBAŞ:** Peki 140'a satılırsa.



**Ö. KUTMAN:** Orası çok önemli, orada da şunu diyoruz. Enflasyon muhasebesi sonrası, değer düşüş testinin ihtiyaç sıklığı artıyor. Dediğiniz gibi pazar fiyatları ile varlık fiyatları birbirinden bağımsız hareket ediyor. Ağustos 2023'den bu yana bugüne baktığımızda, varlık fiyatlarının enflasyonun oldukça altında kaldığını görüyoruz. Ama enflasyon muhasebesi bunları değerlemeye devam ediyor. Ve parasal kazanç yazıyor.

Söz konusu varlık realize olduğunda, enflasyona göre 150 olan araç, 140'a satılıyorsa 10 lira zarar ediyorsunuz ama ilgili yılda realize olmayabilir. İlgili yılda realize olmayacak bir varlık taşıyorsanız bunun için değer düşüş testi yapılması gerekiyor ve belli dönemlerde özellikle yıl sonunda bu taşınan değer, pazar değerini yansıtıyor mu diye bakmak lazım. Eğer yansıtıyorsa buna bir değer düşüş karşılığı ayırarak, tablosuna, zarar hanesine yazmak gerekiyor.

**N. ERBAŞ:** Yani dönem sonlarında güncellemek gerekiyor.

“**Şirketlerin ödeyecekleri vergiler enflasyon muhasebesinden ne kadar etkilendiklerine göre değişecek.**”

**Ö. KUTMAN:** Evet arada güncellemek gerekiyor. Yoksa siz bu varlığı satana kadar enflasyon muhasebesi bu tutarı şişirmeye devam ediyor.

Öz kaynak değeri parasal olan parasal olmayan değerlerin net dengesine göre artıyor veya azalıyor.

Baktığımız zaman çok basite indirirsek, parasal olmayan aktiflerin toplamı, parasal olmayan pasiflerin toplamından fazlaysa; o zaman enflasyon düzeltmesi kar yararına etki yaratabilir ama her zaman mümkün değil. Burada gerçekten aktifler yüksekse ve bu aktifler enflasyon muhasebesine göre gerçek kazanç yansıtıyorsa, enflasyon muhasebesi o zaman artıyor kar yönüne etki ediyor.

Fakat enflasyonun altında kaldığı dönemlerde, varlıkların değer artışının kar yönüne etkisini göremiyoruz. Şimdi, bu durumun mevcut iş süreçlerimize nasıl bir etkisi olacak? Bir kere sistem alt yapı geliştirme ihtiyacı gündemimize girdi. Bizim enflasyon muhasebesine uygun değildi. Raporlama alt yapı sistemlerinde dijital alt yapılar kurmamız gerekiyor ki manuel yapılan hataları engelleyelim. Enflasyon etkileri öncesi ve sonrası diye baktığımızda ilave analiz ihtiyacı var. Aslında bizim alışık olduğumuz TFRS deki gelir tablolarını incelemeye devam ediyor olmamız lazım. Enflasyon sistemine alışana kadar, eski sistemlerimize bakıyor olmamız daha



uygun olacaktır. Eski sistem devam etseydi karşımıza nasıl bir tablo çıkardı, enflasyona göre çevirdiğimizde nasıl bir durum ortaya çıkıyor. İki taraftan da bu analizi yapmak daha sağlıklı olur.

Diğer bir değişiklik hayatımızda bence şirket değerlemelerinde olacak. Endeksleme sebebiyle bugünkü kar rakamların düşmesi söz konusu. Şimdi bu enflasyon muhasebesi sonuçları tablolara yansıdığına eski sonuçlar geçerli değil. Karın biriktiği parasal kazanç kaybı nedeniyle, öz sermayeye daha çok bakıyor olacağız. Dolayısıyla değerlemeyle ilgili kriterlerin zaman içerisinde de değiştiğini göreceğiz. Son olarak bu enflasyon muhasebesi döneminde alınabilecek tedbirlere bakarsak, aslında ben bunu ikiye ayırıyorum. Bir kontrolümüzde olan alınabilecek tedbirlerimiz var. Kontrolümüzde olmayan durumlar var. Bu taşıdığımız bilançomuzdaki varlık değerlerinin, enflasyon karşısında zayıflayacak mı, güçlenecek mi, altında mı kalacak, üstünde mi, bunu bilmiyoruz ve kontrol edemiyoruz.

**N. ERBAŞ:** Kontrol edemeyip, bu duruma sadece adapte mi olmaya çalışıyoruz?

**Ö. KUTMAN:** Adapte olmaya çalışıyoruz. Burada yapılabilecek çok fazla bir şey yok. Çünkü kağıt üstünde enflasyonun altında kalacağını gördüğüm bütün varlıklarımı, her şeyimi satayım; o parayla mevduat yapayım, sonra mevduattan dönemim tekrar o varlıklara. Bu öyle bir şey değil biz bir şirketiz. Dolayısıyla burada sürdürülebilirlik önemli. Sadece bu dönemleri geçirirken dikkat etmemiz gereken başlıklar var. Bunu özellikle varlık değerlerin enflasyonun altında kaldığı dönemler için söylüyorum.

İlk olarak ki bence en önemlisi. Enflasyon muhasebesinin getirdiği farklı bakış açısının şirket yönetimlerince benimsenmesi ve şirket içi eğitimlerin verilmesi. Bu çok önemli çünkü şu anda şirketlerin çoğu hissedarlar yöneticiler aralarında net konuşmuyorlar diyeyim. Burada bir hizalanma lazım. Herkesin aynı dili konuşması lazım. Bu bir süre alacak.

# İki Dünya Bir Arada

Şimdi BYD SEAL U DM-i tüm özellikleriyle  
BYD Derya DRC'de!



**Çift Mod: Elektrikli ve Hibrit**

**1.080 km menzil**

Dünyanın ilk seri üretim şarj edilebilir hibrit otomobilinin üreticisinden\* BYD SEAL U DM-i.

\*Nytimes.com'un 19 Aralık 2008 tarihli haberine göre dünyanın ilk seri üretim şarj edilebilir hibrit otomobilini F3DM modeli ile BYD üretmiştir.

**BYD**

BYD DERYA DRC - 0 216 706 01 90

www.bydderyadrc.com.tr





**N. ERBAŞ:** Bunu basite indirirsek elma elmalarla mı karşılaştırılmalı. Öyle diyebilir miyiz? Aynı dili konuşmak.

**Ö. KUTMAN:** Herkesin söylediği kavramlara minimumda hakim olması lazım. Yeni bu KFI setlerine adapte olması gerek. Tabii yeni derken sadece şirket için konuşmuyorum bunu. Şirketler arası da, yatırımcılar gözüyle de tüm paydaşların aslında bu yeni standartlara adapte olması lazım. Bunun içinde zaten Ozan Bey de bahsedecektir. Çok ciddi eğitimler veriliyor. Buna adapte olmak, deneyimlemek gerek, deneyim daha da önemli. Eğitimin önüne geçiyor. Bir süre ihtiyacı olacak.

İkinci olarak yapılan fizibiliteelerde enflasyonla artan giderlerimiz var. Ve çok yüksek kredi faiz maliyetleri söz konusu piyasada. Dolayısıyla bunları dikkate alarak karları kontrol altında tutmamız söz konusu. Yani ben faaliyet giderlerini, yüksek faiz maliyetlerini dikkate aldığımızda, gerçekten yaptığımız proje karlı mı değil mi görmem lazım. Değilse enflasyon muhasebesine göre daha önce TFRS de alışıktığımız karlılığı göremeyeceğiz demektir. Hatta zarar rakamları göreceğiz demektir.

Üçüncü olarak da, olabildiğince yüksek getirili iş alanlarına yönelmemiz gerekiyor. Bir şirketin birden fazla iş birimi olabiliyor. Farklı iş alanlarına girmiş olabiliyor. Burada en yüksek getirili iş alanlarında park edip, önümüzdeki dönemde yeterince değer yaratmayacağına inandığımız ya da yaratacak bir enflasyonun altında kalabileceği projeler varsa bunları tamamen ertelememiz veya yapmayı durdurmamız gerekiyor.

Dördüncü olarak, faaliyet giderlerinde tasarruf çok önemli. Her zaman önemliydi ama gereksiz harcamaları analiz etmeli ve bunlardan kurtulmalıyız bir noktada. Bütün iş süreçlerimize tekrar bakmamız gerekiyor. Biz de grup olarak buna çok önem veriyoruz. Alışık olduğumuz iş süreçlerini daha verimli nasıl hale getirebiliriz. Buna bakabiliriz. Çünkü faaliyet giderlerinin ve finansman maliyetlerinin karlılığa çok negatif etki yaptığı şu yaşadığımız dönemde, iyi hesaplanmadığında enflasyon muhasebesinden büyük yaralar arak çıkıyoruz. Onun için bu faaliyet giderlerindeki tasarruf çok önemli. Varlık değerlerinin artışının çok yakından takip edilmesi gerekiyor. Enflasyonun altında kaldığı durumlarda, evet

kontrol edemiyoruz. Eğer önümüzdeki dönemde buradaki varlıkların enflasyonun altında kalacağı değerini öngörüyorsak, büyüme iştahımızın azalması gerekiyor. Burası çok önemli.

**N. ERBAŞ:** Yani daha temkinli olmak

**Ö. KUTMAN:** Daha temkinli olmak gerekiyor. Çünkü sonuçta yılın sonu geldiği zaman; büyümek, pazar lideri olmak, baktığımızda çok güzel gibi görünüyor ama enflasyonla değerlenmemiş olan gerçek değeri, enflasyon artışının altında kalmış olan bir varlık setini, değer düşüşü hesaplaması yaptığınızda birden zarara dönebilir. İşte burası çok önemli. Büyüme iştahını bırakıp bu gibi dönemlerde küçülmek gerekecek. Eğer enflasyon muhasebesinde artıyı görmek istiyorsak, Varlık fiyatlarını enflasyon kadar artırıyorsak karlılık seviyesi olarak biz zarar görüyoruz. Enflasyon muhasebesi de negatif görür. Dolayısıyla çok yakından bunu takip edip dediğim gibi şirketin büyüyecek mi küçülecek mi stratejisini çok net oluşturmamız lazım.

Son olarak bahsetmek istediğim konuda, yine tedbirlerle ilgili finansman maliyetleri olacak. Bildiğiniz gibi, halen kredi faizleri finansman maliyetleri oldukça yüksek. Dolayısıyla burada da atacak adımlarımız var. İlki olarak tahsilatları hızlandırarak valör yapısını takip etmek gerekiyor. Çünkü gününde yapılan tahsilat işletme sermayesi açısından çok önemli, aksi halde şirkete ciddi anlamda yük geliyor. Bir kere stoklar bizim otomotiv sektörümüzde çok önemli. Bu stokları eritemediğimiz müddetçe, kar marjlarımızın da çok düşük olduğu dönemde, finansman maliyetlerini karşılayamaz hale geliyoruz. Belli bir stoğu yıl sonunda devrediyorsak, stoktaki varlıkların değer düşüş karşılığına dikkat etmemiz gerekiyor. 6 aylık bir stoğumuz var diyelim ki, yıl sonu satamadık, gerçeği görmek için onu pazar değerine getirmek gerekiyor. Değer düşük karşılığı almak gerekiyor. Son olarak ben bir istatistikten bahsederek konuyu kapayacağım. 2024'ün ilk altı ayına baktığım zaman, özellikle bu varlık değerlerinin üstünde durduğum için bu istatistiği söylüyorum. Tüfe artışı açıklanan % 24,73 Dolardaki artış % 11 eurodaki artış % 8 sıfır araç fiyatındaki artış % 14, ikinci eldeki fiyat artışı % 5, bu az evvel söylediğim gibi 2024 teki enflasyon artışı ile varlık değeri artışı arasındaki uçurumu gösteriyor. Bu bir süre daha devam edecek gibi. Bunlar konjoktürel zikzaklar O zikzağın neresinde olduğumuza göre doğru tedbirler alarak daha az hasarla bu dönemleri geçiyor olmamız lazım.

**N. ERBAŞ:** Çok teşekkür ederiz Önder Bey. Günlük hayatta nasıl enflasyonu takip edeceğimizden, ve bu takip için gerekli olan alt yapı konularından bahsettiniz. Sistemlerinde buna uygun olması lazım. 2002-2003'lerde biz bunu yaşamıştık. Belli ki 2027- 2028 'lere kadar da enflasyon muhasebesi hayatımızda devam edecek.

Ozan Bey, siz bir denetleme danışmanlık firmasının ortaklarındansınız ve yöneticisiniz. Bu yapılan hesaplamalar, sermayedarlar, patronlar hatta vergi açısından devlet tarafından nasıl görünüyor?

**O. ÖZARIKÇA:** Kariyerim boyunca karşılaştığım bir durum var. Bizim gibi muhasebecilerin finansçıların ekstra bir efor sarfetmeleri gerekiyor. Diğer taraftan ise çıkan sonuçları analiz etmekte gerekiyor. Bu sonuçlara bakan, işin dışındakiler çok



# YENİ YILDA COROLLA CROSS HYBRID MODUNA GEÇ!



## 190.000TL'YE\* VARAN İNDİRİMLE

\*Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. dilediği zaman kampanya şartlarını değiştirme veya kampanyayı tamamen sonlandırma hakkına sahiptir. İlanda yer alan modelin görsel ve donanımları Türkiye'de sunulan versiyonlardan farklılık gösterebilir. Bu modelin birleşik CO<sub>2</sub> salımı 115-117 gr/km ve birleşik yakıt tüketimi 5,0-5,1 lt/100 km değerleri arasındadır. Kampanya 1-31 Aralık 2024 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanya koşulları katılım sağlayan bayilerde geçerlidir. Ödeme seçenekleri ve ayrıntılı bilgi Toyota Plazalar ve toyota.com.tr'de.

Toyota Plaza Derindere Koçak

Atatürk Bul. No: 182 Tekkeköy / SAMSUN Tel: (0362) 266 94 00 Faks: (0362) 266 87 71-266 68 11





zorlanıyor ama bu çok doğal bir şey. Bir TFRS raporunu bir IFRS raporunu karşılaştırdığımızda sadece bilanço değil, gelir tablosu ve geçmiş yıllar sizin sermaye kalemlerinizi baştan aşağı değiştiriyor. Vergi açısından durum biraz daha farklı aslında, vergi usul kanununda ilk uygulama 2023 yılında oldu. Vergi usul kanunu açısından bir gelir gider tablosuna baktığımızda, bütün etkileri tek bir hesapta gördüğümüz için yorumlaması en azından daha kolay olacak. 2023 yılının sonunda yapılan bu uygulama ile vergi usul kanununda yapılan yeniden değerlendirme farkları, vergi matrahına tabi olmadı ama 1 Ocak 2024'den itibaren yapılacak enflasyon muhasebesi, vergi usul kanununda vergi matrahını hit edecek. Diğer bir ifadeyle aslında şirketlerin ödeyecekleri vergiler enflasyon muhasebesinden ne kadar etkilendiklerine göre değişecek. Şimdi tabi Türkiye'deki yapı itibarıyla muhasebe standartlarına baktığımız zaman bir tarafta vergi usul kanunu var bir tarafta TFRS, bir tarafta da IFRS var. Aslında TFRS dediğimiz kavram IFRS'in Türkçe'ye çevrilmesi. Sınıflandırmalarında farklılıklar var. Global firmalara baktığımız zaman yani IFRS uygulayan firmalar 2022 yılında enflasyon muhasebesinin finansallarını aldı. Bu IFRS açısından seçimsel bir durum değildi. IFRS uygulayan bütün firmalar Türkiye'nin iştiraklerini finansal olarak yeniden değerlendirdi. TFRS tarafında ise durum 1 yıl sonra gerçekleşti. Türkiye'de operasyonları olan global bir şirket düşünün, borsaya açık olduğunu KYK 'ya tabi olduğunu düşünün. Üç set rapor çıkıyor , vergi usul kanunu, TFRS ve IFRS üçünün rakamları da birbirinden

farklı. Şimdi bunları okuyan için zor bir nokta. Muhasebe içinde inanılmaz bir külfet getiriyor. IFRS açısından da baktığımızda bu standart AYES 29 da açıklanıyor bir AYES 21 dediğimiz standardımız var o da bir şirketin fonksiyonel para birimi analizini doğuruyor. IFRS de AYES 29 uygulama zorunluluğuna tabi olmamız için operasyonlarını yürüttüğümüz ülkenin para biriminde sizin raporlama yapıyor olmanız lazım. Diğer bir ifadeyle para biriminiz TL ise enflasyon muhasebesine tabisiniz. Bize şöyle şeyler geldi, biz fonksiyonel para birimizi dolara, euroya çevirebilir miyiz? Sebep şuydu, enflasyon muhasebesinin getirdiği sorunlardan aslında arınmak. AYES 29 standardı için çok net ifade ediliyor ki. Hiçbir şirket enflasyon muhasebesini uygulamak için para birimini değiştiremez.

**N. ERBAŞ:** Az evvel üç farklı rapordan bahsettiniz, aynı verileri kullanarak kime sunduğunuzla ilgili üç farklı rapor mu çıkıyor? Doğru mu anlıyorum?

**O. ÖZARIKÇA:** Doğru. Türkiye'de operasyonları olan şirketler için genelde bizim ilk nizamımız Vergi Usul Kanunu'daki vergiye tabi rakamlardır. Şimdi uluslararası bir şirketsiniz, Vergi Usul Kanuna göre lokal yönetim hazırlıyor. Bunun yanında KGK ya tabi iseniz 2023 sonu başlayan bir rapor çıkartıyorsunuz, enflasyona tabi olan IFRS de ise 2022'yi Haziran itibarıyla giren bir rapor çıkartıyorsunuz. Bende o talihsiz dönemlerden 22, 23, 24 dönemlerinden geldiğim için bir taraftan IFRS, bir taraftan SPK raporu hazırlardım. Bu iki raporun sabit kıymetli hareket tablosu birbirinden hep farklı olurdu. Niye farklı olurdu? Başlangıcı farklı, bitışı farklı. Biri 70'de başlıyor biri 76 da, biri 2024 de biri 2025 de çıkıyor. Durum böyle olduğu için, iki raporu yan yana koyduğunuz zaman sabit kıymetli hareket tablosu sürekli birbirinden farklı olurdu. Bu fark ne zamana kadar



olurdu? ilgili sabit kıymetli ekonomik ömürleri sıfırlanıp, sizin net defter dediğimiz rakam sıfıra ininceye kadar bu farklar hep yaşanır. Ondan sonra gelen nesil bunu hep unuttu.

Bazı kavramları bilmek lazım, özellikle enflasyon muhasebesi IFRS tarafından retrospektif bir uygulama, retrospektif ne demek yani sadece cari döneme bunu uygulamayacağız. Yapacağımız uygulama için 3 yıl önceye gideceğiz. 2023 de başladıysak 2021 yılının önce bir açılış bilançosunu oluşturacağız. 2022 'yi 2023 yıllarını yapacağız. 2022, 23 yıllarını karşılaştırmalı olarak okuyucuya sunacağız. Tabi 2022 yılının geçmiş yıl kar zararlarını doğru tespit etmek için de 2021 yılından benim bu işlere başlamam gerekiyor. 2021 de bütün prosedürler uygulanıyor. IFRS de çıkan sonuçlar geçmiş yıl kar zararlarının altındaki tek bir rakam olarak konuluyor. Çıkan sonuçlar geçmiş yıl kar zararlar, parasal kayıp kazanç rakamına tek bir rakam olarak karşılaştırma yaptığımız zaman, biz iki yıl karşılaştırma yapabiliriz ama geçmiş yıl kar zararlarının doğru gelmesi için bilanço düzeltme yapmamız lazım. Diğer bir ifadeyle muhasebe ekiplerinin 3 bilanço 2 gelir gider tablosu yapması gerekiyor. Bunu sadece sene sonu yapmak yetmiyor. Şirketlerin ara dönem raporları var. Bunların hepsini karşılaştırmalı vermeniz gerekiyor. Yani bir yılda 4 rapor çıkarın, bir şirketseniz bunu yapabilmek için ara dönemler için söylüyorum; 8 dönem 6 dönem ve 4 dönem vermeniz lazım. İnanılmaz bir iş yükü. Şöyle bir örnek vereyim;

Müşterim, diyelim Şirketin CEO 'su aradı beni. Ozan Bey biz hızlı kapanış yapıyoruz, bizim ayın ikisinde finansalmızı kapamamız lazım. Bu 2022 yılında gerçekleşiyor. Ben dedim kapatamazsınız. Niye kapatamazsınız? Enflasyon rakamları açıklanmadı daha. Biz bu işleri excel dosyalarıyla yürütüyorsak, şirketin büyüklüğüne göre 3 , 4 gün değişiyor. Şirketin içinde bulunduğu ortam, şirketin enflasyonuna tabi ise solo finansal raporda yapıyoruz, konsolide finansal raporda da yapıyoruz. Yurt dışından yatırım yapan şirketin çok ciddi sorunları oluyor.

Önder Bey'in de belirttiği üzere, geçmişten gelen bir sermayeniz, 10 yıl 15 yıl önceden geliyorsa biz bunu değerlendirme yaptığımız zaman, sermaye tarafı bir yerden artarken diğer taraftan bunun karşılığında parasal kayıp yaşıyorsunuz. Yurt dışında sermayeci ne diyor, biz Türkiye'ye yatırım yaptık sermayemiz eriyor. Bu da işin matematiksel boyutlarından bir tanesi. Şirketler bizlerden genellikle şunu istiyorlar. Günün sonunda iki tane parasal kazanç kayıplarımız oluyor. Bunlardan bir tanesi sermayenin altında oluyor. Bir tanesi de cari

dönemde gelir gider tablosunun altında olan parasal kayıp kazancın. Bizim tabirimizle köprü kurmak denir. Artık hayatımızda yeni kavramlar var. Parasal ve parasal olmayan bilanço kalemleri, ilk bunu okuduğumda bana mantıklı gelmemişti. Parasal ne demek, parasal olmayan ne demek. Muhasebe sisteminizdeki bir hesap mal ve hizmet değişimi ile kapanıyorsa parasal olmayan diyoruz ama nakit para ile değişim oluyorsa biz bu kavramı parasal kavram olarak görüyoruz diyelim.

Yeniden düzenleme yaklaşımını çok kısa ben anlatmak istiyorum. Biliyorsunuz IFRS tarafından kullandığımız bir endeks var. Tüfe endeksi kat sayılardan oluşuyor. Ve yaptığımız işlem aslında çok basit bir şekilde değerlendirdiğimizde bir çarpma işlemi yapıyoruz. Bakıyoruz transaction ne zaman gerçekleşmiş. Gerçekleştiği tarihteki endeks neydi? Finansal raporlama dönemindeki endeksi neydi? İki endeksin birbirine olan oranıyla işlemin gerçekleştiği günkü değerini çarparak aslında biz değerlendirme işlemi gerçekleştiriyoruz. Maddi duran bir varlık 225 TL ye alınmış. Alındığı günkü endeks 150 şu anki endeks 600 iki endeksi birbirine orantılıyorum. 600/150'den orada bir 4 çarpanı ortaya çıkıyor, 225 TL ile de 4 ü çarptığımız zaman, bu maddi duran varlığı bugünkü değeri 900 TL ye çıktı.

Aslında böyle basit gözüküyor ama standardın içine girdiğimiz zaman çok farklı durum olduğunu görebiliriz. Bizim endeksimiz aslında bu haziran ayı açıklanan rakama göre endekslediğimizde ise, işlem ne zaman gerçekleşti, benim raporlama dönemim hangi ay, hangi yıl; bu ikisini ortaladığımız zaman bir çarpan buluyoruz ve o çarpanla ilerliyoruz. Parasal kalemler Önder Bey'in özetlediği gibi, nakit borçlanma maliyetleri, kıdem tazminatları, parasal olmayan kalemlerde ise ana kalemler; ama bazı noktalarda da dikkat etmemiz gerekiyor. Şimdi mesela bir avans, normal koşullarda bir hizmet bir mal alışverişiyle kapanıyorsa, biz bunu parasal olmayan kalem olarak değerlendiriyoruz. Birbirinden değerlendiriyoruz, ama bu avans borca karşılık olduysa, bir hizmet karşılığı yoksa, aslında bunu değerlememiz gerekiyor. Yani ezbere davranmaktan ziyade, avanslarla ilgili soruları kendimize sormamız gerekiyor.

**N. ERBAŞ:** Enflasyon muhasebesinden önce nasıl yapılıyordu?

**O. ÖZARIKÇA:** Yasal ile IFRS arasındaki geçici farklardan, üstünden vergi oranı ile çarparak bir ertelenen vergi varlığı veya yükümlülüğü yaratıyorduk. Metodoloji yine aynıydı. Şimdi hesapladığınızda ne oluyor.

Örnek veriyorum, sizin sabitleriniz IFRS'de 100 iken 200 oldu. Yasalda 100 iken 150 oldu, sizin farkınız 200 ile 150 arasında. Baştan sona değişecek diyebilirim. Çok fazla detaya girmek istemiyorum ama ana kuralımız; yeniden değerlendirme yaparken düzeltme katsayımızı finansal tablodaki tutar, çarpı raporlama sonundaki tüfe ile işlemin kaydı anandaki tüfe oranının çarpılması ile bulunuyor diyebiliriz.

Adım adım ilerleyecek olursak, yaşayacağımız zorluklar neler? Bizim yaşayacağımız zorluklar şirketin geçmişine göre daha artıyor ya da azalıyor. Şirket ne kadar geçmişe gidiyorsa, zorluk daha büyük noktaya geliyor. En son işte 2003 yılında enflasyon muhasebesinin IFRS raporunun yapıldığı bir IFRS raporu olduğunu düşünürsek, bizim miladımız 2003 yılı oluyor. 2003 yılına kadar bütün işlemlerin doğru yapıldığını varsayıp, 2003 yılından bugüne kadar gelen transactionları bizim yeniden değerlendirmemiz gerekiyor diyelim. Şirket otomotiv sektöründe üretim yapan bir şirket olsun. 2003 yılından günümüze kadar yapılmakta olan yatırımlardan geçen işlemleri düşünün, yani bir üretim hattı dizaynı olabilir, yeni bir üretim hattı olabilir. Bunlarla ilgili birçok işlem yapılıyor, yatırım yapılıyor. Bunlar yapılmakta olan yatırımlarda toplanıyor. Daha sonra makine ekipmana transferleri oluyor. Şirketin kayıtlarında bu yatırımın ne zaman yapıldığını bulması lazım. Bu transferde yani bizim miladımız, yatırımın yapıldığı tarih oluyor. Aynı durum sermayede de geçerli. Şirkette sermaye artırımı yapılmış olsun. 1 milyon tl. ama bunun 1 yıl önce yönetim kurulunda kararı alınmış olsun, şimdi biz bunu değerlendirirken YK tarihini mi ele alacağız nakit girişin olduğu tarih deki rakamı mı ele alacağız. O 1 yıllık endeks çok büyük rakamlara mal oluyor. Ama standardın güzel yanı da var IFRS açısından diyorum. Şirketler elindeki en iyi veriyi kullanarak en doğru sonuçlara ulaşmaya çalışır ama çıkan sonuçlar mutlak doğrulardan farklı olabilir. Buradan şunu ifade etmek istiyorum, yani dataya ulaşmadığımız zaman elimizdeki en iyi verileri kullanarak, bu işlemleri bizim yapmamız gerekiyor. Bunları çoğaltmak mümkün.

**N. ERBAŞ:** Bu yatırım örnekleri çok büyük ölçekli işletmeler için geçerli. Bizim üyelerimizde büyük işletmeler olduğu kadar, orta ölçekli işletmelerde var. Yani ölçeklerden bağımsız olarak her işletme içinde bunu varsayabilir miyiz farklı açılardan?

**O. ÖZARIKÇA:** IFRS açısından işlem birbirinden farklı değil. Hepsinde uygulanmak



durumunda. Genel olarak baktığımızda uygulamalarda kolaylaştırıcı yöntemler var. Şimdi en iyi uygulama gelir gider tablomuz, aylık olarak yeniden değerlendirme yapmamız lazım. Şirkete gidiyoruz, aylık nizamları istiyoruz, aylık nizamları her ayın ilgili katsayısı ile çarparak raporlama dönemini sene sonuna getiriyoruz. Diğer bir uygulama borçlanma maliyetin aktifleştirilmesi. Birçok şirketimiz bankalardan kredi alır, aldıkları kredi faizleri olur, bir kur farkı gideri olur. Faizli kur farkı giderini o asset üstünde aktifleştirme yapabiliriz, yani faizin tamamen kur farkı, bazı kıstasları var. Yeni standartın gelmesiyle birlikte standart şunu söylüyor. Sen varlığının üstünde bir aktifleştirme yapabilirsin ama bunun içerisindeki enflasyonun üstündeki etkisini elimine et. Yani siz kredi çektiniz. Kredi faizini gideri oldu. Faiz gideri örnek veriyorum %40 oldu, enflasyon %30 'du. %30 payını sen çek oradan diyor, onu aktifleştiremezsin diyor. Asset büyüklüğünü düşür aradaki %10 'luk kısmını aktifleştirebilirsin diyor.

**N. ERBAŞ:** Yani %10'u aktife, % 30'u gidere yazılıyor.

**O. ÖZARIKÇA:** Aynı öyle enflasyona izin vermiyor. Bunu ayıklamak hiç öyle düşünüldüğü kadar kolay proses değil, aynı şekilde envanterden bahsedelim maliyetten bahsedelim. Şimdi birçok şirketimiz farklı IP'ler kullanmış. İsmi vermeyeyim ama, hayatınızı kolaylaştıracağı otomatik bir yöntemle daha zamanınız olur ama biz müşterilerimizle görüştüğümüzde hemen şunu söylüyoruz. Siz bunu hesap bazında mı yapmak istiyorsunuz, ürün bazında mı yapmak istiyorsunuz? Eğer müşterim ürün bazında yapmak isterse, bu süreci bir arada değerlendirelim diyorum. Çünkü her bir ürünün yeniden değerlendirilmesi gerekiyor. Bizim genelde hazırladığımız çalışma, satılan malın maliyeti tablosu vardır. Yani dönem başında ne kadar stoğum vardı ne kadar giriş oldu, çıkış



oldu. Sene sonunu ne kadarla kapattın transfer oldu, standart şunu söylüyor. 3 sene öncesine gideceğim, 3 sene önceki stoğuma bakacağım; stoğum kaç günde dönüyor, onu takip edeceğim. Örnek vereceğim, elimde 10 araç var, on araç 6 ay önce bana gelmiş, 6 ay öncesinin endeksine gidip ona göre çarparıp, açılış bilançomda yeniden değerlemesi yapacağım. Sonrasında maliyet muhasebesini işleterek her ay yeniden bir değerlendirme yapacağım. Bu zor bir süreç, günün sonunda ne olacak; benim finansalmda benim stoğumda dönüş hızım zayıfsa, benim stoğum uzun süre elimde kalıyorsa, stok değerim artıyor. Ama diğer taraftan ben bu stoğu satıp maliyeti arttırdığım zaman, o stok artmış değerinden maliyete gidecek. Ben bunu satışta fiyat artışa yansıtmadığım zaman, Önder Bey in anlattığı gibi zarar etmiş olacaksınız. Sonuçta stok sizin deponuzda durduğu zaman değeri artacak. Düşünün sizin elinizde bir araç var. 3 sene elinizde satmadığınız stoğunuzda çok büyük rakam. 3 sene sonra siz o stoğu sattığınız zaman sizin alım maliyetinizi, o rakamı çarpacaksınız. O bir maliyet hesaplamasına dönüşecek ama satışınıza bunu yansıtmadığınız zaman, güne karşı her şey güzel, güçlü bir assetimiz var diyorsunuz. Diğer taraftan onu fiyata yansıtamazsanız, zarar verirsiniz. Biz danışmanlıkta şöyle söyleriz, parasal kayıp kazanç dediğimiz rakam, şirketin o güne kadar bütün sevaplarının günahlarının toplamıdır. Şimdi baktığınızda tek bir rakam görürsünüz ama o rakamın altında yüzlerce işlem var. Genelde global firmalardan bize gelip şunu söylüyorlar. Bir senaryo analizi yapabilir miyiz? Enflasyon bizim finanslarımızda ne olur? Ben diyorum yapamayız. Çünkü enflasyonun senaryo analizini yapmak demek enflasyon muhasebesini uygulamak demek. Bunun envanteri var, sabiti, stoğu var. Aslında standardın da eksik kaldığı noktalar var. Standart yazıldığında profesörler 30-35 kişilik ekip oturup, standart yazarlar. İçlerinden bazıları itiraz ediyor, ben bunda mutabık değilim. İşin özünde bunları çıkartmak finans danışman, bizlerin görevi ama şöyle bir kötü durumda var. Bunların hepsini çıkartıp, aynı finansal rakamları ortaya çıkarttığınız zaman, masaya koyduğunuzda bu rakamlar neyi ifade ediyor diyor, çok soruluyor.

**N. ERBAŞ:** Evet çok fazla rakam olunca da ben ne anlamam lazım bundan, en başta bizim söylediğimiz gibi, yani alım gücümüz azalıyor. Ben geçen yıla göre daha mı iyi durumdayım daha mı kötü durumdayım anlamıyorum.

**O. ÖZARIKÇA:** Varlık hükümlülüklerinizi unutun, her şeyin bir gelir gider tablosundan oluştuğunu düşünün. Gelir-gider tablosunda ben aylık olarak yeniden değerlendirme yaptım, günün sonunda ne oldu. Satışım arttı, maliyetim, giderlerim arttı. Bunların hepsini birer kat sayıyla çarptım, gelir giderleriniz değişmedi. Eğer bilançonun pasifinden gelen, yani parasal olmayan kalemlerin yeniden değerlemesinden gelen, bir efekt olmasa her şeyi çarpsanız ne olacak. Satışınız 100 lira artacak maliyetiniz 50 lira artacak ama bunların hepsinin neti, gelir gider tablosunun altında bir satır da gözükecek. Parasal kazanç kayıp olacak, dipte bir şey değişmeyecek. Biz bunu niye yapıyoruz ama sizin bir geçmişten gelen verileriniz, sermayeniz, stoğunuz var. Bütün rakamlarınızı değiştirecek şey, bunların varlık ve yükümlülükleriniz arasındaki bileşkesi. Ve bütün bunlara göre sizin sonuçlarınız değişecek. Eğer çok geçmişten gelen bir sermayeniz varsa siz parasal kayıp yazacaksınız, bunlar ekonomik ömürlülüklerini kaybetmemişse, bir parasal kazanç yazacaksınız. Yükümlülüklerden lost yazacaksınız

böyle bir reailite var. Bunun planlaması yapılabilir mi? Planlaması bundan sonrası için yapılabilir, bugüne kadar yaşadığınız yaşandı ve bitti. Bazı müşterilerimizle farklı senaryolardan oluşan, farklı oranları, kar marjı, biliyorsunuz yapay zeka, birçok yeni yazılım var, bunları modellemek mümkün. Sonuçta yaptığımız işlem, bir çarpma bölme işlemi ama çok farklı bileşen var. Şunu düşünmeli, bir benim cari dönemdeki gelir giderim hangi ayda? Günün sonunda gelir gider tablosunun en büyük kaleminin ben satış olmasını beklerim. Hangi ayda satış yaptığımıza göre, değişecek enflasyon oranının satış yaptığı dönemde daha çok satış yapıyorsam daha çok kar çıkacak. Enflasyon döneminde daha çok domine edecek bir noktada ise, yazacağınız kar marjınız illaki değişecek. Bir defa kar marjınız cari dönem için konuşuyorum, baktığınızda hangi ayda ne kadar satış yaptığınıza göre kar marjınız değişecek. Bir de tabi burada bir fırsat maliyeti var. Ben yatırım ne zaman yapacağım, nasıl, neye yapacağım, bu sorular şirket üst yetkililerin verdiği kararlar ama, kredilerin fazla olduğu dönemde benim daha fazla yatırım yapmam, daha fazla risk almam anlamında olacaktır. Kimi şirketler riskle büyür. Ama kredilerin bu kadar yüksek olduğu dönemde, benim reel yatırım yapmam, bina almam, fabrika kurmam, kolay bir karar değil. Günün sonunda bir de şöyle bir şey olacak. Şimdi biz tabi IFRS de 2022 de başladık. 23 sonunda da finansalları çıkardık. Gelir gider tablosu, varlık bilançonun ön yüzünü düşünün, bütün finansallar 2023 de çıktı. Ben 2024 de bütün işlemleri yaptım. 2024 rakamlarını buldum. 2023 rakamlarını 2024 finansalda sunarken 1,65'di yanlış hatırlıyorsam. Hepsini tek bir kat sayı ile bir daha çarpacağım. Şimdi finansalları okuyan şirketler, ortaklar şaşırmasınlar, geçen sene çıkan rakamları da 1,65 çarpmak durumundayım. İşte Türkiye'nin 2024 teki tahmini enflasyon oranına taşırken hepsini bir daha çarpmam lazım. Bana şöyle sorular geldi. Biraz da IT tarafına değinmek istiyorum. Şimdi IT tarafında Türkiye de yerleşik lokal firmalarımızın geliştirdiği programlar var. Bu reel firmaları domine eden iki farklı sistemler var, bunları yapmak mümkün ama bu süreci çok iyi yönetmek lazım. Günün sonunda nereye ulaşmak istediğimizi iyi bilmemiz lazım. Kimi şirketlerin ilk nizamı Mickey Mouse sistemi deriz genelde, iki mizamı olur. Hesap planında üçe bir tarafta da ortak hesaplar olur. Hatta bunu Mickey Mouse'un kulaklarına benzetirler. Yabancı şirketlerin içerisinde bir data var. Yeniden değerlendirme işlemi yapılıyor, bütün rakamlarınız değişiyor. Yasal sistem içerisinde tanımlamalarını



bekliyoruz. Parasal olan kalemler nelerdir, parasal olmayan kalemler nelerdir? Burada tabi önemli olan dediğim gibi, hesap bazında mı değerlendirme yapacağım, ürün bazında mı yapacağım?

**N. ERBAŞ:** Teşekkürler, sorulara geçmeden önce ben bir şey sormak istiyorum. Bütün bu sistemler dışardan nasıl görünüyor dediğimizde, vergi açısından devlet neye bakıyor? Çok önemli konulardan biri de bu aslında.

**O. ÖZARIKÇA:** 2023 yılı sonunda, yeniden değerlendirme sonucunda elde ettiğiniz rakamlar, vergi matrahına dahil olmadı. 1 Ocak itibarıyla vergi matrahına dahil olacağı ve Türkiye'de peşin ödenen vergi giderleri olduğu için, aslında bilanço değerlemesinden yarattığınız gelirler üstünden vergi ödeyeceksiniz. Diğer bir ifadeyle siz o geliri realize etmemiş olsanız bile, yeniden değerlendirme sonunda elde ettiğimiz rakam, vergi matrahına tabi olduğu için kurumlar vergisinin ilk peşinatında bunları ödüyor durumu geçeceksiniz.

**N. ERBAŞ:** Yeniden değerlemede biraz önce Önder Bey'in anlattığı 100 liralık ürün enflasyonla 150 oldu % 40 oldu, o 40' ı neye dayanarak yazacağız?

**O. ÖZARIKÇA:** Şimdi sizin bir varlığınız var, sabitleriniz var değerlendiriniz. 100 liraya almıştınız, değerlendirme sonucu 140 lira çıktı. Bu 140 rakamını 600' lük rakamda yanlış hatırlıyorsam 689 hesaba kaydedeceksiniz. Oraya gelir yazacaksınız, gelir yazdığınız zaman gelir matrahınız artacak. Artmış vergi matrahınız üzerinden vergi ödeyeceksiniz.

**Ö. KUTMAN:** Burada ikiye ayırmak lazım bir TFRS var, bir de enflasyonlu vergi usul kanunu var. Yüz liralık değer 150'ye çıktı ama satmadınız, satmamış olduğunuz üzere vergi usul o elli lira üzerinden vergi verdiriyor. Realize etmediniz, stoklarda duran varlıkları 150 olarak kabul ediyor. Vergi usul kanunu olduğu gibi. Bir değer düşüş kaybı yok. Dolayısıyla realize ettiğinizde vergi usul açısından söylüyorum,

diyelim ki bir yıl boyunca aracı satmadınız, 50 lira üstünden verginizi verdiniz. Aracı ertesi yıl 140'a sattınız ama siz o vergiyi bir önceki sene ödediniz.

**N. ERBAŞ:** Büyüme iştahını sınırlı tutmak. Temkinli olmak. Gerçekçi hedefler koymak. Belli peşin kabullerin olması hep birlikte karlarımız düşecek.

**Ö. KUTMAN:** Tabi şöyle de bakmak lazım. Şirketten şirkete geçiyorum, ben yeni kurulmuş bir şirketim. Öz sermayem yeni, dolayısıyla bilanço daha yalın. Faaliyet giderlerime, finansman giderlerime bakarak, kar ediyor muyum diye bakmak yeterli. Enflasyon muhasebesi bunu çok bozamaz. Geçmişten birikimi olan bir şirketin öz sermaye birikimi var. Bir varlık birikimi var. Bunları da enflasyon kadar minimum değerlemelisiniz dediğimizde o karı etmek zor işte. Şirketin ne kadar büyük bir bilançosu var. Her şirket farklı bir enflasyon etkisi görecektir. Şirketin bilançosu o enflasyon muhasebesinden ne kadar etkilendiğini belirliyor. Ama sadece perakende işi yapıyorum. Araç alıyorum, satıyorum farklı bir assetim yok. Öz sermayemde çok fazla değil. Dolayısıyla benim karlılığım o aracı alıp satarken veya servis hizmet alıp verirken, karlılığım faaliyet giderlerimi, finansman giderlerimi karşılayıp kara geçiyorsa, enflasyon muhasebesinin buna yapacak bir şeyi yok zaten. Hani zamanında parayı tahsil ettiniz, finansman giderlerinden para kaybetmediniz, net işletme sermayesi, bunu çok enflasyon muhasebesi bozamaz. Bir birikimi olan şirket, geçmişten varlık veya öz sermaye anlamında negatif etkileniyor. Çünkü o değeri de alıp, şirketi büyütüp enflasyon üzerinde bir karlılık yapmak zor.

**N. ERBAŞ:** Oldukça uzun bir konuşma oldu, yaz ayları olmasına rağmen bir ara 200'e yakın katılımcımızın da olduğunu gördük.

Önder Bey, Ozan Bey katılımlarınız, katılımınız için çok teşekkür ederiz.



## OYDER OLARAK 50. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİRDİK

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 Başkanı Sn. Dr. K. Altuğ ERCİŞ'in yaptığı açılış konuşması,

Değerli Meslektaşlarım,

OYDER Bölge Diyalog Toplantıları kapsamında gerçekleştirmekte olduğumuz Ankara Bölge Toplantımıza hoş geldiniz.

Bölge Diyalog Toplantıları aracılığıyla meslektaşlarımızla sektörümüzü konuşmaya karar verdiğimiz günden bugüne kadar 49 toplantımızı geride bıraktık. Bugün 50'nci toplantımızı sizlerin de katılımıyla başkentimiz Ankara'da yapmak da bizleri ayrıca mutlu ediyor. 2024 yılı sona ermeden bir bölge toplantısı daha yapmayı planlıyoruz.

Konuşmama başlamadan önce bugün bizi burada ağırlayan ve misafirperverlik gösteren Türkiye Odalar Borsalar Birliği yöneticilerine çok teşekkür ediyorum.

Ankara, son dönemde çok sıklıkla geldiğimiz bir yer oldu. Yetkili mercilere yönetmeliklerin oluşum aşamasında katkıda bulduk, ihtiyaçlarımızı, zorluklarımızı anlattık. Bizlerin beklentilerini somut bir şekilde dile getirdik. Bu konularda önemli mesafeler aldığımızı söyleyebilirim.



Akbank / Özge HATUNOĞLU, OYDER / Dr. K. Altuğ ERCİŞ, Logo Yazılım / Özlem ERSÖZ



Akbank Taşıt ve Konut Kredileri Müdürü Sn. Özge HATUNOĞLU

Değerli Meslektaşlarım,

Yılın ilk 8 ayı geride kaldı. Satış rakamlarına dışarıdan bakıldığında, işlerin çok iyi gittiğini düşünebiliriz. İlk 8 ayda 762.152 adet binek ve hafif ticari araç satışı gerçekleşti. Tarihimizin rekorunun kırıldığı geçen yılın ilk 8 ayına göre yüzde 0.2'lik bir büyüme görülüyor. Ancak bu işin görünür tarafı, bir de buzdağının görünmeyen bir yanı daha var. Bu satışlar gerçekleşti ama nasıl gerçekleşti. Kar oranlarımız uzun yıllardır görülmediği kadar düşük seviyelere geriledi. Zarardan kar etmek, stokları nakite çevirmek, ticaretimizin normal haline gelmeye başladı. Bunun yanı sıra, yetkili satıcılar üzerinde uzun yıllardır görülmediği kadar bir stok yükünün de bulunduğu görüyoruz. Distribütörlerin baskıları ve hedef sistemleri ile oynayarak yarattıkları fiili bir durum söz konusu. Stok yükünün orantısız olarak yetkili satıcılar üzerine bırakıldığını görmekteyiz. Aylık stok maliyetlerinin yüzde 6'ları geçtiği bir ortamda, hiçbir yetkili satıcının bu stok yükünü taşıması mümkün değildir. Her Yetkili Satıcı'da 2-3 aylık stok bulunuyor. Bu durum karşısında; bayilerin daha ne kadar dayanabilecekleri şu an için belirsiz.

OYDER olarak yetkili satıcılarımıza bir anket çalışması yaptık. Mevcut pazar koşullarında, onları nelerin zorladığını sorduk. Çıkan sonuçlara göre;

Yetkili Satıcılarımızı en fazla zorlayan konuları ikiye ayırıp irdeleyebiliriz. Bunlardan ilki kredi faizleri, çok sık ve aniden değişen yönetmelikler gibi makro-ekonomik konular. İkincisi ise distribütörlerin zorlayıcı uygulamaları. Bu uygulamaları, yanlış Pazar tahmini yapılmasına ya da satışı nihai tüketiciye değil de, bayiye yapılan satış olarak görülmesine bağlayanlar da var. Sonuçta sebebi ne olursa olsun, ortak düşünce distribütörlerin yetkili satıcılar üzerinde ciddi bir baskılarının olduğu ve özellikle stok taşıma konusunda zorladıkları yönünde bir görüş hakim olmuştur.

Bu nedenle, 27 Ağustos tarihinde yürürlüğe giren yeni Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliğini çok ciddiye alıyoruz. İlk kez resmi olarak distribütörlerin sorumlulukları bir yönetmelikte yer aldı. Ve yine ilk kez "Distribütörlerin haksız ticari uygulamaları ve yükümlülükleri" maddesi altında, distribütörlerin bayilere yönelik yaptıkları haksız uygulamaların adı konu ve bunların yaptırımları belirtildi.

Bu yönetmeliğin çıkarılması sürecinde OYDER olarak çok fazla uğraş verdik. Otomobil Meclisinde, distribütörler ile ciddi tartışmalar yaşadık. Defalarca yönetmeliği kaleme alan İç Ticaret Genel Müdürlüğü ile toplantılar, görüşmeler gerçekleştirdik. Ve sonuç olarak emeklerimizin karşılığını aldık.

Yetkili Satıcılar üzerinde haksız ticari uygulama yapmaya niyeti olmayan hiçbir distribütör bu yönetmelikten rahatsız olmaz, olmamalı. Ancak, distribütörler yönetmeliğe itiraz etmek için hazırlık yapıyorlar. Biz de her zaman olduğu gibi haklı olduğumuza inandığımız her konuda ısrarla, inatla haklarımızı savunmaya devam edeceğiz.

Sevgili Dostlarım,

Bu bayi teşkilatları kolay kurulmadı. İkinci, üçüncü kuşak bayilerimiz var. Bugünkü finansal koşullarda, bayilerimiz zarar ediyorlar. Bayilikleri yıl sonuna kadar kapatsak, hiç ticaret yapmasak daha az zararla çıkarız düşüncesindeyim. Bu koşullarda her yeni gün bizim zararımız artmaktadır. Bu durum aynı zamanda markalara da zarar verir. Tüketiciler de bu durumdan zararlı çıkar.

Yazın başında gazeteci Emre Özpeynirci ile bir röportaj yaptım. Bunları anlattım. Haberin altında okuyucular tarafından yapılan yorumlara her zaman bakarım. Sırf bu yorumlara bakarak, yetkili satıcılara nasıl yanlış bir imaj atfedildiğini görebilirsiniz. Yorumlara göre bizler çok para kazanan, sürekli kazanmak isteyen, azıcık zorlanınca şikayet eden işletmeleriz. Gerçekler, bu söylenenlerden çok uzakta. Bunu anlatmamız için, peş peşe bayiliklerin kapanmasını bekleyemeyiz. Mevcut durum mesleğimizi yapmamıza engel teşkil ediyor. Böyle giderse, ülke genelinde bayilerin yüzde 25'i kapanır. En az 40 bin kişi işini kaybeder. Bu 40 bin kişi kalifiye insanlardan oluşuyor çünkü yıllardır bu kişilere emek verilmiş, yatırım yapılmış.

Bugünlerde en çok meşgul olduğumuz diğer bir konuda, bayiler üzerinde yapılan vergi denetlemeleri. O konuda standart dışı uygulamalar olduğunu görmekteyiz. Denetlemeye gelen kişinin yorumuna bağlı olarak cezalar yazıldığını görmekteyiz. Bu konuda bayilerimizden bilgi topladık, hukuk danışmanımız ile çalıştık. Arkadaşlarımız haftaya Salı günü, 24 Eylül'de Vergi Denetleme Kurumu Başkanı Sn. Muhsin Atçı ile görüşerek bunları anlatacaklar.

Konuşmamın sonuna gelirken, günlük sorunların ötesinde bir konudan daha bahsetmek istiyorum. Bildiğiniz gibi biz eskiden Otomotiv Kongreleri yaparak, Yetkili Satıcılarımıza, sektörümüze farklı bakış açıları kazandırmaya çalışırdık. En son kongremizi 2019 yılında yaptık. Araya pandemi girdi ve biz son 5 yıldır kongre yapamadık. Günlük sorunlarla uğraşmaya devam ediyoruz, bu işimizin bir parçası. Ancak bir yandan da sektörümüze ufuk açıcı işler de yapmak istiyoruz. Bu yıl 24 Ekim'de İstanbul Swissotel'de OYDER Otomotiv Kongremizi yapacağız. Global dünyada neler oluyor, Yetkili Satıcılık mesleğinin sürdürülebilirliği, kongremizin ana teması olacak. Sizleri şimdiden kongremize davet ediyorum.

Hepinize geldiğiniz için bir kez daha çok teşekkür ediyorum, verimli bir toplantı olmasını diliyorum.



Stratejik Müşteri Yönetimi ve İş Geliştirme Müdürü Özlem ERSÖZ



# MOTORLU KARA TAŞITLARI YÖNETMELİĞİ



## Sevgili Yetkili Satıcılarımız;

Motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal edenlerin ve tüketicilerin hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesi amacıyla Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan **Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik 27.08.2024 tarihinde** yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Bu yönetmeliğin hazırlık sürecinde, OYDER olarak bizler de bulduk. Özellikle İç Ticaret Genel Müdürlüğü olmak üzere, ilgili kişi ve kurumlarla defalarca toplanarak, görüşlerimizi, ihtiyaçlarımızı anlattık.

En önemli gelişme bu yeni Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği ile birlikte ilk kez distribütörlerin uymak zorunda oldukları kurallar tanımlanmış ve Yetkili Satıcılar üzerinde baskı yapmaları engellenmiştir.

Yeni yönetmelik ile ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretini düzenleyen yönetmeliğin kapsamı genişletilmiş ve eski yönetmelik yürürlükten kaldırılmış oldu. Bu kapsamda, ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretine ilişkin önemli değişiklikler yapılırken sıfır taşıt ticaretinde distribütör ve yetkili satıcıların yükümlülükleri düzenlendi. Ayrıca, elektronik ortamda gerçekleştirilen taşıt ihaleleri ile taşıt ön değerlemesine yönelik ilke ve kurallar da belirlenmiştir.

## İKİNCİ EL

İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti yetki belgesi temininde yaşanan sıkıntıları gidermek ve işletmelerin yetki belgesiz faaliyet göstermelerinin önüne geçmek amacıyla, iş yeri açma ve çalışma ruhsatına sahip olma şartı yetki belgesi şartlarından çıkarıldı.

Düzenlemeye göre, Ticaret İl Müdürlüğü tarafından verilen yetki belgesi olmadan ticari faaliyet kapsamında ikinci el motorlu kara taşıtı pazarlama veya satışı yapılamayacak. Bir takvim yılı içinde 3'ten fazla ikinci el motorlu kara taşıtı satışı ticari faaliyet kabul edilecek.



## DİSTRİBÜTÖRLERE GETİRİLEN KURALLAR

Motorlu kara taşıtı tedarik zincirinde haksız ticari uygulamaların engellenmesi amacıyla distribütör ve yetkili satıcılara yönelik kural ve yükümlülükler getirildi.

Distribütörlerin haksız ticari uygulama olarak kabul edilecek faaliyetleri tanımlanarak yetkili satıcılarla ilişkilerinde uymaları gereken kurallar belirlendi.

Distribütörlerin, yetkili satıcıların ticari faaliyetlerini önemli ölçüde bozan, makul karar verme yeteneğini azaltan veya normal şartlarda taraf olmayacağı bir ticari ilişkinin tarafı olmasına sebep olan faaliyetleri haksız ticari uygulama sayıldı. Buna göre haksız ticari uygulamalarda bulunulamayacaktır.

### Distribütörlerin aşağıda belirtilen faaliyetleri her durumda haksız ticari uygulama kabul edilir:

- Yetkili satıcıyı bir ay içinde son üç yıllık satışlarının aylık ortalamasından fazla taşıt almaya zorlamak.
- Fatura tarihinden sonra taşıt fiyatında artış yapmak veya taşıtı, fatura tarihinden itibaren on beş gün içinde yetkili satıcıya teslim etmemek.
- Taşıtı satışını, kendisinin veya bir başkasının mal veya hizmetini alma şartına bağlamak.
- Yetkili satıcının taşıt satışlarına ilişkin kampanyalardan faydalanmasını diğer ürün ve hizmetlerin satışı, fiyat indirimi, yetkili satıcının kâr marjının kısıtlanması ve taşıt satış kotası gibi şartlara bağlamak.

- Distribütörler, tavsiye edilen taşıt satış fiyatının elektronik ortam üzerinden erişilebilir olmasını sağlar.



## YETKİLİ SATICILAR

Diğer taraftan; Yetkili satıcılar ise alıcı tarafından ÖTV ve KDV'si ödenen taşıtın fiyatını artırmayacak ve taşıtı 15 gün içinde alıcıya teslim etmekle yükümlü olacaktır.

Kısmi ödeme alınan siparişlerde alıcı mağduriyetlerini önlemek amacıyla sipariş formu düzenleme zorunluluğu getirildi. Yetkili satıcı, bu formu düzenlemeden alıcıdan herhangi bir ödeme talep edemeyecek, kaporası alınan taşıtı 45 gün içinde alıcıya teslim edecek ve taşıt teslimine 7 gün kalıncaya kadar satış fiyatının %10'undan fazla kapora alamayacaktır.

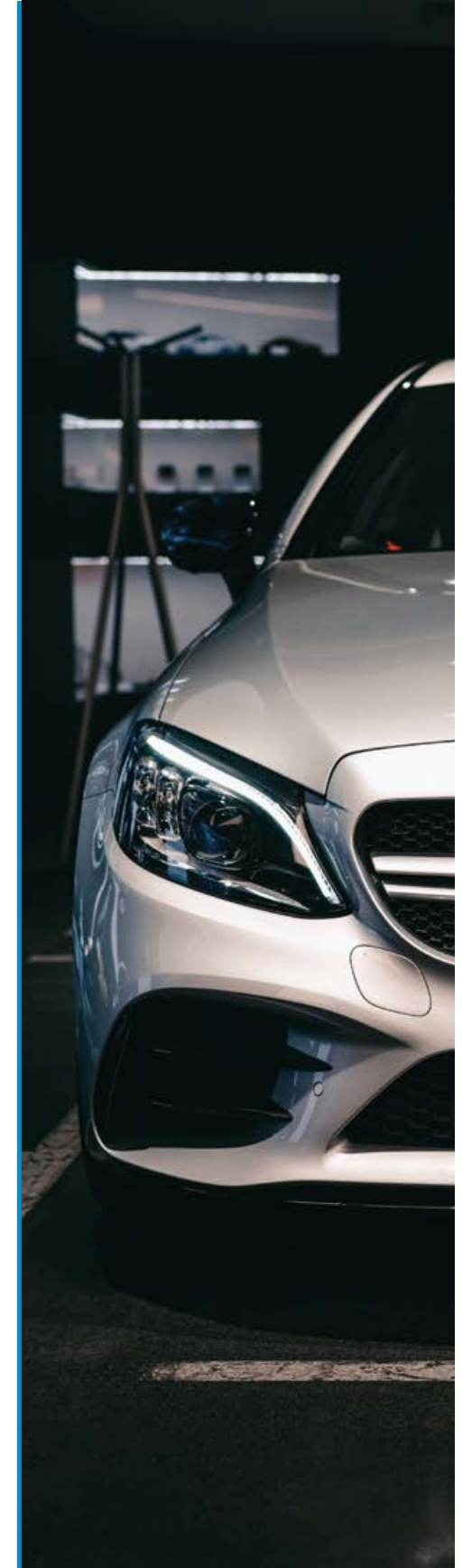
Ayrıca alıcı, sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren 14 gün içinde siparişini herhangi bir cezai şartta maruz kalmadan iptal edebilecek. Mevcut donanımlarda yer almayan, kişiselleştirilmiş araçlar ve özel tertibatlı taşıtlar için bu hüküm uygulanmayacaktır.

İlgili Maddeler aşağıda yer almaktadır.

### Yetkili satıcıların yükümlülükleri

**MADDE 12- (1)** Yetkili satıcılar tescilsiz motorlu kara taşıtlarının pazarlama ve satışında aşağıdaki hususlara uymakla yükümlüdür:

- Tescilsiz motorlu kara taşıtına ilişkin vergilerin alıcı tarafından ödendiği andan itibaren taşıtın satış fiyatını arttırmamak ve alıcıya taşıt fiyatını sabitleme hakkını bildirmek.
  - Alıcının vergileri ödediği tarihten itibaren on beş gün içinde taşıtı alıcıya teslim etmek.
- (2)** Motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal edilen iş yerinde sigorta, finansman, aksesuar, yedek parça satışı, servis ve satış sonrası hizmetler gibi faaliyetler dışında ticari faaliyette bulunamaz.





**Yetkili satıcıların sipariş usulü satışları**

**MADDE 13- (1)** Alıcının tescilsiz motorlu kara taşıtının satış bedelinin bir kısmını önceden ödemeyi, satıcının da bedelin kısmen veya tamamen ödenmesinden sonra taşıtı alıcıya devir ve teslim etmeyi üstlendiği sipariş usulü satışlarda yazılı olarak veya elektronik ortamda sipariş formu düzenlenir ve aynı gün alıcıya teslim edilir. Bu form düzenlenmeden alıcıdan herhangi bir ödeme veya alıcıyı borç altına sokan belge alınmaz.

**(2)** Sipariş edilen taşıtın, kırk beş günden fazla olmayacak şekilde formda belirtilen süre içinde alıcıya teslimi zorunludur. Bu süre, formun düzenlendiği veya kısmi ödemenin yapıldığı tarihlerden hangisi önce ise o tarih esas alınarak hesaplanır.



**(3)** Taşıt yedi gün içinde alıcıya teslim edilebilir duruma gelinceye kadar alıcıdan en fazla nihai satış fiyatının yüzde onu oranında kısmi ödeme veya alıcıyı borç altına sokan belge alınabilir.

**(4)** Alıcı, sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren on dört gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve ceza şart ödemeksizin siparişi iptal edebilir. Siparişin iptal edildiğine dair bildirim bu süre içinde satıcıya yöneltilmiş olması yeterlidir. Mevcut donanım listesinde yer almayan özelliklerle kişiselleştirilmiş siparişler ile özel tertibatlı taşıtlar için bu hüküm uygulanmaz.

**(5)** Yetkili satıcı, sipariş iptali konusunda alıcıyı yazılı olarak bilgilendirmekle yükümlüdür. Bilgilendirmenin yapıldığına dair ispat yükü yetkili satıcıya aittir.

**(6)** Siparişin iptal edilmesi durumunda, alıcı tarafından yapılan tüm ödemeler ile alıcıyı borç altına sokan her türlü belge iptal bildiriminin yetkili satıcıya ulaştığı tarihten itibaren on gün içinde iade edilir.

**İKİNCİ EL GARANTİ**

Yönetmelik ile, ikinci el satışlarda 8 yaşın veya 160,000 kilometrenin üzerindeki taşıtlar için ekspertiz raporu alınması zorunlu olmayacak. Bu yaş ve kilometrenin altında olan M1, M1G, N1 ve N1G araç sınıfındaki taşıtların motor ve şanzımanı ile elektrik ve elektronik sistemleri, satış tarihinden itibaren 3 ay veya 5,000 kilometre ikinci el taşıt garantisi altında olacaktır.

Bu parçalarda garanti süresi veya kilometresi içinde meydana gelen arızalar azami 45 iş günü içinde giderilecek. Arızanın giderilmesine ilişkin masraflar satışı yapan işletmeye ait olacaktır.

İlk defa yer verilen hükümlerle, Üretici tarafından yenilenmiş ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında garanti, satış tarihinden itibaren 1 yıl veya 20,000 kilometre olarak belirlendi.

**ELEKTRONİK ORTAMDA ÖN DEĞERLEME**

Elektronik ortamda yapılan ön değerlendirmelerde taşıt sahibine sunulan ilk fiyat teklifi ile nihai teklif arasındaki farkın %5'ten fazla olmaması, verilen teklifin asgari 24 saat geçerli olması ve fiziksel inceleme yapılan taşıta aynı gün içinde nihai teklif verilmesine yönelik düzenleme yapıldı.

**GÜVENLİ ÖDEME**

Sahte para kullanılması ihtimali, nakit ödeme zorluğu ve satış bedelinin ödenmemesi riskinin ortadan kaldırılması amacıyla, ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında Güvenli Ödeme Sisteminin herkes tarafından kullanılması zorunlu hale getirildi. Yönetmeliğe göre, ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında taşıt satış bedeli, Ticaret Bakanlığı'nca yetkilendirilen kuruluş tarafından taşıt mülkiyeti ile satış bedelinin eş anlı el değiştirmesini sağlayacak şekilde oluşturulan elektronik sistem üzerinden ödenecek.

Taşıt satış bedelinin kredilendirilmesi halinde kredi tutarı haricindeki ödemeler için bu sistem kullanılacak. Elektronik sistemin kullanılmasına ilişkin masraflar satıcıya aktarılan taşıt satış bedelinden mahsup edilecek.

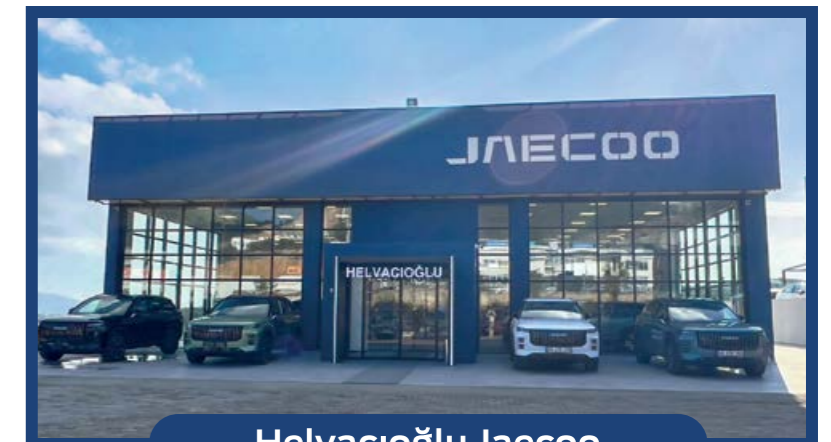
**İHALE PLATFORMLARI**

Elektronik ortamda yapılan ihalelerin güvenli ve şeffaf şekilde gerçekleştirilmesinin sağlanması amacıyla;

- İhale şartlarının ve satışa sunulan taşıtlara ilişkin detaylı bilgilerin ihale platformunda ilan edilmesi,
- İhale fiyatının adil rekabet kurallarına uygun olarak belirlenmesi,
- İhale platformu işleticisinin ve satıcının doğrudan veya dolaylı olarak ihaleye katılamaması gibi asgari kurallar belirlendi.

# HELVACIOĞLU

## 60 Yıllık Tecrübe ve Güven

**Helvacioğlu Muğla Merkez****Helvacioğlu Fethiye****Helvacioğlu Bodrum-Milas****Helvacioğlu Trucks****Helvacioğlu Otokar****Helvacioğlu Jaecoo****Otokar****JAECOO**



## 24 Ekim 2024 OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ'NDEN Kareler



Şükrü BEKDİKHAN ve Dr. K. Altuğ ERCİŞ



İbrahim ANAÇ ve Dr. K. Altuğ ERCİŞ



Sabri SÖZEN ve Dr. K. Altuğ ERCİŞ



Altan AYTAÇ ve Dr. K. Altuğ ERCİŞ



Sinan ÖZKÖK ve Dr. K. Altuğ ERCİŞ



Bill RUSSO ve Dr. K. Altuğ ERCİŞ



Mürşit UNAT ve Zeynep FİDAN SOYSAL



İbrahim BAŞA ve Kemal TEPRETOĞULLARI

**Dr. K. Altuğ ERCİŞ** | OYDER Yönetim Kurulu Başkanı  
**Şükrü BEKDİKHAN** | Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı  
**İbrahim ANAÇ** | Stellantis Türkiye Ülke Başkanı  
**Sabri SÖZEN** | Volvo Car Yedek Parça Ticari Operasyonlar Başkanı  
**Altan AYTAÇ** | Fiat İş Birimi Direktörü

**Bill RUSSO** | Automobility Kurucusu Şanghay Amerikan Ticaret Odası Otomotiv Komitesi Başkanı  
**Mürşit UNAT** | Otoplan ve ZPlan Yönetim Kurulu Başkanı | **Zeynep FİDAN SOYSAL** | OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili  
**İbrahim BAŞA** | Petrol Ofisi Pazarlama Müdürü | **Kemal TEPRETOĞULLARI** | OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili



## 24 Ekim 2024 OYDER OTOMOTİV ZİRVESİ Fotoğrafları



İbrahim BAŞA



İbrahim BAŞA



Özge HATUNOĞLU



Özge HATUNOĞLU



Mürşit UNAT



Mürşit UNAT

İbrahim BAŞA | Petrol Ofisi Pazarlama Müdürü  
Özge HATUNOĞLU | Akbank Taşıt ve Konut Kredileri Müdürü  
Mürşit UNAT | Otoplan ve 2Plan Yönetim Kurulu Başkanı



## 2024 YILI 1. YARIYIL SONU OPERASYONEL KİRALAMA SEKTÖR RAPORU



Araç kiralama sektörünün çatı kuruluşu Tüm Oto Kiralama ve Mobilite Kuruluşları Derneği (TOKKDER), bağımsız araştırma şirketi NielsenIQ iş birliği ile hazırladığı, 2024 yılı ilk yarı sonuçlarını içeren "TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu"nu açıkladı. Rapora göre, operasyonel araç kiralama sektörü 2024 yılının ilk 6 ayında 43,4 milyar TL'lik yeni araç yatırımı yaparak 34 bin adet aracı filosuna kattı. Sektörünün toplam araç sayısı 2023 yılı sonuna göre yaklaşık yüzde 1,2 artarak 257 bine ulaşırken sektörün aktif büyüklüğü 215 milyar TL'yi aştı.

### Hafif ticari araçların yükselişi sürüyor

Rapora göre, Renault yüzde 17,9 pay ile Türkiye operasyonel araç kiralama sektörünün en çok tercih edilen markası olmayı sürdürdü. Renault'yu yüzde 17,0'yle Fiat, yüzde 10,5 ile Toyota, yüzde 9,9 ile Ford ve yüzde 9,6'yla Volkswagen takip etti. Sektörün araç parkının yüzde 46,2'si kompakt sınıf araçlardan oluşurken, küçük sınıf araçlar yüzde 30,6 ve üst-orta sınıf araçlar yüzde 10,9 pay aldı. 2018 yılı sonunda operasyonel araç kiralama sektörünün filosundaki hafif ticari araçların yüzde 2,9 olan payı ise yüzde 7,4'e yükseldi. Sektörün araç parkının yüzde 54,4'lük bölümünü benzinli araçlar oluştururken, dizel araçların payı yüzde 36,3'e geriledi. Hibrit ve elektrikli araçların payı ise yüzde 9,2 oldu.

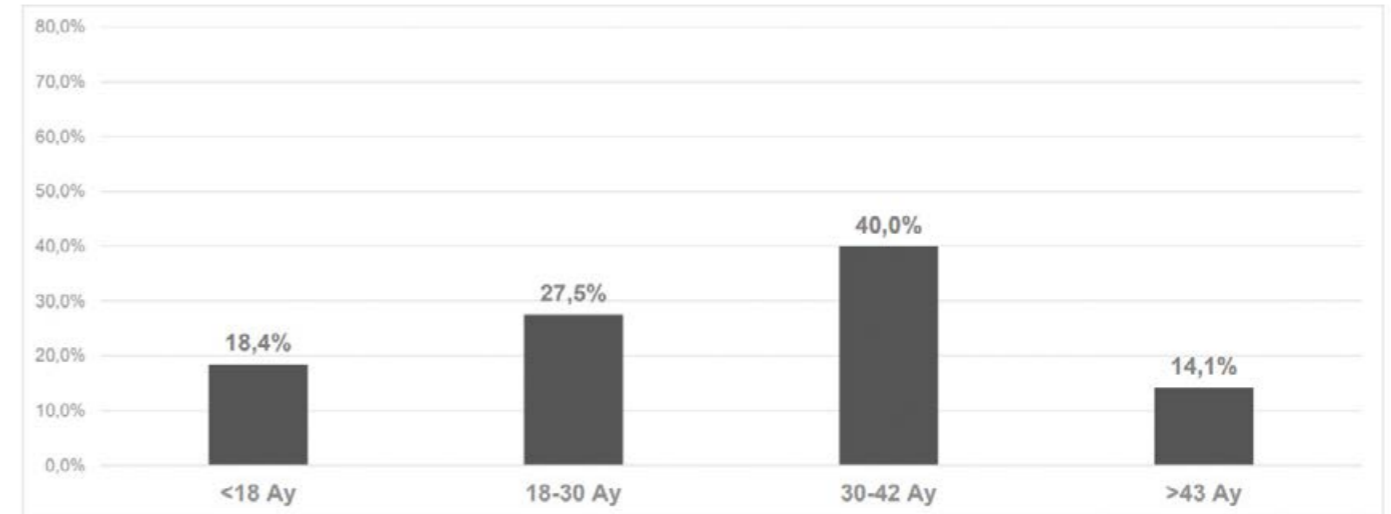
### Sedan yine birinci sırada

TOKKDER raporunda yer alan bir başka veri ise, operasyonel araç kiralama sektöründeki gövde tipine göre araç tercihi sıralamasında sedan birinciliğinin devam etmesi oldu. Bu kapsamda, sedan gövde tipine sahip araçlar yüzde 48,7 ile birinci sırada, hatchback gövde tipine sahip araçlar ise yüzde 22,8 ile ikinci sırada yer aldı. SUV araçlar ise yüzde 19,2 ile üçüncü sırada yer aldı. Bu araçları yüzde 0,9 ile station wagon gövde tipine sahip araçlar takip etti. Sektörün toplam araç parkının yüzde 79,2'sini otomatik vitese sahip araçlar oluştururken, manuel vitesli araçların payı ise yüzde 20,8 olarak gerçekleşti.

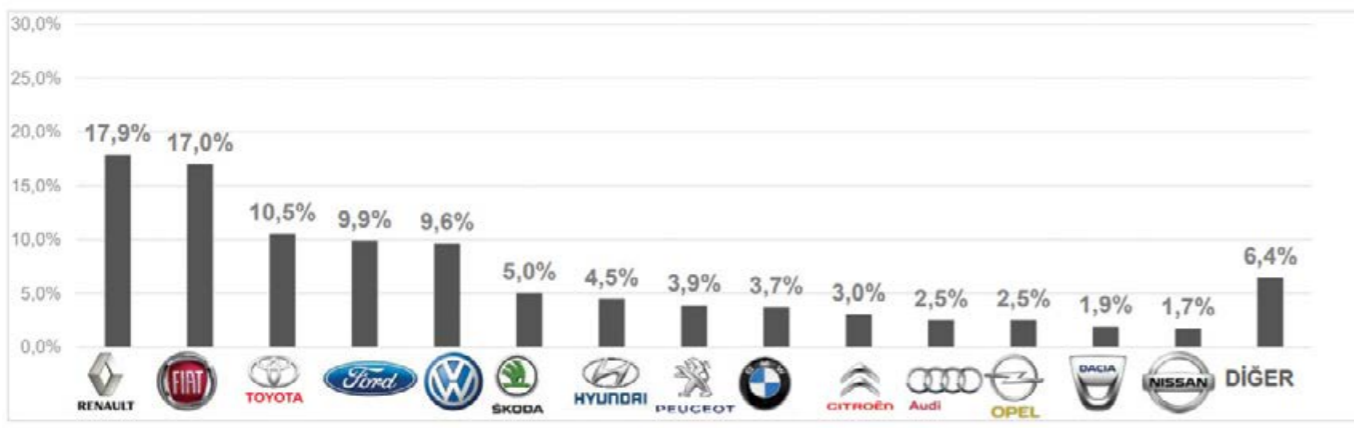
### Sektörün ilk 6 ayda ödediği vergi tutarı 23,1 milyar TL

Operasyonel kiralama sektörü 2024 yılında da ekonomiye önemli oranda vergi girdisi sağlamaya devam etti. Sektörün yılın ilk yarısında ödediği vergi tutarı toplamda 23,1 milyar TL'yi buldu.

### VADE YAPISI 2024 1. YARIYIL SONU

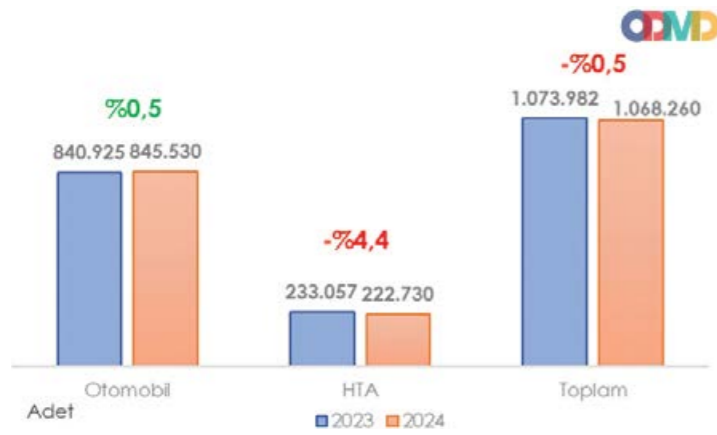


### MARKA BAZLI DAĞILIM 2024 1. YARIYIL SONU





## OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (OCAK - KASIM)



## OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (KASIM)

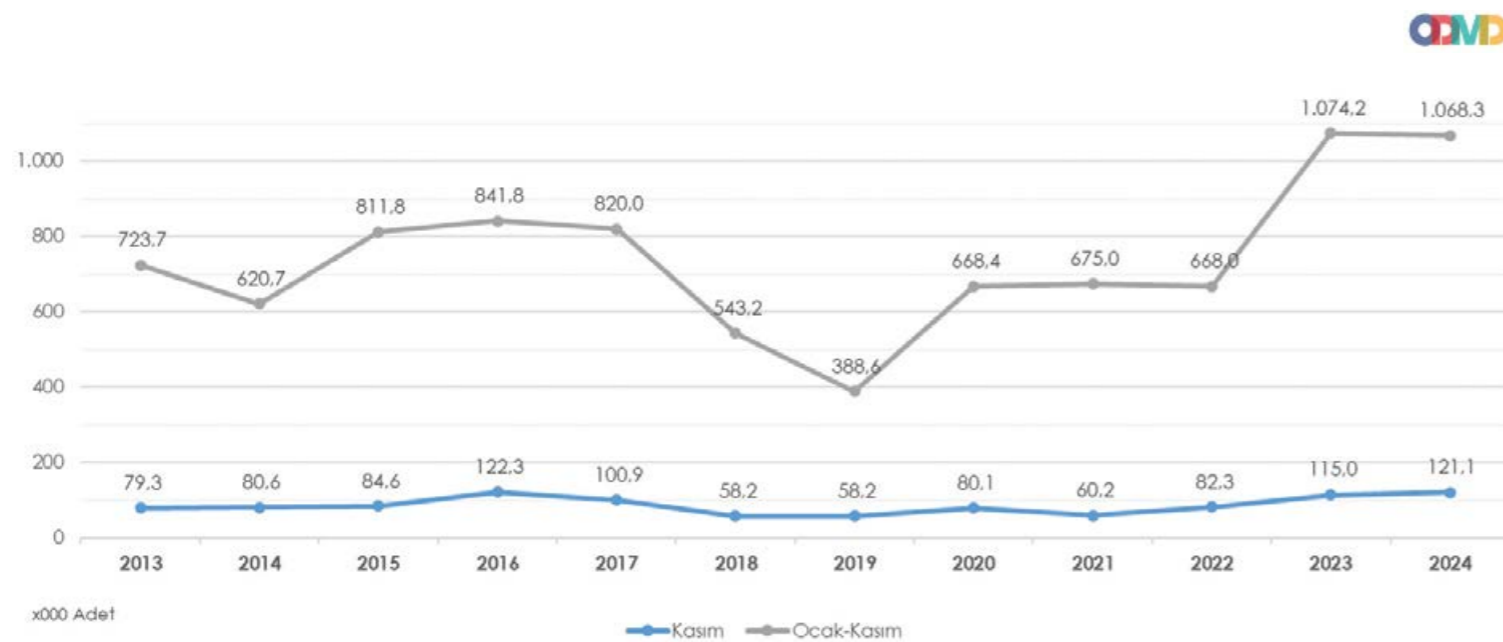


## 2024 YILI OCAK-KASIM DÖNEMİNDE OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %0,5 ORANINDA AZALDI

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2024 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %0,5 oranında azalarak 1.068.260 adet olarak gerçekleşti.

Otomobil satışları, 2024 yılı Ocak-Kasım döneminde geçen yıla göre %0,5 oranında artarak 845.530 adet, hafif ticari araç pazarı ise %4,4 azalarak 222.730 adet oldu.

## OTOMOBİL VE HTA PAZAR GELİŞİMİ (OCAK - KASIM)



## PERAKEDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: KASIM - 2024

| MARKA                   | OTOMOBİL      |               |               | HAFİF TİCARİ |               |               | TOPLAM        |               |                |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
|                         | YERLİ         | İTHAL         | TOPLAM        | YERLİ        | İTHAL         | TOPLAM        | YERLİ         | İTHAL         | TOPLAM         |
| ALFA ROMEO              |               | 199           | 199           |              |               | 0             | 0             | 199           | 199            |
| ALPINE                  | 1             | 1             | 1             |              |               | 0             | 0             | 1             | 1              |
| ASTON MARTIN            | 1             | 1             | 1             |              |               | 0             | 0             | 1             | 1              |
| AUDI                    | 1.790         | 1.790         | 1.790         |              |               | 0             | 0             | 1.790         | 1.790          |
| BENTLEY                 | 3             | 3             | 3             |              |               | 0             | 0             | 3             | 3              |
| BMW                     | 3.783         | 3.783         | 3.783         |              |               | 0             | 0             | 3.783         | 3.783          |
| BYD                     | 407           | 407           | 407           |              |               | 0             | 0             | 407           | 407            |
| CHERY                   | 3.105         | 3.105         | 3.105         |              |               | 0             | 0             | 3.105         | 3.105          |
| CITROEN                 | 3.425         | 3.425         | 3.425         |              | 2.636         | 2.636         | 0             | 6.061         | 6.061          |
| CUPRA                   | 1.178         | 1.178         | 1.178         |              |               | 0             | 0             | 1.178         | 1.178          |
| DACIA                   | 2.096         | 2.096         | 2.096         |              |               | 0             | 0             | 2.096         | 2.096          |
| DFSK                    | 25            | 25            | 25            |              | 77            | 77            | 0             | 102           | 102            |
| DS                      | 169           | 169           | 169           |              |               | 0             | 0             | 169           | 169            |
| FARIZON                 |               |               |               |              |               | 0             | 0             | 0             | 0              |
| FERRARI                 | 1             | 1             | 1             |              |               | 0             | 0             | 1             | 1              |
| FIAT                    | 9.069         | 125           | 9.194         | 727          | 3.328         | 4.055         | 9.796         | 3.453         | 13.249         |
| FORD                    | 0             | 1.838         | 1.838         | 4.455        | 4.225         | 8.680         | 4.455         | 6.063         | 10.518         |
| HONDA                   |               | 1.398         | 1.398         |              |               | 0             | 0             | 1.398         | 1.398          |
| HONGQI                  | 1             | 1             | 1             |              |               | 0             | 0             | 1             | 1              |
| HYUNDAI                 | 4.672         | 1.214         | 5.886         |              | 16            | 16            | 4.672         | 1.230         | 5.902          |
| ISUZU                   |               |               | 0             | 33           | 154           | 187           | 33            | 154           | 187            |
| IVECO                   |               |               | 0             |              | 428           | 428           | 0             | 428           | 428            |
| JAECOO                  | 801           | 801           | 801           |              |               | 0             | 0             | 801           | 801            |
| JAGUAR                  | 1             | 1             | 1             |              |               | 0             | 0             | 1             | 1              |
| JEEP                    | 224           | 224           | 224           |              |               | 0             | 0             | 224           | 224            |
| KARSAN                  |               |               | 0             | 9            |               | 9             | 9             | 0             | 9              |
| KG MOBILITY - SSANGYONG | 744           | 744           | 744           |              | 213           | 213           | 0             | 957           | 957            |
| KIA                     | 1.963         | 1.963         | 1.963         |              |               | 0             | 0             | 1.963         | 1.963          |
| LAMBORGHINI             | 2             | 2             | 2             |              |               | 0             | 0             | 2             | 2              |
| LAND ROVER              | 244           | 244           | 244           |              | 0             | 0             | 0             | 244           | 244            |
| LEAPMOTOR               | 15            | 15            | 15            |              |               | 0             | 0             | 15            | 15             |
| LEXUS                   | 98            | 98            | 98            |              |               | 0             | 0             | 98            | 98             |
| MASERATI                | 23            | 23            | 23            |              |               | 0             | 0             | 23            | 23             |
| MAXUS                   |               |               | 0             |              | 10            | 10            | 0             | 10            | 10             |
| MERCEDES-BENZ           | 3.002         | 3.002         | 3.002         |              | 937           | 937           | 0             | 3.939         | 3.939          |
| MG                      | 368           | 368           | 368           |              |               | 0             | 0             | 368           | 368            |
| MINI                    | 827           | 827           | 827           |              |               | 0             | 0             | 827           | 827            |
| MITSUBISHI              | 0             | 0             | 0             |              | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              |
| NETA                    |               |               | 0             |              |               | 0             | 0             | 0             | 0              |
| NISSAN                  | 2.764         | 2.764         | 2.764         |              |               | 0             | 0             | 2.764         | 2.764          |
| OPEL                    | 4.258         | 4.258         | 4.258         |              | 2.446         | 2.446         | 0             | 6.704         | 6.704          |
| OTOKAR                  |               |               | 0             |              | 60            | 60            | 0             | 60            | 60             |
| PEUGEOT                 | 6.250         | 6.250         | 6.250         |              | 2.052         | 2.052         | 0             | 8.302         | 8.302          |
| PORSCHE                 | 136           | 136           | 136           |              |               | 0             | 0             | 136           | 136            |
| RENAULT                 | 8.331         | 3.012         | 11.343        |              | 1.250         | 1.250         | 8.331         | 4.262         | 12.593         |
| SEAT                    | 2.414         | 2.414         | 2.414         |              |               | 0             | 0             | 2.414         | 2.414          |
| SERES                   | 0             | 0             | 0             |              |               | 0             | 0             | 0             | 0              |
| SKODA                   | 3.674         | 3.674         | 3.674         |              |               | 0             | 0             | 3.674         | 3.674          |
| SKYWELL                 | 26            | 26            | 26            |              |               | 0             | 0             | 26            | 26             |
| SMART                   |               |               | 0             |              |               | 0             | 0             | 0             | 0              |
| SUBARU                  | 26            | 26            | 26            |              |               | 0             | 0             | 26            | 26             |
| SUZUKI                  | 204           | 204           | 204           |              |               | 0             | 0             | 204           | 204            |
| TESLA                   | 1.860         | 1.860         | 1.860         |              |               | 0             | 0             | 1.860         | 1.860          |
| TOGG                    | 4.221         |               | 4.221         |              |               | 0             | 4.221         | 0             | 4.221          |
| TOYOTA                  | 4.428         | 766           | 5.194         |              | 1.345         | 1.345         | 4.428         | 2.111         | 6.539          |
| VOLKSWAGEN              | 8.258         | 8.258         | 8.258         |              | 2.098         | 2.098         | 0             | 10.356        | 10.356         |
| VOLVO                   | 1.155         | 1.155         | 1.155         |              |               | 0             | 0             | 1.155         | 1.155          |
| <b>TOPLAM:</b>          | <b>30.721</b> | <b>63.874</b> | <b>94.595</b> | <b>5.224</b> | <b>21.275</b> | <b>26.499</b> | <b>35.945</b> | <b>85.149</b> | <b>121.094</b> |

\*T esla markasına ait veriler, kamuoyuna yapılan açıklamalar ışığında tahmini olarak belirlenmiştir.



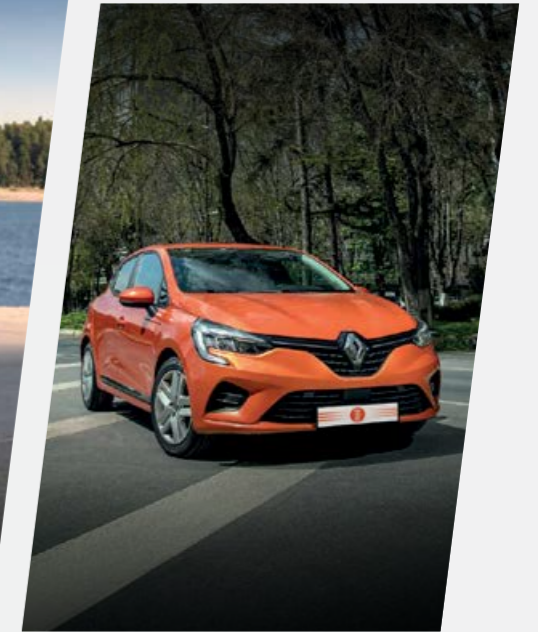
## PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: 2024

| MARKA                   | OTOMOBİL       |                |                | HAFİF TİCARİ  |                |                | TOPLAM         |                |                  |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
|                         | YERLİ          | İTHAL          | TOPLAM         | YERLİ         | İTHAL          | TOPLAM         | YERLİ          | İTHAL          | TOPLAM           |
| ALFA ROMEO              | 0              | 959            | 959            | 0             | 0              | 0              | 0              | 959            | 959              |
| ALPINE                  | 0              | 8              | 8              | 0             | 0              | 0              | 0              | 8              | 8                |
| ASTON MARTIN            | 0              | 11             | 11             | 0             | 0              | 0              | 0              | 11             | 11               |
| AUDI                    | 0              | 16.188         | 16.188         | 0             | 0              | 0              | 0              | 16.188         | 16.188           |
| BENTLEY                 | 0              | 32             | 32             | 0             | 0              | 0              | 0              | 32             | 32               |
| BMW                     | 0              | 21.060         | 21.060         | 0             | 0              | 0              | 0              | 21.060         | 21.060           |
| BYD                     | 0              | 2.137          | 2.137          | 0             | 0              | 0              | 0              | 2.137          | 2.137            |
| CHERY                   | 0              | 53.916         | 53.916         | 0             | 0              | 0              | 0              | 53.916         | 53.916           |
| CITROEN                 | 0              | 37.166         | 37.166         | 0             | 15.697         | 15.697         | 0              | 52.863         | 52.863           |
| CUPRA                   | 0              | 8.000          | 8.000          | 0             | 0              | 0              | 0              | 8.000          | 8.000            |
| DACIA                   | 0              | 30.680         | 30.680         | 0             | 0              | 0              | 0              | 30.680         | 30.680           |
| DFSK                    | 0              | 475            | 475            | 0             | 580            | 580            | 0              | 1.055          | 1.055            |
| DS                      | 0              | 1.677          | 1.677          | 0             | 0              | 0              | 0              | 1.677          | 1.677            |
| FARIZON                 | 0              | 0              | 0              | 0             | 5              | 5              | 0              | 5              | 5                |
| FERRARI                 | 0              | 21             | 21             | 0             | 0              | 0              | 0              | 21             | 21               |
| FIAT                    | 76.316         | 815            | 77.131         | 25.835        | 19.880         | 45.715         | 102.151        | 20.695         | 122.846          |
| FORD                    | 45             | 24.614         | 24.659         | 34.065        | 29.001         | 63.066         | 34.110         | 53.615         | 87.725           |
| HONDA                   | 0              | 21.865         | 21.865         | 0             | 0              | 0              | 0              | 21.865         | 21.865           |
| HONGQI                  | 0              | 14             | 14             | 0             | 0              | 0              | 0              | 14             | 14               |
| HYUNDAI                 | 34.587         | 15.701         | 50.288         | 0             | 4.300          | 4.300          | 34.587         | 20.001         | 54.588           |
| ISUZU                   | 0              | 0              | 0              | 1.264         | 1.442          | 2.706          | 1.264          | 1.442          | 2.706            |
| IVECO                   | 0              | 0              | 0              | 0             | 3.030          | 3.030          | 0              | 3.030          | 3.030            |
| JAECOO                  | 0              | 2.821          | 2.821          | 0             | 0              | 0              | 0              | 2.821          | 2.821            |
| JAGUAR                  | 0              | 50             | 50             | 0             | 0              | 0              | 0              | 50             | 50               |
| JEEP                    | 0              | 2.991          | 2.991          | 0             | 0              | 0              | 0              | 2.991          | 2.991            |
| KARSAN                  | 0              | 0              | 0              | 145           | 0              | 145            | 145            | 0              | 145              |
| KG MOBILITY – SSANGYONG | 0              | 8.403          | 8.403          | 0             | 2.158          | 2.158          | 0              | 10.561         | 10.561           |
| KIA                     | 0              | 15.564         | 15.564         | 0             | 3.924          | 3.924          | 0              | 19.488         | 19.488           |
| LAMBORGHINI             | 0              | 18             | 18             | 0             | 0              | 0              | 0              | 18             | 18               |
| LAND ROVER              | 0              | 2.682          | 2.682          | 0             | 1              | 1              | 0              | 2.683          | 2.683            |
| LEAPMOTOR               | 0              | 200            | 200            | 0             | 0              | 0              | 0              | 200            | 200              |
| LEXUS                   | 0              | 717            | 717            | 0             | 0              | 0              | 0              | 717            | 717              |
| MASERATI                | 0              | 242            | 242            | 0             | 0              | 0              | 0              | 242            | 242              |
| MAXUS                   | 0              | 0              | 0              | 0             | 272            | 272            | 0              | 272            | 272              |
| MERCEDES-BENZ           | 0              | 25.786         | 25.786         | 0             | 8.544          | 8.544          | 0              | 34.330         | 34.330           |
| MG                      | 0              | 16.856         | 16.856         | 0             | 0              | 0              | 0              | 16.856         | 16.856           |
| MINI                    | 0              | 3.819          | 3.819          | 0             | 0              | 0              | 0              | 3.819          | 3.819            |
| MITSUBISHI              | 0              | 56             | 56             | 0             | 0              | 0              | 0              | 56             | 56               |
| NETA                    | 0              | 53             | 53             | 0             | 0              | 0              | 0              | 53             | 53               |
| NISSAN                  | 0              | 22.824         | 22.824         | 0             | 0              | 0              | 0              | 22.824         | 22.824           |
| OPEL                    | 0              | 39.340         | 39.340         | 0             | 14.119         | 14.119         | 0              | 53.459         | 53.459           |
| OTOKAR                  | 0              | 0              | 0              | 0             | 60             | 60             | 0              | 60             | 60               |
| PEUGEOT                 | 0              | 46.180         | 46.180         | 0             | 16.733         | 16.733         | 0              | 62.913         | 62.913           |
| PORSCHE                 | 0              | 1.043          | 1.043          | 0             | 0              | 0              | 0              | 1.043          | 1.043            |
| RENAULT                 | 79.065         | 22.636         | 101.701        | 0             | 13.814         | 13.814         | 79.065         | 36.450         | 115.515          |
| SEAT                    | 0              | 11.294         | 11.294         | 0             | 0              | 0              | 0              | 11.294         | 11.294           |
| SERES                   | 0              | 1              | 1              | 0             | 0              | 0              | 0              | 1              | 1                |
| SKODA                   | 0              | 37.762         | 37.762         | 0             | 0              | 0              | 0              | 37.762         | 37.762           |
| SKYWELL                 | 0              | 350            | 350            | 0             | 0              | 0              | 0              | 350            | 350              |
| SMART                   | 0              | 0              | 0              | 0             | 0              | 0              | 0              | 0              | 0                |
| SUBARU                  | 0              | 299            | 299            | 0             | 0              | 0              | 0              | 299            | 299              |
| SUZUKI                  | 0              | 5.368          | 5.368          | 0             | 0              | 0              | 0              | 5.368          | 5.368            |
| TESLA                   | 0              | 9.227          | 9.227          | 0             | 0              | 0              | 0              | 9.227          | 9.227            |
| TOGG                    | 24.361         | 0              | 24.361         | 0             | 0              | 0              | 24.361         | 0              | 24.361           |
| TOYOTA                  | 35.373         | 8.833          | 44.206         | 0             | 7.873          | 7.873          | 35.373         | 16.706         | 52.079           |
| VOLKSWAGEN              | 0              | 63.469         | 63.469         | 0             | 19.988         | 19.988         | 0              | 83.457         | 83.457           |
| VOLVO                   | 0              | 11.560         | 11.560         | 0             | 0              | 0              | 0              | 11.560         | 11.560           |
| <b>TOPLAM:</b>          | <b>249.747</b> | <b>595.783</b> | <b>845.530</b> | <b>61.309</b> | <b>161.421</b> | <b>222.730</b> | <b>311.056</b> | <b>757.204</b> | <b>1.068.260</b> |

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



**İKİNCİ EL  
ARAÇ ALIP  
SATARKEN  
GELİN  
GÜVENDE  
BULUŞALIM.**





# 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**