



OTONOMİ

"Otomobil Tutkusu Birleştirir"

Jeep Compass

4xe Türkiye'de!

TSE Başkanı

Prof. Dr. Adem Şahin:

"TSE, Temelli Kalite Kampüsü ile bölgemizin en etkili kuruluşlarından biri olacak"

2. El Sektör Raporu

**HAYALLER SIFIR,
GERÇEKLER İKİNCİ EL!..**

Dünyanın En Güçlü Nüfusu Olan

**Z JENERASYONU
MERCEK ALTINDA**



Denizli Otonomi YKB Berzan Taşer:
"Otonomi Denizli İle Dünya Standartlarını Yakalayacak İşlere İmza Atmayı Hedefliyoruz"



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan:
"Kayıtlı ve Nitelikli Emlakçılığın Kapıları Açılıyor"



2 Plan İcra Kurulu Başkanı Orhan Ülgür:
"2plan Olarak Yeni Bir Değer Zinciri Yaratmak Adına Yola Çıktık"

DYNOBİL GOLD CARD

157 BAYİMİZDE KULLANABİLECEĞİNİZ

İNDİRİMLİ EKSPERTİZ KARTI

555
NOKTA
EKSPERTİZ

DYNOBİL GOLD CARD

0000 1111 2222 3333

VALID
THRU 12/22

TARAFSIZ • GÜVENİLİR • KURUMSAL



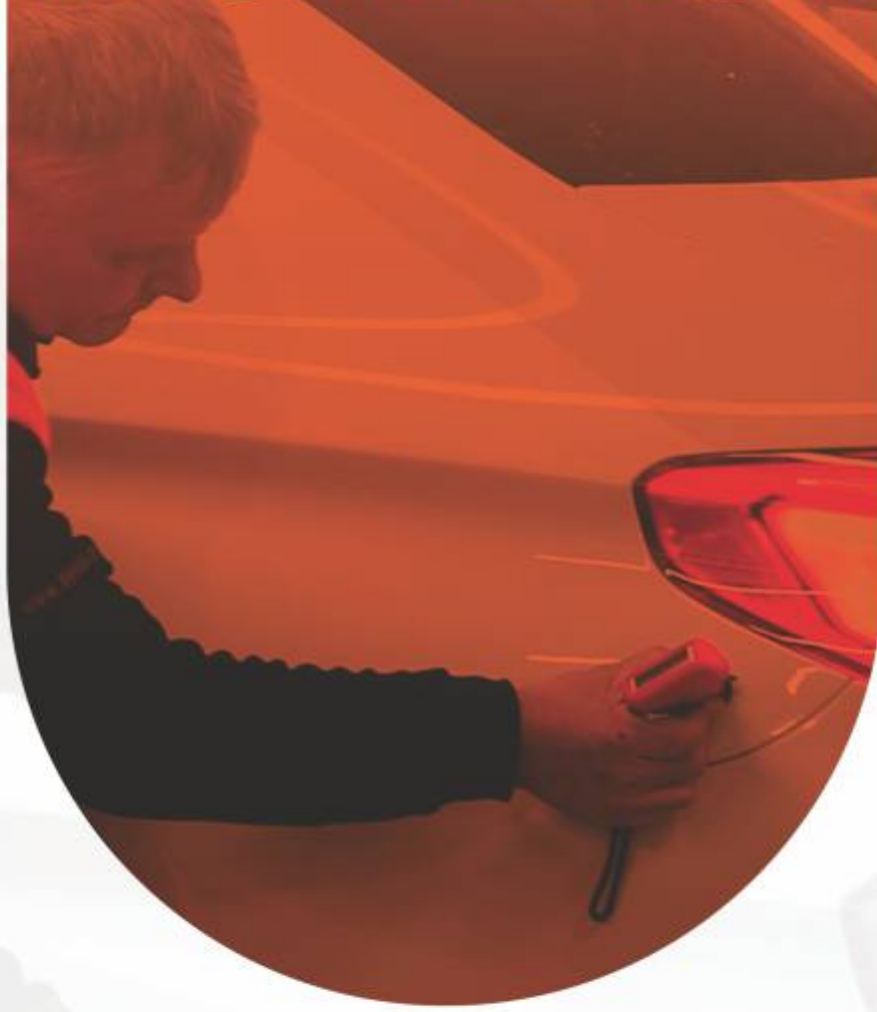
Başvuru için:

+90 (850) 840 92 92

+90 (542) 397 05 44



GÜVENİLİR EKSPERTİZ NOKTASI



555 NOKTA EKSPERTİZ
555 NOKTA EKSPERTİZ
555 NOKTA EKSPERTİZ

“Dynobil, son teknoloji ile kendi ürettiği oto ekspertiz cihazları kullanan;
kurumsal alt yapısı ve deneyimiyle kendisini sürekli geliştiren ve yenileyen
%100 yerli bir TÜRK Firmasıdır.”

Başvuru için:

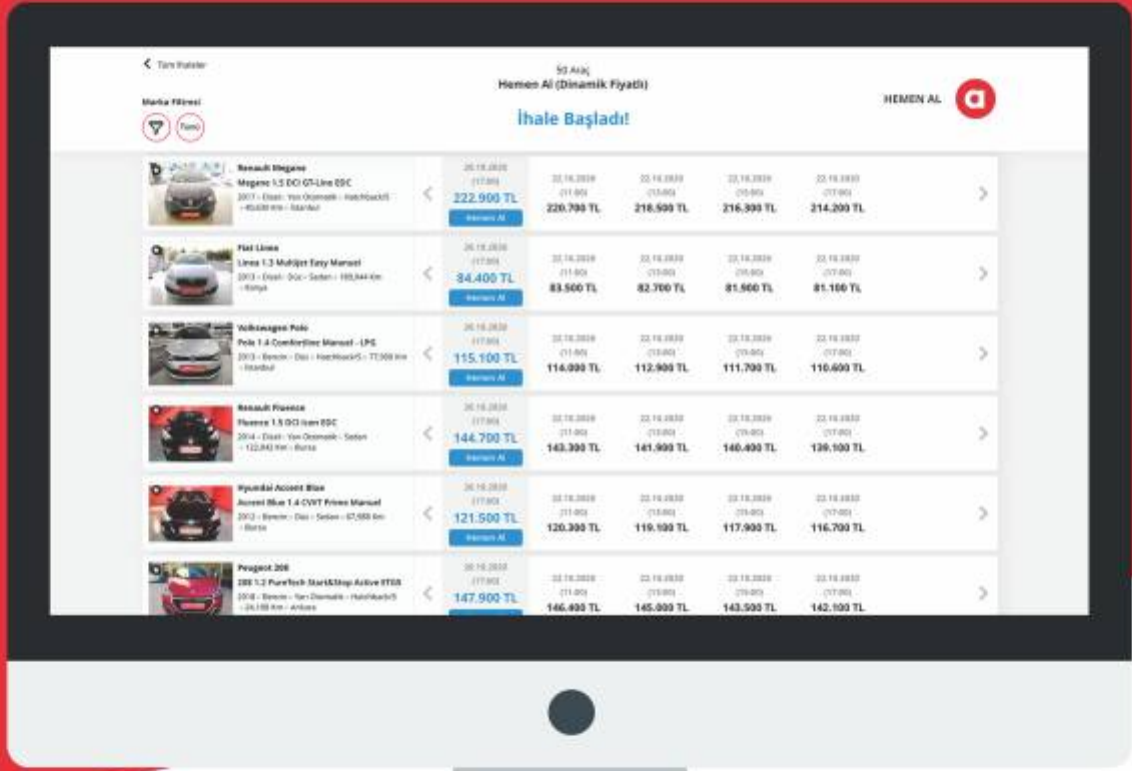
+90 (850) 840 92 92

+90 (542) 397 05 44



Yepyeni Araç Alım Sistemi: Hemen Al

Belirli saatlerde fiyatı düşen son kullanıcı araçlarını
Hemen Al listesinden size en uygun fiyattan alın, kâr edin.



Tarih: 18.08.2020		50 Araç Hemen Al (Dinamik Fiyat)					HEMEN AL 	
Marka Filtresi		İhale Başladı!						
	Renault Megane Megane 1.5 DCI GT-Line OPC 2017 - Ekim - Yan Çamurlu - Rasthachetli ~45.000 km - İstanbul	20.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 222.900 TL	22.10.2019 211.900 TL	22.10.2019 215.900 TL	22.10.2019 216.900 TL	22.10.2019 214.200 TL	
	Ford Focus Focus 1.5 Multijet Easy Manual 2013 - Ekim - 500 - Selen - 180.000 km - İstanbul	20.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 84.400 TL	22.10.2019 81.500 TL	22.10.2019 82.700 TL	22.10.2019 81.500 TL	22.10.2019 81.100 TL	
	Volkswagen Polo Polo 1.4 Comfortline Manual - LPG 2013 - Ekim - 500 - Selen - 180.000 km - İstanbul	20.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 115.100 TL	22.10.2019 114.000 TL	22.10.2019 112.900 TL	22.10.2019 111.700 TL	22.10.2019 110.600 TL	
	Renault Fluence Fluence 1.5 DCI i-S&C 2014 - Ekim - Yan Çamurlu - Selen ~120.000 km - Bursa	20.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 144.700 TL	22.10.2019 143.300 TL	22.10.2019 141.900 TL	22.10.2019 140.400 TL	22.10.2019 139.100 TL	
	Hyundai Accent Blue Accent Blue 1.4 CVT Prime Manual 2012 - Ekim - 500 - Selen - 87.000 km - Bursa	20.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 121.500 TL	22.10.2019 120.300 TL	22.10.2019 119.100 TL	22.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 116.700 TL	
	Peugeot 206 206 1.2 PureTech Start&Stop Active 175B 2018 - Ekim - Yan Çamurlu - Rasthachetli ~24.000 km - Ankara	20.10.2019 117.900 TL	22.10.2019 147.900 TL	22.10.2019 146.400 TL	22.10.2019 145.000 TL	22.10.2019 143.500 TL	22.10.2019 142.100 TL	

Bilgi almak için :
0850 759 90 00





Değerli OTONOMİ Okuyucuları,

Yeniden buluşmamıza günler kala hepimizi yaralayan Ege depremini yaşadık. Hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılarımıza acil şifalar diliyorum; milletimizin başı sağ olsun. Ege'de yaşanan 6.6 büyüklüğündeki depremde tek yürek olan vatandaşlarımız, kurumlarımız ülkenin dört bir yanından yardıma koştu, yine kucaklaşarak hep beraber yaraları sarmaya çalışacağız.

Diğer yandan Covid-19 ile başlayan bu pandemi süreci hayatımızı derinden etkilemeye devam ediyor. Sadece bizde mi, tüm dünya sağlıklı birlikte ekonomik olarak da büyük mücadele veriyor. Bu savaşta özellikle bireyler olarak üzerimize düşeni daha da fazlasıyla yapmaya devam etmeliyiz. Maskelerimiz, mesafe kuralları, hijyen önlemleri bir saniye bile ihmal etmeye gelmez diyerek gerekli hassasiyeti hepimiz göstermeliyiz.

Yılın sonuna yaklaştığımız bu günlerde sektörümüze bakarsak 2. el araç

satışlarında çok büyük bir işlem hacmi yaşandığını görüyoruz. 2020 yılı sonunda otomobil ve hafif ticari araç olarak toplam 8.6 milyonu aşkın 2. el aracın satılmasını, pazarın işlem hacminin ise 500 milyarı aşacağını bekliyoruz. Genel bir değerlendirme yapacak olursak son 7-8 aylık dönemde fiyatlardaki ciddi artışa rağmen 2.el otomobil pazarı geçen yılın ilk 9 ayına göre %23,36 oranında arttı ve 5 milyon 87 bin adet oldu. Resmi verilere göre Eylül ayında 2.el otomobil pazarı kriz dönemi olan 2019 yılı aynı aya göre %10,41 büyümeye ile 647 bin adet olurken, 721 bin olan Temmuz ayına ve 773 bin olan Haziran ayına göre pazarın aslında Ağustos ayında %18-24 oranında küçüldüğünü görüyoruz. Ancak okul açılış ayı olan Eylül ayında bir nebze toparlanarak daralmanın %10 seviyesinde kalması mümkün oldu...

Bu duraklamada aşırı yükselen fiyatlar kadar, biten kredi kampanyası, yükselen faizler, düşen alım gücü, hızla artan kur ve pandemi sürecinin belirsizliği de önemli rol oynadı. Yükselen kredi faizleri

ticareti yavaşlattı. Bu anlamda sektör kredi faizlerinde indirim beklemekte...

Pazarın yüzde 81 oranına denk gelen satışları 10 yaş ve hatta 5 yaş araçlar olduğunu, 0-1 yaş grubunun ise yüzde 3 seviyesinde kalması alım gücünün düştüğünün de göstergesi olmakla birlikte 2. ele talebin devam edeceğinin de işaretidir.

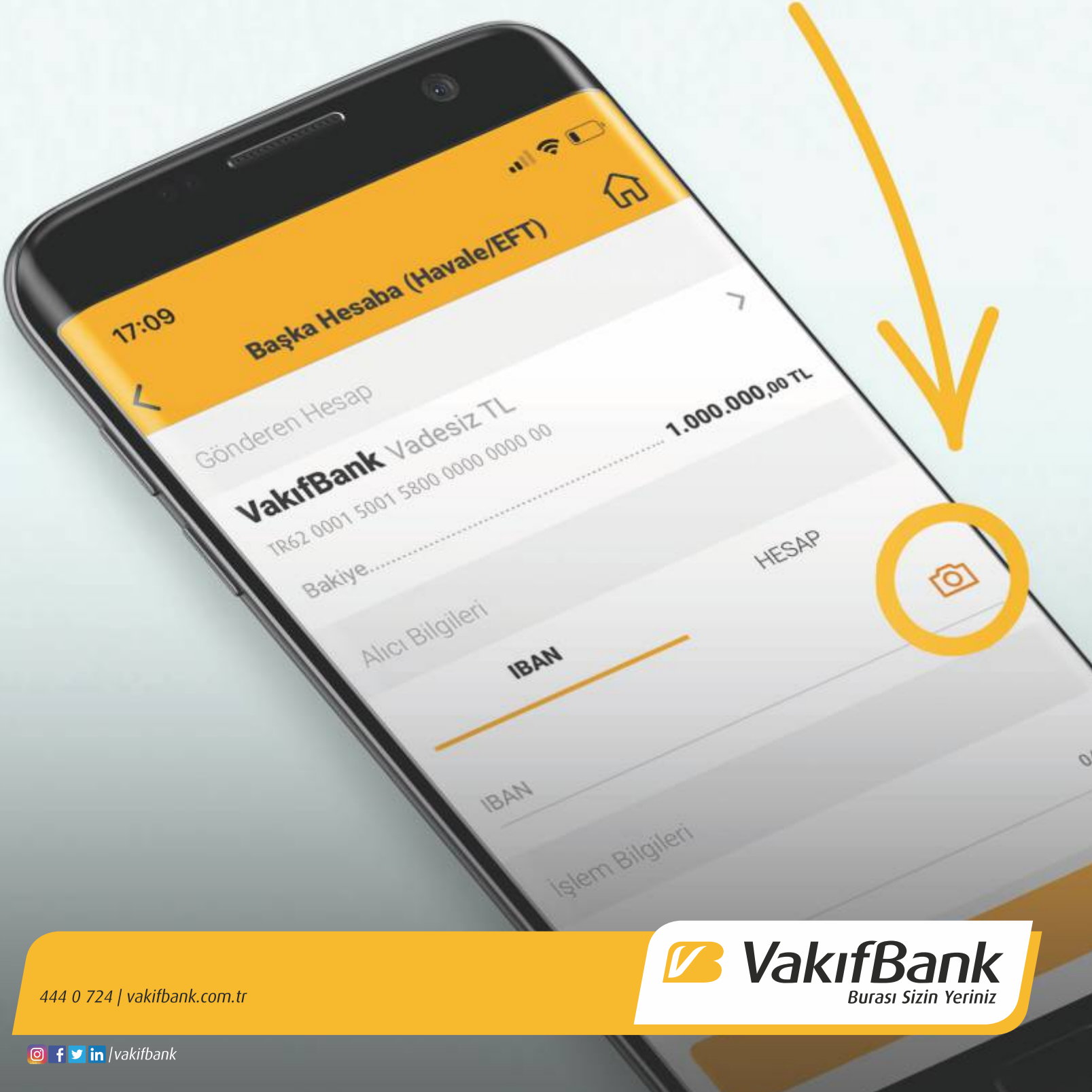
Değinmek istediğim bir husus da nöbetçi noter uygulaması... Tüketicilere büyük bir kolaylık ve konfor sağlayan nöbetçi noter uygulamasına pandemi sebebiyle ara verilmişti. Uygulamanın sosyal mesafe, maske, hijyen ve tüm pandemi kurallarına uygun şekilde hizmetlerini sürdürmesi büyük rahatlama sağlayacaktır. Sektörümüzün bu talebini de dile getirerek yeni sayıda sağlıklı günlerde bir araya gelebilmeyi diliyorum.

Aydın Erkoç
MASFED Genel Başkanı

IBAN okutarak paranızı kolayca gönderebilirsiniz

Para gönderirken artık 26 haneli IBAN'ı tek tek yazmanıza gerek yok. VakıfBank Mobil Bankacılık uygulamasını indirin, kamera yardımıyla IBAN'ı okutarak ya da fotoğraflarınızdan ilgili görseli seçerek para gönderme işlemlerinizi kolaylıkla gerçekleştirin.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



OTONOMİ
"Otomobil Tutkusu Birleştirir"

MASFED Adına İmtiyaz Sahibi: **Aydın Erkoç**

Genel Yayın Yönetmeni: **Dilek Kesici**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Mahmut Ulucan**

Haber Merkezi: **Yeşim Çelikten ,Dilek Kesici, Gökberk Bozdemir, Ahmet Bülent, Hanife Melek, Ekin Bakır**

Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü: **Sevim Dilan Boran**

E-mail: **sdilanboran@gmail.com**

Hukuk Danışmanı: **Av. Hüseyin Çakmak**

Yayın-Tasarım: **Next Medya**

Basım Yeri: **Desen Ofset A.Ş. Birlik Mah. 448. cad. 476. Sk. No: 2 Çankaya/Ankara**

Tel: **0312 496 43 43**

Baskı Tarihi: **15.11.2020**

Yönetim Merkezi: **Saracalar Mah. Turgut Özal Blv. No.: 351 Akyurt / Ankara**

www.otonomidergisi.com

İletişim: **0554 595 58 95**

Yayın Türü: **Yaygın Süreli Yayın**

ISSN: **2459-0088**

2 ayda bir yayınlanır. Kasım - Aralık 2020

Dergimizde yayınlanan yazılardan kaynak belirtmeksizin tamamen veya kısmen alıntı yapılamaz.

Yayımcı : Next Medya ve İletişim H. Dilek Kesici

Dergimiz Basın-Yayın ilkelerine uymayı taahhüt eder. Dergimizde yayınlanan reklam ve yazıların doğruluğu, sorumluluğu reklam veren ve yazarlarına aittir.

Bu yayının prodüksiyonu, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) tarafından Next Medya'ya hazırlanmıştır.



Değerli Okurlar,

Yılın son sayısı ile yine birlikteyiz... Koskoca bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanırken yeni yılın da yeni umutlarla ve tüm sıkıntıları unutturacak güzelliklerle gelmesini diliyoruz.

Pandemi ile değişen hayatımızda yaşadığımız sorunlar devam ederken tüm Türkiye Ege'de yaşanan depremle sarsıldı. Hepimizi derinden üzen depremde kaybettiğimiz vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet yakınları başta olmak üzere tüm Türkiye'ye başsağlığı diliyoruz. Umuyoruz ki yaralar hızla sarılır ve bu acı olay ülkenin deprem gerçeğini unutmamak ve buna uygun tedbirler almak konusunda da adımlar atılmasına yol açar.

Yaşanan deprem, kaybettiğimiz vatandaşlarımızın yürek acısı, sağlığını, hatta hayatımızı tehdit eden koronavirüsün yaydığı korku psikolojisi, ekonomide yaşanan sıkıntılar, geleceğimizi teslim edeceğimiz çocuklarımızın eğitiminin sekteye uğraması telafisi zor bir süreci de beraberinde getirecek gibi görünüyor. Tüm bu zorluklara rağmen hayatımızı en iyi şekilde sürdürebilmek ve ülkece bunları geride bırakabilmek için azmimizi de elden bırakmayacağız. Biz de OTONOMİ ailesi olarak bu süreci sizlerle beraber, hep birlikte aşacağımıza inanıyoruz.

Sizleri bilgilendirecek haber çalışmalarımız, ufuk açıcı sohbet ve söyleşilerimiz, hayatın her alanına dokunan renkli sayfalarımızla bu

sayımızda da size biraz olsun nefes aldıracağımıza, bir nebze de olsa moral vereceğimize inanıyoruz. İşte bazı başlıklar...

Pandemi ile birlikte hayatımızın her alanındaki ürün ve hizmetlerde standartların önemini daha net kavradık. Ülkemizin en önemli kuruluşlarından Türk Standardları Enstitüsü kıymetli çalışmalarını bu dönemin gereklerine uyumlayarak sürdürüyor. Davetimize nezaketle cevap vererek bizi aydınlatan TSE Başkanı Adem Şahin'in otonomi okurlarına verdiği çok önemli bilgileri ilgiyle okuyacaksınız. Bu keyifli söyleşide Başkanın verdiği bilgiler, kurumun faaliyetleri bizi ayrıca gururlandırdı.

Sky Yatçılık ve 2plan'ın kurucusu, otomotiv sektöründe 25 yılı aşkın tecrübesi bulunan 2plan İcra Kurulu Başkanı Orhan Ülgür ve Ege'de sektörün kalbi haline gelen Denizli Otonomi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Berzan Taşer de diğer söyleşi konuklarımızdan...

Sektördeki gelişmeler, sizin için seçtiğimiz yeni otomobil modelleri, eğitim, sağlık, sanat ve seyahat sayfalarımız, araştırma çalışmaları ve önemli etkinliklerden haberler yine sayfalarımızda...

Yeni sayıda görüşmek dileğiyle...

Dilek Kesici
Gen. Yay. Yön.

OTONOMİ E-FATURA KAMPANYASI!

ÜCRETSİZ E-FATURA PORTALI

500 ADET KONTÖR

1 Kredi : 0,55₺
10 Yıl Saklama Dahil

275₺

1000 ADET KONTÖR

1 Kredi : 0,50₺
10 Yıl Saklama Dahil

500₺

2500 ADET KONTÖR

1 Kredi : 0,45₺
10 Yıl Saklama Dahil

1.125₺

5000 ADET KONTÖR

1 Kredi : 0,40₺
10 Yıl Saklama Dahil

2.000₺

2. EL

ARAÇ SATIŞ FATURASI KESMEK ÇOK KOLAY!

Foriba
E-FATURA E-DEFTER E-ARŞİV

Foriba alt yapısı ile hizmet verilmektedir.

ERCSOFT
Electronic Recycling Center



bilgi@ercsoft.com.tr



0 850 304 46 92



ikinciyeeni.com

**ikinciyeeni.com
DİJİTAL DÜNYAYA
SİĞMİYOR,
HİZMETİNİ BAYİLERİNE
TAŞIYOR.**



Türkiye'nin en güvenilir ikinci el araç alım satım platformu ikinciyeeni.com, dijitali fiziksel dünyayla buluşturuyor. Bayileri ile gücüne güç katarak kullanıcılarına hızlı alım satım fırsatı sunuyor.

İnternette gördüğünüz aracı fiziksel olarak bayide inceleyin ya da aracınızı kolayca bize satın. Bir çay içmeye bekleriz. Ayrıntılı bilgi ikinciyeeni.comda.



ANADOLU GRUBU

JEEP COMPASS 4XE TÜRKİYE'DE!



Özgürlük, Tutku ve Macera Severlerin Ortak Noktası Jeep; Performans ve Keyifli Sürüş Geleneğini Bir Arada Sunan Modeli Compass'ın Hibrit Motorlu Versiyonu 4xe'yi Türkiye'de Satışa Sundu.

Jeep'in 4x4 performansını güçlü bir elektrik motoru ile birleştirerek 4x4 kabiliyetini yeniden yaratan modeli Compass'ın hibrit motorlu versiyonu 4xe Türkiye'de satışa sunuldu. Compass 4xe, elektrik motorunun anlık tepkime süresini, dört tekerden çekiş gücüne hızla yansıtıp zorlu arazi koşullarında kullanıcısına üstün 4xe SUV deneyimi sağlıyor. 'S' ve 'Trailhawk' olmak üzere iki donanım seviyesi ile satışa sunulan Jeep Compass 4xe; önde 180 HP'lik içten yanmalı motor, arkada 60 HP'lik elektrikli motorun da desteğiyle toplam 240 HP'lik güce ulaşıyor. Compass 4xe, kapsamlı teknoloji ve güvenlik özellikleri, e-save modu, e-costing sürüş fonksiyonuyla da öne çıkıyor. 2 saatten kısa sürede şarj imkanı sunan easyWallbox ile halka açık ve ev tipi şarj çözümü de Compass 4xe ile birlikte kullanıcılara sunuluyor. Elektrikli motor sayesinde toplam sahip olma maliyetini de düşüren model, bugüne kadar üretilen en tutumlu Jeep olarak lanse edilirken, verimlilik, performans ve sorumluluk kavramlarını temsilen mavi renkli bir 4xe logosuyla da farkını yansıtıyor. Jeep Compass 4xe, ülkemizde 724 bin 950 TL'lik fiyatla satışa sunuluyor.

Özgür Süslü: "Yılın İlk 9 Ayında Satışlarını En Çok Artıran Premium Markayız"

Yılın ilk 9 ayında satışlarını en çok artıran premium marka olduklarını vurgulayan **Jeep Marka Direktörü Özgür Süslü**, "2020 yılının zor şartlarında ilk 9 ayda yüzde 164 büyümeyle 3 bin 102 adet satış gerçekleştirdik. Başarımızın ardında, Jeep markasının güçlü imajının

yanısıra, ürünlerimizin başarısıyla satış ve servis ağıımızın yüksek hizmet kalitesi etkili oldu. Yıl başında 4 bin adet olarak belirlediğimiz satış hedefimizi 6 bin adede çıkarttık. Yılın son çeyreğindeki en önemli oyuncumuz Compass'ın da etkisiyle, Jeep markası olarak Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz en iyi satış adedine imza atarak, kendi rekorumuzu kırmak istiyoruz" açıklamasında bulundu.



Çevreci Hibrit Motor

1.3 litre motorlu 180 HP'lik altı ileri otomatik şanzımanlı Compass 4xe; arkada konumlanan 60 HP'lik elektrik motorla toplam 240 HP'lik güçte ulaşıyor. Compass 4xe, arka aksta yer alan 60 HP'lik elektromotorla eşleştirilen ve 11.4 kWh batarya sayesinde tamamen elektrikli sürüş olanağı da sunabiliyor.

Zengin İç Donanım

Yeni hibrit Compass 4xe'de tam LED farlar ve Bi-Xenon farlar standart olarak sunulurken, zengin bir renk yelpazesi bulunuyor. Beyaz, Buz gri, Granit gri, Jetset mavi, Gölge mavi, İtalyan mavisi, Kolorado kırmızısı, Sting gri, Karbon siyahı dışında üç katmanlı Fildişi, İtalya



Mavisi ve Tekno Yeşil olmak üzere üç özel renk de sunuluyor. 7 inçlik TFT renkli ekran ve 8.4 inçlik dokunmatik ekranlı Uconnect NAV, Apple CarPlay, özelliği kabini zenginleştiriyor. Kullanıcılar 8.4" Dokunmatik ekranda da elektrikli sürüş için özel bilgilere ulaşabiliyorlar. Kokpitte yer alan yeni bir altı ileri otomatik şanzıman vites kolu ve eAWD modlarıyla güncellenen Selec-Terrain Yüzey seçme sistemiaracı kullanım zevkini artırıyor.

Üstün Güvenlik Özellikleri Ve Sürüş Modları

Maksimum kalite, güvenlik ve konfor sağlamak için kapsamlı test ve geliştirme çözümlerinin uygulandığı 4xe'nin şarj edilebilir hibrit elektrik teknolojisi, Jeep sürüş özelliklerini daha da ileriye taşıyor. Sadece Auto, Sport, Snow, Sand/Mud ve Rock zorlu koşullarda üstün bir performans sergilemekle kalmayan modeller aynı zamanda günlük şehir içi kullanımda da üstün sürüş keyfi sunuyor.

4xe; Çarpışma Uyarı Sistemi ve Şeritten İkaz Uyarı Sistemi Plus, ön ve arka park sensörleri olmak üzere en gelişmiş ADAS sistemleriyle yollara çıkıyor. Kör Nokta

Uyarı Sistemi, dinamik kılavuz çizgileri dahil geri görüş kamerası, otomatik park Yardımcısı ve anahtarsız giriş-çalıştırma gibi donanımlar ise sürüş güvenliğine katkı sağlıyor.

Enerji Geri Kazanımı Varyasyonları

Fren anında enerji geri kazanımı; yavaşlama veya fren esnasında oluşan kinetik enerjiyi elektrik enerjisine dönüştürerek enerji geri kazanımı sağlıyor. Şanzıman sürüş konumundayken etkin olan E-Costing; gaz pedalından ayağın kaldırılmasıyla motor freni yerine devreye girerek yavaşlama anında enerji geri kazanımı sağlıyor.

Hibrit Sürüş Deneyimi

Jeep 4xe Compass, SUV tutkunlarına en eşsiz sürüş deneyimlerini yaşıyor.

Kullanıcı otomobilini garaja park ettikten sonra standart olarak sunulan kabloyu kullanarak normal ev prizine veya kullanışlı easyWallbox şarj cihazına bağlayabiliyor.

4xe'nin Arazi Becerileri

4xe Compass'ın Trailhawk versiyonundaki 30.4 derecelik yaklaşma açısı, 33.3 derecelik kalkış açısı, 20.9 derecelik kırılma açısı, 21.3 cm yerden yükseklik gibi değerlerle sınıfının en iyi arazi becerilerini sergiliyor. 17 inç 235/60R17 M+S w/Snow lastikler, özel alt koruma eklentileriyle birlikte zorlu arazi koşullarına karşı göğüs geriyor.





Compass 4xe şehir içinde elektrikli, uzun yolda hibrit arazide ise 4X4 sürüş seçeneği sunuyor. Ekonomik, sıfır emisyon salınımıyla çevreci ve performanslı bir SUV olan Compass 4xe, Jeep markasının DNA'sını oluşturan efsanevi arazi becerilerini daha da ileriye taşıyarak şarj edilebilir hibrit güç-aktarma çözümü sağlıyor.



TSE BAŞKANI PROF. DR. ADEM ŞAHİN "TSE, TEMELLİ KALİTE KAMPÜSÜ İLE BÖLGEMİZİN EN ETKİLİ KURULUŞLARINDAN BİRİ OLACAK"

Türk Standartları Enstitüsü Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin bu sayımızda konuğumuz oldu; standart bilinci, güvenli hizmet ve güvenli üretim standartları, eğitim çalışmaları ve belgelendirme süreçleri gibi geniş bir çerçevede ufuk açıcı bir söyleşi gerçekleştirdik...

Prof. Dr. Adem Şahin'i okurlarımıza daha yakından tanıtmak isteriz. Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1958 yılında Ordu'da doğdum. 1979 yılında Hacettepe Üniversitesi Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Yönetimi Bölümü'nden mezun oldum. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde İktisat alanında yüksek lisans derecesini 1984 yılında ve yine aynı bölümde doktora derecesini 1988 yılında aldım. 1982- 1999 yılları arasında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Politikası Anabilim Dalı'nda görev yaptım.

1999-2000 yılları arasında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcılığı ve 2000-2007 yılları arasında Müsteşar olarak görev yaptım.

2007 yılında TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde Öğretim Üyesi olarak göreve başladım. 2015 - 2018 yılları arasında aynı üniversitede Rektörlük görevini üstlendim.

25 Mayıs 2018 tarihinde yapılan Türk Standartları Enstitüsü 57. Genel Kurul'unda TSE Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildim.

İçinde bulunduğumuz dönem standartların önemini hatırlattı. İlk olarak "standart bilinci nedir, neden gereklidir" diye başlayalım mı?

Standartlar günlük yaşamımızın hemen her alanındadır. İhtiyaç duyduğumuz ürün ve hizmetlere dair beklentilerimizde ortak anlayış oluşturmanın temelindedir.

TSE Başkanı Prof. Dr. ADEM ŞAHİN

Standartlar günlük yaşamımızın hemen her alanındadır. İhtiyaç duyduğumuz ürün ve hizmetlere dair beklentilerimizde ortak anlayış oluşturmanın temelindedir. ■■■■■■

Standartlar aslında bir çeşit iletişim aracıdır, bu yönüyle ticareti ve üretimi kolaylaştırır.

Standartların küresel ekonomide önemli bir role sahip olduğunu hatırlamamızda da fayda var. Uluslararası ticaretin ve malların serbest dolaşımının kolaylaşması, ürün/hizmetler için aynı standartların kullanılmasından ibaret değildir. Standartlar, uygunluk değerlendirme faaliyetleri ile birlikte kullanılarak ticaretin serbestleştirilmesini sağlar. Bu noktada, ticareti yapanların, söz konusu ürünün standarttaki gerekliliklere uyduğundan emin olmaları için test, muayene ve belgelendirme gibi uygunluk değerlendirme faaliyetleri gündeme gelir. Standartların bu şekilde kullanılması, test sonuçlarının güvenilir olmasını; laboratuvarlar ve ülkeler arasında kıyaslanabilmesini sağlayarak hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkelerin birden fazla teste olan ihtiyacını azaltır. Böylece standartlar, küresel ekonomide yer alan üreticiler/ şirketler için yeni pazarlara giriş imkanı sağlarken, standardizasyon çalışmalarına katılanlar için pazara giriş maliyetini de düşürür.

Kısacası, uluslararası ticarete pay almak isteyenler için belirlenen stratejik yaklaşım standardizasyon çalışmalarına dahil olmaktır. Böylelikle üretimde rekabet kabiliyetini arttırmak, ürünün bu piyasada kabul görmesini sağlayan uygunluğu geliştirmek ve uluslararası ticaret yapısına bağlantı kurmak yoluyla piyasaya giriş sağlar.

Diğer yandan standartlar, standartlarda belirlenen kural ve şartlarda üretim yapıldığında; insanların, canlıların ve çevrenin korunmasına yönelik önlemler alınmasını da sağlar. Hızlı nüfus artışı ve kentleşmenin etkisiyle, sınırlı kaynakların etkin kullanımı önem kazanmıştır. Bu amaçla, bu sene Dünya Standartlar Günü'nde "Dünyayı Standartlarla Korumak" konusuna odaklandık. Üretimde ve hizmet sunumunda enerji tasarrufu, su ve hava kalitesinin tüm yönlerini içeren standartlarla, bu standartların uluslararası ölçekte geniş kullanımının yaratacağı faydaya dikkat çekildi.

Türk Standardları Enstitüsü, 1960'tan beri Uluslararası Standardizasyon Teşkilatı [ISO] ve Uluslararası Elektroteknik Komisyonu [IEC]' na ülkemizi temsilen tam üye olarak, ülkemizdeki ilgili paydaşların bu kuruluşlardaki çalışmalarda yer almasında köprü görevini yerine getirmektedir. 2012 yılından beri TSE ülkemiz adına Avrupa Standardizasyon Kuruluşları olan CEN [Avrupa Standardizasyon Komitesi] ve CENELEC' in [Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi] tam üyesidir. Avrupa standartlarına yön verilmesinde Avrupa'da en büyük oy gücüne sahip ilk 5 ülke arasında yer alıyoruz. Diğer taraftan, tam üyeliğimiz gereği, CEN/CENELEC bünyesinde hazırlanan Avrupa Standartlarının [EN] ulusal standart olarak kabul edilmesi şartı doğrultusunda; aynı konuda ulusal standart varsa iptal edilerek bu standartlar, ulusal standart yerine geçmektedir. Avrupa Standart tasarımlarının henüz hazırlanırken ulusal standart namzedi olarak ele alınmasıyla, sanayicimiz, paydaşlarımız çalışmalara aktif katılım sağladığında bu durumu avantaja dönüştürebiliriz. Söz konusu kuruluşların çalışmalarına, ülkemizdeki ilgili paydaşlar, başta sanayicilerimiz TSE bünyesinde oluşturulan Ayna Komite [Milli Teknik Komite] platformları üzerinden gönüllü olarak katılım sağlayabilirler. Özetle, paydaşlarımızın bu standartların hazırlanmasında yer almaları;

- standartların içerisinde yer alan şartları etkilemek,
- bilgi ve teknoloji transferi yapmak,
- diğer rakiplerle iletişim kurmak,
- test ve yatırım maliyetlerini azaltmak amacıyla teknik gelişmelerden önceden haberdar olmak,

imkanlarını sağladığı için kendi menfaatleri bakımından da önemlidir. Öncelikle yaygın belgelendirme ve test ihtiyacı olan standartların hazırlanmasında görev alacak şirketleri, sanayicileri kısacası tüm paydaşları mevcut ayna komitelere davet ediyoruz.

14 Ekim Dünya Standartlar Günü olarak kutlanıyor. Dünya ölçeğine bakarsak ülkemizde standardizasyon bilinci yeterince yaygınlaştı mı?

Standardizasyon, uzlaşma temelinde teknik özelliklerin geliştirilmesi için sanayiciler, tüketiciler, kamu otoriteleri, Ar-Ge kuruluşları ve diğer ilgili taraflar arasındaki gönüllülük esasına dayanan bir işbirliğidir. Farklı bakış açısına sahip tüm paydaşlar bir araya geldiğinde, dengeli bir yapı oluşarak, böylece oluşan standart; geniş katılımı esas aldığı için herkese hitap edecektir.



Standardizasyonu, orta ve uzun vadeli stratejik bir yatırım aracı olarak gören ve bu çalışmalara aktif olarak katılan sanayicilerimiz mevcut, ancak halihazırdaki potansiyelimizi ve dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme yönündeki hedefimizi değerlendirdiğimizde paydaşlarımızın işbirliği ile mevcut durumu geliştirmeliyiz.

Ülkemiz 1968 yılında 14 Ekim'in Dünya Standartlar Günü olarak kutlanmasını teklif ederek öncülük etmiştir. Buna benzer bir vizyon ile, 2023 hedeflerine doğru ilerlerken başta ülkemiz sanayicileri ve paydaşlarımız bu çalışmalara daha aktif katılmalıdır. İlgili tüm paydaşlarımız, bu yatırımı yaptıklarında

daha önce söz ettiğimiz faydaları orta ve uzun vadede göreceklerdir.

Sanayiden hizmet sektörüne kadar pek çok alanda standardizasyon çalışmaları yapılmakta... İletişimi, ticareti ve üretimi kolaylaştırmak için önemli bir araç olan standartlar aynı zamanda güven tesis etmesiyle de önemli bir role sahip... Bu yönüyle de kısaca bilgi verir misiniz?

Standartların başlıca fonksiyonları arasında sunulan ürün ve hizmetler konusunda tüketicilere, kamu otoritelerine, topluma güven vermesi yer alır. Dünyayı etkisi altına alan bu zorlu süreçte, standartların güven tesis ederek ticaretin temelinde yer aldığını bir kez daha gözlemledik. Piyasada yeni bir ürün veya hizmet ihtiyacı oluştuğunda, bu ihtiyaca yönelik olarak ürün ve hizmetlerini standartlarla birlikte sunan şirketlerin, tüketicisine güven vererek, piyasadaki konumunu güçlendirdiğini görüyoruz. TSE olarak hizmetlerimizi, bu süreçte oluşan yeni ihtiyaçlar doğrultusunda şekillendirdik.

Covid-19 güvenli üretim standartlarını nasıl değiştirdi?

Pandemi ile birlikte dünyadaki sınırların yapay olduğu ortaya çıktı. Virüs sınırları, yasakları, kısıtlamaları yok sayarak, tüm dünyaya yayıldı. Bu durum tedarik zinciri üzerinde büyük etki yarattı. Küresel tedarik zincirindeki değişim, tedarikte güvenilir olmanın önemini artırdı. Güvenilir tedarik ile birlikte yerel tedarik önem kazandı. Hızlı üretim yapılması gerekliliği ön plana çıkarken, üretim modellerinde de değişikliğe gidildi. Özellikle ekonomik nedenler ile üretimini farklı ülkelerde gerçekleştiren ülkeler yeni iş yaratmak amacı ile fabrikalarını ülkelere taşımaya başladılar.

Çalışanlar açısından, sosyal mesafe protokolleri, izleme ve test yapma, kişisel koruyucu malzeme kullanımı, sosyal alanların düzeni, uzaktan çalışma koşulları, iş seyahatleri, personel taşımacılığı gibi konuların gündeme gelmesine yol açtı.

Enstitü olarak salgının ilk gününden itibaren alınan önlemlerle beraber birçok kolaylaştırıcı uygulamayı hayata geçirdik. Tüm kaynak ve imkanlarımızı sanayicimizin erişimine ücretsiz olarak açtık. Covid-19'a yönelik olarak, çalışanlarını, ziyaretçilerini, tedarikçilerini, bakım personeli vb. korumaya yönelik hijyen uygulamaları ile kontrol tavsiyelerini içeren Covid-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzlarını hazırladık. Kılavuzlar; kuruluşlara salgınla mücadele ederken sadece yol göstermekle

kalmadı. Aynı zamanda salgın sonrası dönemin ihtiyacı olan, kuruluşların güvenilir ve hijyenik üretim standartlarına uygunluğunun belgelendirilmesini de sağladı.

Yaşadığımız pandemi sağlık sektöründe de nitelikli ürün ve hizmetlerin önemini ortaya koyuyor. Toplumsal hassasiyet de üst düzeyde. Mesela hepimizin en çok kullandığı maskeler için bile standartlar belirlenmiş. Çalışmalarla ilgili bilgi verirsiniz?

Enstitümüz pandeminin başlamasıyla beraber sektördeki paydaşlarıyla beraber TSE K 599 Tekstilden Mamul Tekrar Kullanılabilir Koruyucu Yüz Maskeleri kriteri hazırlayarak sektörün hizmetine sunmuştur. Tıbbi amaçlı kullanılan maskelerin yanında yeni normal şartların yaşanacağı günümüzde çeşitli tekstil kumaşlarından yapılmış tıbbi olmayan yüz maskelerinin de sıkça kullanılacağı gerçeğinden yola çıkarak bu kriter hazırlanmıştır. Daha sonra belgelendirme çalışmaları başlatılmıştır. Kriterleri sağlayan ve testleri geçen 15 kuruluşumuz belge almaya hak kazanmıştır. Ayrıca TS EN 14683 Tıbbi Yüz Maskeleri standardından da belgelendirme çalışmalarımız devam etmekte testleri geçen 7 firma belgelendirilmiştir.

OSB'ler, okullar hatta alışveriş merkezleri güvenli hizmet belgesi alıyor. Dönem itibarıyla büyük önem taşıyan bu çalışmalarınızdan bahsedersiniz?

Covid-19 salgını nedeni ile küresel ölçekte durma noktasına gelen ekonomik faaliyetler, hizmet sektöründeki durgunluk somut ve dinamik farklı bir dizi önlemleri almayı ve bunları hayata geçirmeyi zorunlu kılmıştır. Bu çerçevede; TSE, sanayicilerimize destek olmak, ekonomik faaliyetlerin toplum sağlığını koruyarak devam ettirilmesini sağlamak, tüketicilerin üzerinde güven duygusu oluşturmak, etkin kontrol metodları ile bu güvenin sürdürülebilirliğini sağlamak, toplum bilincinin oluşturulmasına katkıda bulunmak üzere belgelendirme programlarını başlatmıştır.

Güvenli üretim, güvenli hizmet ve güvenli turizm ve eğitim kurumlarına yönelik olarak Bakanlık/Bilim kurulları, enfeksiyon kontrol komiteleri, Millî Eğitim Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı vb. ulusal otoritelerin görüş ve önerileri çerçevesinde damlacık ve/veya temas yolu ile bulaşan Covid-19'a yönelik olarak hazırlanmıştır. Virüsün bulaşma şekli, yapısı, dayanıklılığı vb. hususlar dikkate alınarak korunma ve kontrol önlemleri oluşturulmuştur.

Bu belgelendirme programlarında temel yaklaşım başta çalışanlar olmak üzere tedarikçiler, müşteriler, tüketiciler gibi ilgili tüm tarafların sağlığını koruma altına almak ve kesintisiz olarak kontrollerini sürdürülmesini sağlamaktır.

Son dönemde toplum sağlığının korunması amacı ile yürütülen ve kamuoyunda ses getiren çalışmalarımız; üretim yapan kuruluşlar için Güvenli Üretim Belgesi, OSB, AVM, Kamu Kuruluşu, mağaza, hizmet veren özel sektör kuruluşları için Güvenli Hizmet Belgesi, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yayınlanan "Güvenli Turizm Belgelendirme Programı" kapsamında dizi alınması önerilen tedbirleri içeren kriterler kapsamında Güvenli Turizm Belgesi, salgın hastalıklara yönelik öğrencileri, çalışanları, velileri ve diğer üçüncü kişileri [servis ve teknik personeli vb.] koruma ve korunmaya yönelik hijyen uygulamaları, enfeksiyon önleme ve kontrol önlemini içeren okullar için Okulum Temiz Belgesi faaliyetidir.

Belgelendirme süreci nasıl işliyor? Ayrıca ülke genelinde belgelendirme çalışmaları hedefin neresinde?

Güvenli üretim, güvenli hizmet vb. belgelendirmesi programlarında, kuruluş tarafından proseslerine, bir başka deyişle ihtiyaçlarına bağlı olarak hijyen-enfeksiyon önleme kontrol eylem planlarının hazırlanması, kontrol önlemlerinin belirlenmesi, izleme ve ölçmelerin yapılarak kayıtlarının tutulması ve tüm bu uygulamalarda sürekliliğinin sağlanması beklenmekte ve bu doğrultuda denetimler yapılmaktadır. Bu programlar kapsamında; salgına yönelik, tüm fiziki alanları ve ilgili tüm tarafları kapsayan risk değerlendirmeleri yapılmalı. Bu risk değerlendirmesi sonuçlarına göre hijyen, enfeksiyon önleme ve kontrol için eylem planları hazırlanmalı ve uygulanmalıdır.

Kılavuzların yayınlanmasından sonra kurum/kuruluşlarımızdan yoğun bir belgelendirme talebi gelmiştir. Bu kapsamda verilen belge sayıları toplamda 2 bini geçmiştir.

Kurum olarak eğitim çalışmaları da düzenleniyor. Eğitimlerle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Türk Standardları Enstitüsü olarak yurt içi ve yurt dışı yönetim sistemleri ve personel belgelendirme alanlarında, trendleri takip ediyoruz. Müşteri ihtiyaç-beklentilerinin analizlerini yapıyoruz. Yapılan Ar-Ge analizlerini yapıyoruz. Yapılan Ar-Ge çalışmaları neticesinde gerekli alt yapı çalışmalarını tamamlayarak yeni belgelendirme programları oluşturuyoruz. Personel belgelendirme alanında yıllık planlı



eğitim ve sınav programlarını hazırlayarak yayımlıyoruz.

Yurt dışında faaliyet gösteren sistem belgelendirme ve personel belgelendirme kuruluşlarına akreditasyon alt yapısı kurma desteği hizmetlerini planlayarak, yürütüyoruz. Enstitümüzün akredite olduğu alanlarda ilgili birimlerle bilgi paylaşımında bulunuyoruz.

Enstitü birimlerinin akreditasyon kuruluşu ile iletişimini sağlıyoruz. Enstitü birimlerinin akreditasyon dokümanlarını hazırlamasını uygulayıcı birimlerle birlikte sağlayarak, mevzuat ve usul yönüyle inceliyoruz. Ayrıca yayımlanmasını sağlıyoruz.

TSE laboratuvarlarının ürettiği raporların ve sertifikaların Avrupa ve dünyanın birçok yerinde geçerli olduğunu biliyoruz. Ülkemizde bulunan deney ve kalibrasyon laboratuvar sayısı nedir, yeni laboratuvarlar açılacak mı?

Enstitümüz, 26 deney ve 3 kalibrasyon laboratuvarında 100'ü aşkın ihtisas konusunda, Türkiye sanayisinin ihtiyaç duyduğu elektrik, elektronik, yapı malzemeleri, makine, biyogenetik, gıda, kimya, tekstil, enerji, ambalaj, kağıt, cam ve plastik gibi birçok sektörde konuyla ilgili olarak performans, güvenlik, akustik, atex, yangın güvenliği, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji gibi birçok alanda deney ve muayene faaliyetleri ile elektriksel, mekanik, sıcaklık, basınç, biyomedikal, nem, akustik, terazi, hacim, tork, optik, kütle kalibrasyonu hizmetleri vermektedir. TSE laboratuvarları ulusal ve uluslararası geçerliliği olan TÜRKAK laboratuvar akreditasyonu ile deney ve kalibrasyon hizmeti sunmaktadır. Bu hizmetler sadece deney ve muayene işlemleri için değil aynı zamanda Ar-Ge faaliyetleri açısından millî bir üs konumundadır.

Laboratuvarlarımızda oldukça kapsamlı bir şekilde deney ve kalibrasyon hizmeti sunulmakta, ayrıca laboratuvarlar arası karşılaştırma ve eğitim hizmetleri verilmektedir. Bu bağlamda, hizmet veren laboratuvarlarımızda, düzenlenen rapor ve sertifikaların uluslararası geçerliliği,

sunulan deney ve kalibrasyon hizmetlerinin güvenilirliğinin tescilli ve performansının artırılması amaçlarına yönelik olarak TS EN ISO/IEC 17025 standardına göre kurulmuş kalite sistemi uygulanmaktadır.

Enstitümüz, son yıllarda devreye almış olduğu Elektrik Motorları, Beyaz Eşya Enerji Verimliliği Laboratuvarı, İklimlendirme Laboratuvarı, Yangın ve Akustik Laboratuvarları ile birçok alanda Türkiye'de lider konumdadır. Özellikle elektromekanik sanayinin talep etmiş olduğu birçok deney faaliyeti konuşlanmış elektroteknik ve makine laboratuvarları ile gerçekleştirilmekte ve deney ihtiyacı noktasında dışa bağımlılığımızı azaltmaktadır.

TSE Laboratuvarları uluslararası kabul edilebilirliğini artırma noktasına atmış olduğu adımlar ile ihracatçımıza destek vermeye devam etmektedir. Bu bağlamda IEC (CBTL), HAR, CE CPR ve SASO onaylı laboratuvar hizmetleri ile kuruluşlarımızın uluslararası kabul edilebilir deney ve muayene ihtiyacını yerli kaynaklar ile karşılamaktadır. Ayrıca IEC EE-CB, CCA CENELEC, HAR, KEYMARK ve ENEC Akreditasyonları, Elektroteknik Laboratuvarlarımız tarafından verilen raporlar sayesinde üreticilerimiz yurtdışında ürünlerini daha kolay pazarlayabilmektedir.

TSE uluslar arası tanınırlığını artırmak için Malezya, Katar, Ukrayna ve Umman gibi ülkelerde çalışmalar yürütüyor. Bu çalışmalardan kısaca bahsederek hedef ülkeler hakkında bilgi verir misiniz?

Ülkemiz üretici ve ihracatçıların Enstitümüzden aldıkları belgelerin yurtdışında doğrudan kabul edilmesi ve ihracatta ilave maliyet ve zaman kaybı yaşamamaları için Enstitümüz hedef ülkelerde gerekli girişimlerde bulunmaktadır. Bu kapsamda, üretici ve ihracatçılarımızdan gelen talepler Enstitümüz ilgili birimlerince değerlendirilmekte ve hedef ülkeler bu doğrultuda belirlenerek ihracatta belgelerimizin tanınması konusunda sorun yaşanan ülkelerdeki ilgili resmi kurumlar ile Enstitümüz arasında sorunun çözümüne yönelik işbirliği görüşmeleri gerçekleştirilmektedir.

Son dönemde, özellikle Katar'da inşaat sektöründe iş yapmak isteyen pasif ve aktif yangın önlemleri üzerine çalışan yerli üreticilerimize yönelik olarak, yetkili otoritelerce istenen CivilDefense belgesinin temin edilmesi konusunda, Katar İçişleri Bakanlığı Sivil Savunma Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan yetkilendirilmiş deney laboratuvarı (QCD Approved Laboratory) ve ürün belgelendirme kuruluşları (QCD Approved Product Certification Body)

listesine Enstitümüz dahil edilmiştir. Böylece, üretici ve ihracatçılarımızın söz konusu alanda Enstitümüzden aldığı belgeler Katar'da ilave şart aranmaksızın kabul edilir hale gelmiştir.

Benzer şekilde Enstitümüz, Katar'da tüm altyapı projelerinin ve kamuya ait binaların planlanması, tasarımı, satın alması ve inşaatından tek sorumlu kurum olan Kamu İşleri Otoritesi (Public Works Authority – ASHGHAL) tarafından da yetkilendirilmiştir. Böylece Katar'da yapı sektöründeki projelerde kullanılan belirli ürünler için Enstitümüzden alınan deney ve kalibrasyon raporları ASHGHAL tarafından doğrudan kabul edilmektedir.

Yine Yangın Güvenliği konusunda diğer ülkelerde de aranan "CivilDefense" belgeleri kapsamında, Enstitümüzün benzer şekilde yetki aldığı ülke ve kurumlar şöyledir:

- Yangına tepki ve yangına dayanım alanlarında TSE'den alınan deney raporları, Ukrayna'da tek yetkili devlet kurumu olan SES [StateEmergency Service] tarafından kabul edilmektedir.
- Yangın güvenliği konusunda Enstitümüzden alınan deney raporları ve ürün belgeleri Umman'da yetkili kurum olan Sivil Savunma ve Ambulans Kamu Otoritesi (Public Authority for CivilDefenceand Ambulance – PACDA) tarafından kabul edilmektedir.
- Malezya'ya yangın malzemeleri ihracatı yapacak olan firmaların TSE'nin akreditasyonu kapsamında aldıkları belgeler Yangın Güvenliği Kurumu (BOMBA) tarafından kabul edilmektedir.

2020 yılını belgelendirme, deney raporu ve kalibrasyon sertifikası özelinde değerlendirir misiniz?

TSE laboratuvarlarında 2019 yılı içerisinde 59 bin 104 deney raporu ve 31 bin 393 Kalibrasyon Sertifikası üretilmiştir. 2019 yılının Ekim ayı itibarı ile rakam deney raporunda 42 bin 845, kalibrasyon sertifikasında ise 26 bin 533 iken 2020 yılının aynı dönemlerinde deney raporu sayımız 46 bin 543 olurken, Kalibrasyon Sertifikası sayımız ise 20 bin 581'e ulaşmıştır. 2020 yılının Mart ayında başlayan zorlu COVID-19 pandemi sürecine rağmen hizmetlerimiz aksamadan devam etmektedir.

Kurumun 2021 hedeflerinden bahseder misiniz?

Enstitümüzün ana hedeflerinden biri ülkemizdeki uygunluk değerlendirme sektöründeki yerlilik payını artırmak ve sanayicimizin ihtiyaç duyduğu uygunluk

değerlendirme hizmetlerinde dışa bağımlılığımızı azaltmaktır. Bu minvalde uygunluk değerlendirme sektörünün en büyük pazarına sahip disiplinlerinden biri olan muayene gözetim pazarında hizmet çeşitliliğimizi ve pazar payımızı artırmaya odaklandık. Bu amaç doğrultusunda önümüzdeki yıl çalışmalarımızı sürdüreceğiz.



Yakın coğrafyamızda benzeri bulunmayan, son teknolojilerle donatılmış laboratuvarları ve teknik eğitim üssünü ihtiva eden yeni bir kampüsün Temelli'de inşaatı için kollarımızı sıvadık. 2021 yılının ilk yarısında yapımına başlanılması hedeflenen kampüste; Enstitümüzün güncel ve gelecekteki ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına mümkün olduğunca ekonomik ve verimli bir şekilde kullanılmasına dikkat edildi. Yaklaşık olarak 195 bin m² alan güncel proje alanı, 105 bin m² alan gelecekteki ihtiyaçlar için rezerv alan olarak belirlendi.

TSE Ankara Temelli Kalite Kampüsü'nün, Sıfır Atık Sistemi'nin kullanıldığı ve yeşil bina sertifikasına sahip bir kampüs olmasını hedefledik. Bunu yaparken kampüs genelinde atıkların kaynağında ayrıştırılması ve uygun şartlarda toplanması, depolanması, bertaraf sistemine gönderilmesi amacıyla atık toplama merkezi oluşturacağız. TSE'nin yıllardır biriktirdiği tecrübe, deneyim ve yetkinlik bu kampüsle birlikte daha da üst noktalara taşınmış olacak. Enstitümüz; bölgemizin en etkin kuruluşlarından, en önemli oyuncularından biri haline gelecek.

Enstitümüz tarafından koordine edilen standardizasyon çalışmalarına, ülkemizdeki ilgili paydaşların katılımını kolaylaştırmak amacıyla standardizasyon bilişim altyapımızın geliştirilmesi ve paydaşlarımızın farkındalıklarını arttırmak üzerine IPA kapsamında yürütülen 'Standardizasyon Sisteminin Geliştirilmesi ve Farkındalığın Artırılmasına Yönelik Teknik Destek Projesi' çalışmalarımız devam etmektedir. Her aşamada ilgili paydaşlar için cep telefonu, tablet gibi cihazlarını kullanarak kolaylıkla erişebilecekleri şekilde, modern teknolojik araçların kullanılacağı yazılım altyapımızı geliştirme gayretindeyiz. IPA projesinin 2021 yılında tamamlanmasını ve sonuçlarını almayı hedefliyoruz.

ARAÇ VE YOLCULUK PAYLAŞIMI GİBİ MOBİLİTE ÇÖZÜMLER SEKTÖRÜN GELECEĞİNİ BELİRLEYECEK”

TEB Cetelem, Cetelem Araştırma Merkezi desteğiyle hazırlanan “Mobilité, Coğrafya, Kuşaklar - Otomotiv Dünyasındaki Bölünme” başlıklı 2020 raporunu açıkladı. Aralarında Türkiye'nin de olduğu 15 ülkede, yaşları 18 ile 65 arasında değişen 10 bin kişiyle gerçekleştirilen araştırma, tüketicilerin otomobiller ve yeni mobilité uygulamalarıyla ilgili düşüncelerine yer veriyor. Rapor kuşaklar arası fark ve benzerlikleri ortaya koyarken, coğrafideğişikliklere bağlı olarak otomobil sahiplik oranları ve alışkanlıklarındaki farklılıkları da gözler önüne seriyor.

Otomotiv endüstrisi, teknolojik, çevresel ve sosyalaçından yaşadığı zorluklara karşın, yasaldüzenlemelerle sürekli değişip geliyor ve kurallar herkitada farklılıklar gösteriyor. TEB Cetelem, her yıl Cetelem Araştırma Merkezi'nin desteğiyle sektörde farklı konularda hazırlanan, “Mobilité, Coğrafya, Kuşaklar - Otomotiv Dünyasındaki Bölünme” başlıklı 2020 raporunda otomobillerin rol ve kullanım şekillerinin, kent merkezinde mi yoksa kırsalkesimde mi yaşandığına ve ayrıca kişilerin yaşınave yaşadığı ülkeye bağlı olarak değiştiğini gösteriyor. Araştırma otomotiv dünyasında bir bölünmenin var olduğunu ortaya koyarken, sürücülerin mevcut ihtiyaç ve beklentilerinin çok değişken olduğuna ve bunların karşılanabilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

TEB Cetelem Genel Müdürü Gamze Halide Berberoğlu Cetelem Gözlemevi 2020 raporunun otomobilin uzun yıllar daha hayatımızda önemli bir rol alacağını gösterdiğini belirterek, şöyle konuştu:

“Araştırma, otomotiv sektörünün sürekli geliştiğini ve değişim gösterdiğini gözler önüne seriyor. Özellikle Avrupa'da karbondioksit emisyonlarının azaltılmasına yönelik hedefler, otomotiv üreticilerinin üretimlerini bu kriterlere uygun hale getirmek için baskı altına sokuyor. Hedeflerini gerçekleştirmek zorunda olan üreticilerle birlikte elektrikli ve hibrit modellerin yaygınlaşması da

kaçınılmaz oluyor. 2019 Cetelem Gözlemevi araştırmasına verilen cevaplardan yola çıkarak, 2030 yılında satılacak elektrikli araçların klasik araçlara oranının ortalama yüzde 25'ler seviyesinde olacağı tahmin ediliyor. Bu tahminlerin gerçekleşmesi için otomobil üreticilerinin çok değişken olan sürücülerin mevcut ihtiyaç ve beklentilerini de karşılayacak çözümler üretmesi gerekiyor.”

Otomobil satın alma maliyetinin yanı sıra, yakıt, sigorta, bakım masrafları gibi kullanım maliyetlerinin de yüksek olmasının kişileri farklı tasarruf yöntemleri uygulamaya yönlendirdiğini belirten Berberoğlu, araç sahiplerinin araçları üzerinden para kazanma yöntemlerini değerlendirmeye başladıklarını söyledi. Berberoğlu; “Araç ve yolculuk paylaşım gibi yeni mobilité çözümleri, otomobiller üzerine reklam alma ya da otomobillerine yerleştirilen sensörler aracılığıyla kişisel verilerini satma yöntemlerini ön plana çıkarıyor. Genç nesiller, teknolojiye çok aşına olmayan 55 yaş ve üzerinin aksine gelecekte dijital teknolojilerle reklam desteği alarak ücretsiz ve kaliteli hizmet sunan çözümlerle ücretsiz otomobillerin var olacağına inanıyor. Otomobiller bir gün ücretsiz olabilecek mi bilemiyoruz ama o zamana kadar çevre dostu ve düşük maliyetli teknolojilerin ve yeni mobilité çözümlerinin sektörde yaygınlaşması kaçınılmaz görünüyor” diye konuştu.

Pandemi ile birlikte otomotiv sektörü, yolculuk ve araç paylaşım çözümleri en çok etkilenen sektörler oldu. Kısıtlamaların azalması ve yeni normale dönüşle birlikte kişilerin toplu taşıma yerine otomobil sahipliğine yöneldiğini gözlemliyoruz. Yine bu dönemde firmaların sunduğu dijital çözümlerin ön plana çıkacağını ve araç satın alımlarında önemli bir rol oynayacağını öngörüyoruz.

Türkiye'de otomobil sahipliğinin her 1000 kişide 200 adet civarında olduğunu belirten Berberoğlu, “Bu sebeple Türklerin araç paylaşımı, yolculuk paylaşımı gibi yeni otomobillite kavramlarını çabuk benimsemesi, kısa ve uzun yolculuklarda tercih etmesi şaşırtıcı değil. Yoğunlukla büyük şehirlerde araç sahipliğinin yoğun olması kırsal bölgelerde araç sayısında artış potansiyelinin yüksek olduğunu gösteriyor” dedi. Berberoğlu, sözlerine şöyle devam etti:

“Pandemi ile birlikte otomotiv sektörü, yolculuk ve araç paylaşım çözümleri en çok etkilenen sektörler oldu. Kısıtlamaların azalması ve yeni normale dönüşle birlikte kişilerin toplu taşıma yerine otomobil sahipliğine yöneldiğini gözlemliyoruz. Yine bu dönemde firmaların sunduğu dijital çözümlerin ön plana çıkacağını ve araç satın alımlarında önemli bir rol oynayacağını öngörüyoruz. TEB Cetelem olarak dijital ve yenilikçi çözümlerimizle iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyoruz.”

2030 yılında satılacak elektrikli araçların klasik araçlara oranının ortalama yüzde 25'ler seviyesinde olacağı tahmin ediliyor. Bu tahminlerin gerçekleşmesi için otomobil üreticilerinin çok değişken olan sürücülerin mevcut ihtiyaç ve beklentilerini de karşılayacak çözümler üretmesi gerekiyor.



Mobilite Çözümleri Otomobillere Alternatif Olarak Öne Çıkıyor

Cetelem Gözlemevi 2020 araştırmasında; otomobilin mali yükünün fazla olmasından dolayı toplu taşıma, yolculuk ve araç paylaşımı gibi mobilite çözümlerin otomobil sahibi olmanın önemini azalttığına dikkat çekiliyor. Bu konuda kentsel bölgede yaşayanlar ve mobilite çözümlerinin pek var olmadığı kırsal kesimler arasında görüş ayrılıkları bulunuyor. Kırsal kesimlerde ise toplu taşıma seçenekleri yeterince gelişmiş olmadığından otomobil sahipliği önemini koruyor.

Cetelem Gözlemevi araştırmasına katılanların beyanlarından elde edilen sonuçlara göre her 10 kişiden 6'sı otomobilleri olmadan yaşamaya hazır olduklarını belirtiyor. Toplu taşıma ağlarının gelişmiş olduğu kentsel bölgelerde bu oran artıyor. Toplu taşıma gençlerin ve kentlilerin gözünde otomobile ciddi bir rakip olarak görülüyor. Toplu taşıma, yaygın olduğu mega kentlerde otomobile alternatif olarak öne çıkıyor.

Türkler, araç ve yolculuk paylaşım uygulamalarını dünya ortalamasının üzerinde tercih ediyor

Araştırmada araç ve yolculuk paylaşımı gibi yeni mobilite çözümlerinin gittikçe yaygınlaştığı ve otomobil maliyetlerini düşürmek için ciddi bir alternatif olarak ortaya çıktığı gözlemleniyor. Yeni mobilite yaklaşımlarının büyük otomobil markaları tarafından yaratılması, otomobillerin geleceklerini sürüş paylaşımı ve araba paylaşımı gibi yeni uygulamalar etrafında inşa edeceği gerçeğini gözler önüne seriyor.

Otomobiller yeni paylaşım yöntemleri düşünüldüğünde sadece masraf kalemi olmaktan çıkıp, gelir kaynağına dönüşüyor. Türkiye'de her üç kişiden ikisi araç paylaşımına açık olduğunu söylüyor ve aylık 105 Euro gibi bir tutar karşılığı otomobillerini araç paylaşımına açabileceklerini belirtiyor.

Tüketicinin otomobile ilgisi değişmedi Cetelem Gözlemevi'nin 2020 araştırması ile 2017'de yayınlanan "Otomobilimi Seviyorum" araştırması karşılaştırıldığında ise aradan geçen üç yıl içinde tüketicilerin otomobillere olan ilgisinin pek değişmediği görülüyor. 2017

tarihli Cetelem Gözlemevi araştırması, 10 sürücünden 9'unun araçları hakkında olumlu ya da çok olumlu görüşlere sahip olduğunu vurgularken, 10 sürücünün 8'i ise otomobilleri olmadan yapamayacaklarını belirtmişti. 2020 yılı "Mobilite, Coğrafya, Kuşaklar- Otomotiv Dünyasındaki Bölünme" araştırması sonuçlarına göre katılan her 10 kişiden 8'i araçlarına bağlı olduğunu belirtti.

Araştırmada araç ve yolculuk paylaşımı gibi yeni mobilite çözümlerinin gittikçe yaygınlaştığı ve otomobil maliyetlerini düşürmek için ciddi bir alternatif olarak ortaya çıktığı gözlemleniyor. Yeni mobilite yaklaşımlarının büyük otomobil markaları tarafından yaratılması, otomobillerin geleceklerini sürüş paylaşımı ve araba paylaşımı gibi yeni uygulamalar etrafında inşa edeceği gerçeğini gözler önüne seriyor.

Otomobil sahiplik oralarında son yıllarda gözlemlenen artış da otomobillere olan bağlılık ve sevginin göstergesi olarak karşımıza çıkıyor. Batı dünyasındaki büyük şehir merkezlerinde azalan otomobil sahiplik oranlarına karşın, sahiplik oranlarının arttığı Çin, Güney Afrika, Brezilya ve Türkiye benzer özellik göstererek otomotiv sektörünü etkileyen coğrafi bölünmeyi temsil ediyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde ise otomobil sahiplik oranı en yüksek seviyede bulunuyor.

2020 Cetelem Gözlemevi araştırma sonuçları kuşaklar arası otomobillere olan bağlılık farklarını da ortaya koyuyor. Y kuşağının, 55 yaş ve üzeri kişilere kıyasla araçlarına daha bağlı olması otomobillerin gençlerin hayatındaki yeri ile bağlantılı olarak açıklanıyor. Kuşaklar arası bu fark en belirgin olarak Çin'de görülüyor. Türkiye'de ise gençler yüzde 85 oranında otomobillerine bağlı olduklarını belirtirken, 55 yaş ve üzeri otomobil sahipleri yüzde 76 oranında bağlılık gösteriyor. Bu oranlar dünya ortalamasının az da olsa üzerinde seyrediyor.

Otomobiller insanların düşlerini süslemeye devam ediyor. Sürücüler, araç sahibi olmaya devam nedenleri sorulduğunda, pragmatik

olmaktan ziyade idealist görüşler ileri sürerken, katılımcıların yüzde 59'u otomobilin kendilerine verdiği özgürlük duygusunun bu kararda etkili olduğunu belirtiyor. Katılımcıların yüzde 38'i otomobillerini sevdiğini belirtirken, yüzde 23'ü otomobilleri olmadan yaşamayı düşünemediklerini iletiyor. Türkiye'de ise otomobil sahibi olmaya devam etme nedeni olarak özgürlük hissini sevmeye görüşü öne çıkıyor.

Ankete katılanlara otomobil sahibi olmak ile ilgili düşünceleri sorulduğunda ise farklı görüşler belirtilirken, yüzde 39'u otomobil sahibi olmayı elzem bir ulaşım şekli olarak görüyor. Otomobil sahibi olmayı özgürlük ve zevk ile ilişkilendiren sürücülerin yanı sıra giderek artan mali bir yük olarak görenlerin oranı da oldukça fazla. Türkiye'de "otomobil elzem bir ulaşım şeklidir" görüşü ağır basıyor.

Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların yüzde 50'si otomobilin kesinlikle gerekli olabileceği durumlar olduğunu düşünüyor. Bu görüş Çin'de yüzde 61 ile son derece yaygın, Türkiye'de ise bu oran yüzde 26.

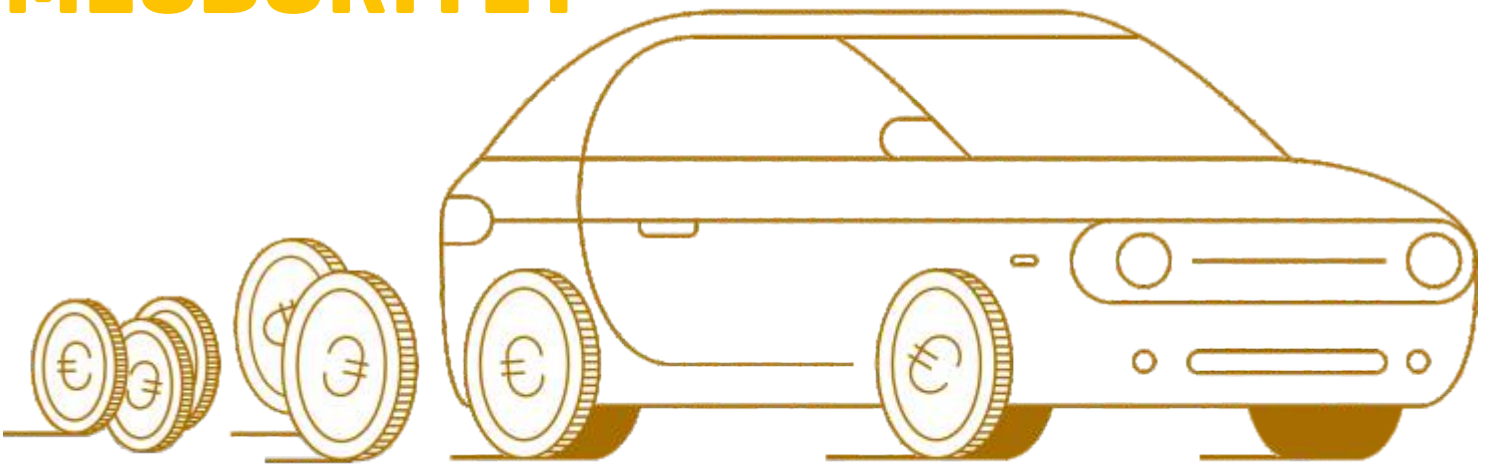
Otomobiller çevre kirliliğinin esas nedenlerinden biri olarak görülüyor. Araştırmaya katılanların yüzde 66'sı

otomobilleri bir numaralı kirlilik kaynağı olarak görüyor. Türkiye'den araştırmaya katılanların yüzde 89'u otomobillerin çevre kirliliğinin esas nedeni olduğunu düşünüyor, dünya ortalamasının da yüzde 23 üzerinde görüş bildirdikleri görülüyor.

Ancak katılımcıların sadece yüzde 3'ünün otomobil sahibi olmanın çevreye karşı saygısızca ve zararlı olduğunu inandığı göz önüne alınacak olursa, sürücülerin kendilerinden ziyade kullandıkları araçların çevre dostu olması gerektiğini düşündüğü sonucu çıkartılabilir.

Katılımcıların yüzde 26'sı otomobilin düşük ekolojik ayak izine sahip olması gerektiğini belirtirken, özellikle kentlerde doğa dostu tercih olan hibrit ve elektrikli otomobil satın alma eğilimlerinde artış gözlemleniyor. Benzinli otomobil almak isteyenler hala çoğunluğu oluştursa da giderek daha fazla kişi hibrit ve elektrikli otomobilleri tercih ediyor. Dizel otomobillerin egemenliği ise son bulmuş gibi gözüküyor. Çevreye uyumlu otomobiller söz konusu olduğunda Türk katılımcılar hibrit otomobilleri yüzde 47 oranında tercih ederken, elektrikli otomobilleri tercih edenlerin oranı yüzde 35.

YOLCULUK PAYLAŞIMI FİNANSAL AÇIDAN MECBURİYET



EKONOMİK BİR SEÇENEK, ÖZELLİKLE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE

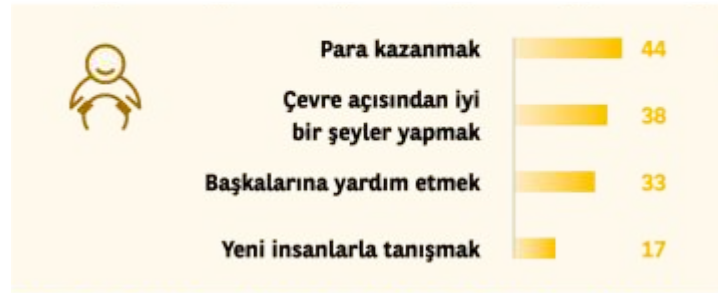
İnsanlar, gerek yolcu gerekse sürücü olarak yolculuk paylaşımını genellikle finansal nedenlerle tercih etmektedir (Şekil 26 ve 27). Bu seçeneği tasarruf olarak kullananların %51'i yolcu, %44'ü ise sürücüdür. Çevresel kaygılar ikinci sırada gelmektedir (%35 ve %38).

Güney Afrika, Türkiye ve Brezilya'da, ekonomik nedenlerden ötürü yolculuk paylaşımı yapan sürücüler en yüksek oranlara sahiptir. Bunun aksine, Almanlar ve özellikle Japonlar bu fikre pek de sıcak bakmamaktadır. Fransızlar ise ortalamaya yakın bir sonuç kaydetmiştir.

Şekil 26 ve 27

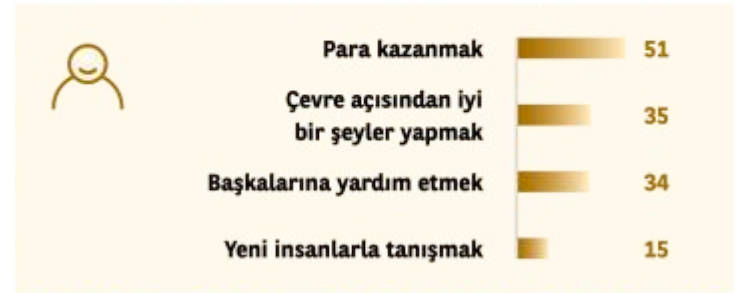
Bir sürücü olarak yolculuk paylaşımını tercih etmenizi sağlayan (veya sağlayacak) başlıca nedenler nelerdir?

% olarak, en fazla üç cevap



Bir yolcu olarak yolculuk paylaşımını tercih etmenizi sağlayan (veya sağlayacak) başlıca nedenler nelerdir?

% olarak, en fazla üç cevap



Kaynak: Cetelem Gözlemevi

Y KUŞAĞI İÇİN PARA KAZANMAK İLK SIRADA

Kuşaklar arasındaki farklılık burada da oldukça fazladır. Y kuşağı yolculuk paylaşımına büyüklerine oranla daha fazla para kazanma yolu olarak bakmaktadır. Burada daha çarpıcı olan nokta yaşça büyüklerin çevre açısından daha duyarlı olmalarıdır. Ancak, yolculuk paylaşımının sosyal tarafları, ister yolcu isterse sürücü olarak olsun,

Y kuşağı bireylerinin büyük bir kısmı tarafından da dile getirilmektedir. Ancak, şehirlerde ve kırsalda yaşayanlar arasındaki farklılık o kadar fazla değildir. Bu kişilerin tercih nedenleri de diğerleriyle neredeyse aynıdır, ancak buradaki öncelik mali kaygılardır (Şekil 28).

Şekil 28

Bir yolcu olarak yolculuk paylaşımını tercih etmenizi sağlayan (veya sağlayacak) başlıca etmenler nelerdir?

% olarak, en fazla üç cevap



Kaynak: Cetelem Gözlemevi

TOYOTA'DA TARİHİ DÖNÜŞÜM BAŞLIYOR

Dünya otomotiv endüstrisinin devi Toyota, aldığı tarihi kararla artık bir “mobilité” şirketine dönüşüyor...

Otomotiv sektöründe gerçekleştirdiği ilklerle “öncü ve lider” konumunu sürdüren Toyota, şimdi de tarihi bir “değişim ve dönüşüm” sürecini başlatıyor. 7'den 77'ye herkesin özgürce hareket ettiği bir dünya gerçekleştirmek amacıyla yola çıkan Toyota, bir otomobil şirketi olmanın yanı sıra insanlık için ileri teknoloji ürünü her türlü çözümü üreten bir “mobilité” şirketine dönüşüyor.

Dünyanın geleceğine yön verecek olan ve toplumun en önemli ihtiyaçlarından biri olan “mobilité” çözümleriyle insanların özgürce hareket etmelerini ve hayatlarını kolaylaştırmayı hedefleyen Toyota, bu çerçevede tüm dünya ile aynı anda Türkiye’de de “Start Your Impossible” hareketini başlattığını duyurdu. Pandemi önlemleri nedeniyle dijital olarak gerçekleştirilen tanıtım toplantısında ilan edilen “Start Your Impossible” hareketi ile; engellilerin, hastalıklarından dolayı hareketleri kısıtlı kişilerin, yaşlıların, en küçüğünden en büyüğüne tüm bireylerin dünya üzerinde özgür, rahatça ve keyif alarak hareket etmelerini sağlayacak yüksek teknolojiye sahip ürünlerin toplumun hizmetine sunulması hedefleniyor. Bu amaçla devreye alınan mobilsenozgursun.com mikro sitesinde Toyota’nın tüm mobilité çalışmaları ve yeni vizyonu aktarılıyor.



Bozkurt; “Toyota Çığır Açıyor”

“Start Your Impossible” hareketinin detaylarının açıklandığı dijital tanıtım toplantısında bir konuşma yapan Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO’su Ali Haydar Bozkurt, Toyota’nın tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de “büyük bir değişim ve dönüşümün” başlangıcını yaptığını belirterek, “Toyota olarak hedefimiz herkesin özgürce hareket ettiği bir dünya gerçekleştirmektir. 7’den 77’ye herkesin özgürce hareket etme hakkı ve ihtiyacı vardır. Başkanımız Akio Toyoda’nın da belirtmiş olduğu gibi, Toyota artık yalnızca bir otomobil firması değil, bir mobilité firması olacaktır. Markamız “herkes için mobilité” anlayışıyla, kişilerin ihtiyaçlarına göre mobilité teknolojilerini ve hizmetlerini geliştirecektir” dedi.

Bozkurt, başlatılan Start Your Impossible hareketi ile birlikte; “Mobilsen Özgürsün” yaklaşımı çerçevesinde tüm bireylerin hayatını kolaylaştıracak teknolojik ürünler ile hizmetlerin geliştirilip sunulacağını belirterek şunları söyledi;

“İnsansı robot teknolojisinden otonom araçlara, yapay zeka uygulamalarından araç kiralama hizmetlerine ve bireysel kullanımlara kadar insanların günlük hayatlarında fayda sağlayacak mobilité çözümleriyle yeni bir dönemin başlangıcını yapıyoruz. Toyota otomotiv

Otonom Araçlarla Sağlık Hizmetleri

Toyota’nın geliştirdiği asistan robotlar ve yürüme araçlarının yanı sıra e-Care Konsept Aracı ile sağlık hizmetlerini hızlandırıp ileri bir boyuta taşıyacak. Bu otonom araç hastaların sorunsuz ve hızlı bir şekilde istenen yere taşınmasını sağlanacak. Yoldayken doktor ile iletişim kurma imkanı veren teknoloji, hastanın tıbbi muayenesinin uzaktan yapılabilmesine imkan tanıyacak.



Afet Bölgeleri İçin İnsansı Robot

Toyota, mobilite çerçevesinde yapay zekaya sahip insansı robot olan T-HR3'ün üçüncü neslini de üretti. Önceki jenerasyon insansı robotların evrimleşmiş hali olan T-HR3, hassas şekilde yerleştirilmiş eklemleri ve önceden programlanan hareketleriyle ev, sağlık tesisleri, inşaat alanları ve felaket bölgelerinde insanlara güvenli biçimde yardımcı olabilecek. Giyilebilir teknolojiyle yönetilen insansı robot T-HR3, doktorlara, hasta bakıcılara, hastalara, yaşlılara ve engellilere yeni mobilite çözümleri ile destek verecek.

ürünleriyle birlikte insana dokunan ve tüm toplumlara fayda sağlayacak yenilikleri sunmak için 85 yıldır aralıksız çalışıyor. Yarım yüzyıl önce hiçbir markanın aklına dahi gelmeyen hibrit teknolojisini ve sonrasında hidrojen yakıt hücreli araçlar başta olmak üzere birçok teknolojiyi geliştirip sektöre sunduk. Toyota, bugün de toplumları 100 yıl sonrasına hazırlamak adına altyapı çalışmalarına şimdiden başlıyor.



Engellilerin, yaşlıların, hareket zorluğu yaşayan hastaların ve günümüzde daha fazla kişisel hareket özgürlüğü isteyenlerin de bu isteklerini karşılarken, aynı zamanda geleceğin şehirlerini de tasarlıyoruz. Toyota bu amaçla yeni mobilite teknolojilerini toplum yararına sunmak için AR-GE'ye yıllık 10 milyar dolardan fazla bir bütçe ayırıyor."

Olimpiyatlar'da Podyuma Çıkacak

Bozkurt, Toyota'nın global olarak başlattığı "Start Your Impossible" hareketi kapsamında geliştirdiği ürünlerden ilk örnekleri resmi partneri olduğu Tokyo Olimpiyatları ve Paralimpik Oyunlarında tüm dünyaya tanıtmayı planladığını da söyleyerek, "Ancak bu yıl yapılacak olan olimpiyatlar pandemi nedeniyle gelecek yıla ertelendi. 2021'de düzenlenecek Tokyo Olimpiyatlarında Toyota toplamda 3.700 mobilite ürünüyle yer alacak. Tokyo'da otonom araçlardan, yakıt hücreli otobüslere, robotlardan, hibrit taksilere ve elektrikli yürüme

araçlarına kadar birçok aracı kapsayan bu ürünler, sporcuların ve seyircilerin kullanımına sunulacak" şeklinde konuştu.

Türkiye'deki Çalışmalar da Başladı

Bozkurt, Toyota'nın bir mobilite şirketine dönüşmesinin yeni bir dönemin başlangıcını yapacak radikal bir karar olduğunu da sözlerine ekleyerek şöyle konuştu;

"İnsanlara özgürce hareket edebilecekleri otonom araçları ve robotik teknolojiyi sunmayı amaçlıyoruz. Toyota, otonom sürüşten geleceğin mobilite şehirlerine, sağlık hizmetlerinin hızlı ve kolay olmasını sağlayacak araçlardan afet bölgelerine yardım için koşan gelişmiş robotlara, arkadaşlık eden insansı robotlardan kişisel mobilite çözümlerine kadar toplumları oluşturan tüm bireylerin hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyor. Bundan sonraki süreçte geliştirilen mobilite araçlarını kendi pazarımızda da sunacak şekilde stratejiler geliştireceğiz. Böylelikle insanların yaşamlarından keyif almaları sağlanacak ve "kendi imkansızını başlat" düşüncesiyle "imkansız" olarak gördükleri hedeflerine mobilite çözümleriyle ulaşacaklar.

Türkiye'de de mobilite çalışmaları kapsamında engelliler için çalışmalarımıza başladık. Duyma engelliler için call-center, websitemizin görme engellilere uygun hale getirilmesi



gibi birçok şeyi hayata geçireceğiz. Bunun yanında bayilerimizde de engellilere yönelik iyileştirmeler yapılmaya devam ediyor. Engelsiz plazalar için çözümler üzerinde çalışıyoruz."

Maraton Hayalini Gerçekleştirdi

17 yaşında geçirdiği talihsiz bir kaza sonucunda tekerlekli sandalye ile hayatına devam etmek zorunda kalan Okan Aracagök'ün 42 kilometrelik maraton koşma hayali de Toyota'nın desteği ile gerçekleşti. Antrenörü Mert Onaran ile birlikte uzun süren hazırlık



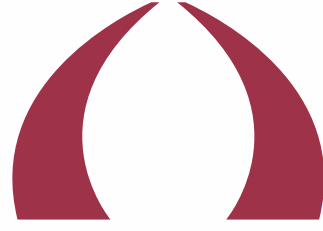
aşamalarından sonra müthiş bir başarıya imza atarak zorlu maratonu tamamlayan Okan Aracagök, Toyota'nın "Start Your Impossible" hareketine güzel bir örnek oluşturdu.

Geleceğin Şehri "Woven City"

Toyota, "herkes için mobilite" anlayışından hareketle Japonya'da Fuji Dağı'nın eteklerinde geleceğin şehirlerine öncülük edecek Woven City isimli şehri de kuruyor. "0" emisyonlu hidrojen yakıt hücrelerinden güç alan; tamamen bağlantılı bir ekosisteme sahip olacak Woven City, yaşayanlar için günlük yaşamı kolaylaştıracak en son teknolojilerle donatılacak. İlk etapta 2 bin kişinin yaşaması için dizayn edilen geleceğin şehrinde yaşam 2021 yılında başlayacak.







Ege'nin İncisi **Otonomi Denizli**



Beylerbeyi Mahallesi Beylerbeyi
Sokak Sarayköy/Denizli

MÜSİAD, AKILLI TARIM KENT PROJESİNİ HAYATA GEÇİRİYOR

Türkiye'nin en büyük sivil toplum kuruluşlarından olan ve Türkiye ekonomisinin kalkınmasına yönelik geliştirdiği projelerle öne çıkan MÜSİAD, yine bir kırsal kalkınma projesi olan Akıllı Tarım Kent Projesi'ni hayata geçiriyor. Kırsal yaşamı şehir standartlarında yeniden yapılandırmayı hedefleyen bu proje kırsal yaşamı teşvik edebilmek adına geniş çaplı bir dönüşümü hedefliyor.

Türkiye, 3 milyona yakın tarımsal işletmeye; 5 ila 5,5 milyon nüfus arasında değişen tarımsal istihdama ve beldeler dahil 36 binden fazla köy yerleşimine sahip.

Her dört kişiden birinin kırsal alanda yaşadığı ülkemizde, tarım ve kırsal kalkınma politikaları her dönemde önemini koruyor. Çünkü bir ülkenin tarım gücünü üretim gücü belirliyor.

Köylerden büyükşehirlere göçlerin devam ettiği Türkiye'de bu göçün durması için kırsal hayatı konforlu hale getirmek gerekiyor.

11 bin üyesiyle Türkiye'nin en büyük sivil toplum kuruluşlarından biri olan MÜSİAD kırsal alanda yaşam kalitesi yüksek ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturma amacıyla Akıllı Tarım Kent Projesi'ni hayata geçiriyor. Bu projenin duyurulması için Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin de katıldığı bir basın toplantısı yapıldı.



3 Bin Kişiyi Kırsal Şehir Hayatı Sunulacak

Tarım ve kırsal kalkınma alanında yapılan projeleri yakından takip ettiğini söyleyen Dr. Bekir Pakdemirli "Ülkemizin geleceğinin tarım olduğunu gösteren MÜSİAD'ın Akıllı Tarım Kent Projesi'ne katkıda bulunan herkese teşekkür ederim" dedi.

Pandemi dönemini kırsal kalkınma için bir fırsat olarak gördüklerini söyleyen Pakdemirli, MÜSİAD'ın projesindeki "akıllı" kelimesinin önemini de altını çizdi. Tarımda teknoloji kullanımını artırmak gerektiğini söyleyen Pakdemir, "Tarımda üretim gücüne sahip bir ülkeyiz. Pandemi sonrasında birçok ülkede raflar boş dururken Türkiye'de tarım ve gıda sektöründe hiçbir problem yaşamadık. Pandemi sürecinde gıda milliyetçiliğinin daha da öne çıktığını gördük. Bu önümüzdeki yıllarda da gündemde

olacak. Dolayısıyla bizim tarımdaki gücümüzü daha da artırmak için tarım sektöründeki projelere sıkı sıkı sarılmalıyız" diye konuştu.

Toplantıda konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ise projenin hedefi ile ilgili şu bilgileri verdi: "Türkiye'nin ihracatının yüzde 30'u tarıma dayalı sanayicilerce gerçekleştiriliyor. Esasen Türkiye'ye net döviz kazandıran, yani ticaret açığı vermeyen sektörler, sadece tarım ve tarıma dayalı sanayi kategorisinde yer alıyor. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü tarafından yayınlanan yeni raporuna göre, küresel tarım-gıda ticareti, 1995'ten bu yana iki kattan fazla artarak 2018 yılında 1.5 trilyon dolara ulaştı. Bu artışta dünya toplamının üçte birinden fazlasını oluşturan gelişmekte olan ülkelerin yükselen ihracatı etkili. Yani Türkiye için avantajlı bir seyir söz konusuysa, bizler yeni projeler ve

atılımlarla, Türkiye'nin tarımda yaklaşmış olduğu yukarı yönlü hareketini, daha da hızlandırmayı, güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda hayata geçireceğimiz MÜSİAD Akıllı Tarım Kentler projesi, tarım, hayvancılık ve endüstriyel tarım alanları başta olmak üzere kırsal kalkınma hedefine uygun çalışmaları ve kırsal yaşamı teşvik edebilmek adına geniş çaplı bir dönüşüm içeriyor."

Bu proje ile 400 milyon liralık ticaret hacmine ulaşılacağını söyleyen Kaan, 500 aile, bin çalışan olmak üzere 3 bin kişiye kırsal şehir hayatı sunulacağını da altını çizdi.

Projenin 5 Ana Başlığı Var

Projenin detayları hakkında konuşan MÜSİAD Kırsal Kalkınma Komitesi Başkanı Abdullah Eriş ise, kendi kendine yetebilen, üreten geliştiren aynı zamanda sosyal yaşamından ödün vermeyen, doğal ve akıllı yaşam kültürünü oluşturmayı hedefleyen Akıllı Tarım Kentler Projesi'nin beş ana başlığı kapsadığını anlattı.

Bunlardan ilki Dijital Akıllı Tarım Üretim Sistemi. Tarımda inovatif gelişmelerin, tarımsal meteoroloji, erken uyarı sistemi, sulama ve gübreleme otomasyonları, akıllı gübre yönetimi, hassas ilaçlama, izlenebilirlik yazılımları gibi tarımsal modernizasyon uygulamalarıyla çevre,

teknoloji ve inovatif ilkelerinin Akıllı Tarım Kentlerde uygulanması planlanıyor. Kurulacak ekosistemde KOBİ ölçeğinde 250 işletme kurulması hedefleniyor.

İkinci başlık ise Ortak Akıl Üretim Ekosistemi. Kırsaldaki en büyük sorun, ortak üretim kültürünün olmayışı. Akıllı Tarım Kentlerde en önemli kriterlerin başında beraber ortak çalışabilme ve beraber üretip kazancı adil bir şekilde paylaşma olgusu amaçlanıyor. Makine



parkı, düve merkezi, kesimhane, yem ve ürün siloları, hayvan bakım merkezi gibi işletmeler ortak akıl üretim ekosisteminin altında kurulacak.

Yüksek Refah ve Yaşam Ekosistemi başlığında ise şehirde bulunan imkanlar ile kırsalda bulunan doğal yaşamı bir araya getiren ekosistem hedefleniyor. Şehirlerde aranan yüksek refah yanında



kaliteli ve doğal yaşamı bir arada sunmak için müstakil ve bahçeli konutlar, eğitim kurumları, kafe ve lokantalar, AVM, spor salonu sinema ve tiyatroların da kırsalda kurulması amaçlanıyor.

Projenin önemli ana başlıklarından bir diğeri ise Üreten ve Değiştiren Sosyal Ekosistem. Kırsalda yaşayanların kendilerini geliştirebilecek ve sosyalleşebilecek imkanları kısıtlı. Tarım Kent ile kişiler hem hobilerini yerine getirerek sosyalleşecekler hem de üretime katkı sunacaklar. Bu kapsamda el sanatları merkezi, resim ve müzik atölyeleri sürekli eğitim merkezleri kurulacak.

Son başlık ise Ortak Akıl Yönetim Ekosistemi. Çünkü bu ekosistemin ortak akıl ve profesyoneller tarafından yönetilmesi planlanıyor.





DÜNYANIN EN GÜÇLÜ NÜFUSU OLAN Z JENERASYONU MERCEK ALTINDA

Diğer nesilleri de etkileyerek geleceği şekillendiren Z kuşağı, değerler odaklı bir yaklaşımı tercih ediyor. Bu nesil ile iletişimde sahicilik ve deneyim zenginliği önem taşıyor. Ayrıca hem sanal hem de fiziksel kanalların aynı anda kullanıldığı, çok katmanlı bir iletişim talep ediliyor.

Yönetim danışmanlığı firması McKinsey&Company, bugünün dünyasında en etkili nesil olarak bilinen Z jenerasyonu üzerine yaptığı araştırmalardan öne çıkan verileri yayınladı. 1996 yılı ve sonrasında doğan nesli tanımlayan Z jenerasyonu tüm dünyada tüketim, iletişim ve ilişki yönetiminde köklü değişimlere yol açıyor. Şirket, derinlemesine araştırmalar, veri analizleri ve trendlerin takibi ile bu jenerasyonun tüketim ve yaşam alışkanlıklarına ışık tutuyor.

Son birkaç yılda bu nesil üzerine yapılan araştırmalarda öne çıkan temel özellikler

değer odaklı olmaları. Bir şirketin misyonu, amacı, toplumda yarattığı değer başlıca seçim kriterleri oluyor. Bu trend aslında milenyum kuşağı ile başladı ancak Z jenerasyonu bunu daha da ileriye taşıyor ve hızlandırıyor. Bu doğrultuda Z jenerasyonunun lüks anlayışı da oldukça farklı. 'Lüks' segmentinde diye bir ürünü, markayı taşımayı değil, onları farklı kılacak, gerçekten eşsiz bir ürünü ya da hizmeti tercih ediyorlar.

Z jenerasyonunun alışveriş alışkanlıkları da diğer nesillere göre çok farklı, çok katmanlı ve çok kanallı. Diğer nesiller alışkın oldukları birkaç sabit kanala

**Z jenerasyonu için
marka değil,
markanın sunduğu
deneyim önemli.
Ürünün ya da
hizmetin nasıl bir
deneyim sunacağı
daha güçlü bir
tercih kriteri.**

Markaların ürün inovasyonu ile birlikte tüm kanallardaki alışveriş deneyimlerinde inovatif olmaları gerek. Müşterilerine sundukları ürün ve hizmetin her aşamasında tüketici deneyimini sürekli olarak geliştirmeli ve tüketicilere mağazalarını yeniden ziyaret için nedenler sunmalılar.

yönelirken, bu nesil 'pop-up' butikler ya da Instagram'dan alışveriş yapıyor ama aynı zamanda mağazaları ve özel butikleri de ziyaret ediyor. Yani çevrim içi ve çevrim dışı kanalları çapraz bir şekilde kullanıyor. Örneğin, Z jenerasyonu içerisinde market alışverişini geleneksel market ve manavlardan yapmayanların oranı %35. Sadece online çalışan marketlerin sayısı da buna bağlı olarak artıyor.

Marka İletişimini 'doğru' Yapmak Kritik Önem Taşıyor

Bugün marka hikayesinde sahici olmayan bilgiler paylaşıyorsa, bu durum Z jenerasyonu tarafından anında ortaya çıkarılacaktır. McKinsey araştırmalarına göre, söylenenle olan birbirini tutmadığında bu nesil, marka değişikliğine gitmeyi seçiyor. Dolayısıyla markaların söylemlerinde doğru ve tutarlı olmaları müşteri sadakati açısından büyük öneme sahip.

Aynı zamanda bu neslin satın alma tercihlerinde 'yeni' olanı deneyimlemek önemli bir etken. Bu nedenle tüketici ürünleri kategorilerinde küçük ölçekli markaların diğer markalara göre çok daha hızlı büyüdükleri göze çarpıyor. Çünkü Z jenerasyonu için marka değil, markanın sunduğu deneyim önemli. Ürünün ya da hizmetin nasıl bir deneyim sunacağı daha güçlü bir tercih kriteri.

Dolayısıyla markaların ürün inovasyonu ile birlikte tüm kanallardaki alışveriş deneyimlerinde inovatif olmaları gerek. Müşterilerine sundukları ürün ve hizmetin her aşamasında tüketici deneyimini sürekli olarak geliştirmeli ve tüketicilere mağazalarını yeniden ziyaret için nedenler sunmalılar.

Z Jenerasyonunun Üç Temel Tüketim Alışkanlığı

Araştırma sonuçlarına göre Z kuşağı tüketicilerinin üç temel kategoriye

ayrıldıkları belirtiliyor. Bunlar;

- Fiyat odaklılar: Bir ürün ya da hizmete ne kadar para ayırdıkları konusunda hassas olanlar.
- Kalite odaklılar: En yüksek kalitede ve ihtiyaçlarına tam olarak yanıt verecek ürün almak isteyen, bunun için para harcamaktan çekinmeyenler.
- İmaj odaklılar: Kendilerini yansıtan ürün ve hizmetlerin peşinde olanlar. Bu grup içerisinde dış görünüşlerini önemseyen ve bu nedenle alışveriş yapanlar olduğu kadar kimliklerini eşsiz bir şekilde ortaya koymak ve satın alma tercihleri ile bunu görünür kılmak isteyenler de var.

Z Jenerasyonu Pazar Dinamiklerini Yeniden Şekillendiriyor

İş dünyasının Z jenerasyonunu yakından tanımmasının stratejik önem taşıdığını ifade eden McKinsey & Company Türkiye Ülke Direktörü Can Kendi; "Z jenerasyonunun milenyum ve X kuşağının üzerindeki etkileri de dikkate alındığında bugünü ve geleceği şekillendiklerini söyleyebiliriz. Böyle güçlü bir nüfusun tüketim, iletişim ve ilişki yönetimi tercihlerini bilmek, COVID-19 ile birlikte hızla değişen trendler ve alışkanlıklar kapsamında her zamankinden büyük bir önem taşıyor. McKinsey olarak dün olduğu gibi bugün de bu trendlerin takipçisi olarak tüketicilerin ihtiyaçlarına en doğru şekilde yanıt verilmesi ve bu sayede markaların en doğru stratejiyle hareket etmeleri noktasında kolaylaştırıcı bir rol üstlenmeye çalışıyoruz.

Son yapmış olduğumuz araştırmalar markaların etik değerlerinin, sürdürülebilirlik bakış açılarının ve bunları en doğru ve samimi şekilde iletişime taşımalarının önemini gözler önüne seriyor. Bununla birlikte marka stratejilerinin deneyim zenginliği ve çok kanallı bir iletişim desteğine ihtiyacı var. Bu kapsamda markalara önerimiz, anlık ve hızlı değişimlere hazır olmaları, müşteri kitleleri ile interaktif bir diyalog kurmaları, müşterilerin ihtiyaçlarını net olarak belirlemeleri ve bunları karşılamak üzere sürekli gelişim içerisinde olmaları yönünde. Bu sayede şirketlerin zorlu pazar koşullarında başarıyı yakalamalarının ve endüstrilerinde lider bir konum üstlenmelerinin mümkün olduğuna inanıyoruz" dedi.





EMLAKÇILIK FAALİYETLERİNE YENİ DÜZENLEME

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Ticaret Bakanlığınca emlakçılık faaliyetlerine yönelik Resmi Gazetede yayımlanan yeni düzenlemeye ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Emlakçılık sektörüne yönelik Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik değişikliğinin, sektör temsilcilerinin yanı sıra ilgili tarafların görüş ve katkılarının alınarak hazırlandığını anlatan Pekcan, düzenleme ile emlakçılık faaliyetlerinde hizmet kalitesinin artırılmasının, haksız rekabetin ortadan kaldırılmasının ve kayıt dışılığın önlenmesinin amaçlandığını vurguladı.

Pekcan, düzenleme ile emlakçılık faaliyetlerinin adil rekabet koşulları altında, kolay, hızlı ve güvenli bir ortamda yapılmasını sağlamayı ve sektörün daha nitelikli hale getirilerek sağlıklı bir işleyişe kavuşturulmasının hedeflendiğini bildirdi.

2019 yılında yaklaşık 2 milyon 400 bin gayrimenkul satışı yapıldığına, bu satışların kayıtlı ekonomik değerinin yaklaşık 390 milyar lira olduğuna işaret eden Pekcan, şunları kaydetti:

"Ülkemizde gayrimenkul satışlarının %50'si emlak işletmeleri aracılığıyla yapılıyor ve emlakçılık faaliyetinde bulunan 60 binin üzerinde işletme bulunuyor. Ancak, kayıt dışı faaliyetler

nedeniyle bu sayının çok daha üzerinde kişinin taşınmaz alım satımı ile kiralınmasına aracılık ettiği tahmin ediliyor. Yaptığımız düzenleme ile şeffaf, hesap verebilen ve kayıt altında bir emlakçılık sektörü oluşturulmasını ve sektörün yakından takip edilerek haksız rekabetin ortadan kaldırılmasını amaçlıyoruz."

Kayıtlı Ve Nitelikli Emlakçılığın Kapıları Açılıyor

Hali hazırda faaliyette olan emlak işletmelerine yetki belgesi almaları için verilen geçiş sürecinin 31 Ağustos 2020 tarihinde sona erdiğini hatırlatan Pekcan, yetki belgesi almadan emlakçılık faaliyetinde bulunulamayacağını, yetki belgesi olmadan emlakçılık yapanlar hakkında idari yaptırım uygulanacağını kaydetti.

Daha önce bir iş yerinde birden fazla emlak işletmesi faaliyet gösterse dahi bunlardan yalnızca biri için yetki belgesi verildiğini hatırlatan Pekcan, bundan böyle aynı iş yerinde faaliyet gösteren

tüm işletmeler için ayrı ayrı yetki belgesi verileceğine dikkat çekti.

Pekcan, bu sayede, hem işletme ve sözleşmeli işletme ilişkisinin takip edileceğini, hem de sektördeki tüm aktörlerin belgelendirilerek sektörde faaliyet gösterenlere ilişkin net verilere ulaşılabileceğini belirtti.

En Az 100 Saatlik Mesleki Eğitim Zorunlu

Gelişmiş emlak piyasası bulunan ülke örneklerinde olduğu gibi Türkiye'de de emlakçılık faaliyetlerinin eğitilmiş, gerekli yetkinliğe ve iş tecrübesine sahip kişiler marifetiyle yürütüleceğini vurgulayan Pekcan, "Bundan böyle, yeni bir emlak işletmesi açılabilmesi için taşınmaz ticareti konusunda en az 100 saatlik eğitim alınması ve mezuniyet durumuna göre en az 12 ay veya 6 ay emlak danışmanlığı yapılmış olması gerekmektedir. En az 100 saatlik mesleki eğitim almayanlar ve mesleki deneyime sahip olmayanlar emlak işletmesi açamayacak.

Ayrıca, emlak işletmesi sahipleri ile şirket yetkililerinin Seviye 5, emlak işletmesinde sigortalı çalışanların ise Seviye 4 mesleki yeterlilik belgesi ile faaliyet gösterme yükümlülüğü olacak. Bu sayede sektördeki işgücünün niteliğine önemli katkı sağlanacak ve tüketicilerin daha kaliteli hizmet alması mümkün olacak.” değerlendirmesinde bulundu.

Hizmet Bedeli Sınırı Etkin Şekilde Denetlenecek

2018 yılında alım satım aracılığında hizmet bedeli üst sınırının %4, kiralamaya aracılığında ise bu sınırın bir aylık kira bedeli olarak belirlendiğini hatırlatan Pekcan, geçtiğimiz iki yıllık süreçte, vatandaşlara ek hizmetler veriyormuş gibi göstererek bu sınırların üzerinde hizmet bedeli tahsil eden emlak işletmelerinin görüldüğünü ve bu duruma kesinlikle müsaade edilmeyeceğini vurguladı.

Pekcan, “Emlak alım satımına aracılığında %4 olan hizmet bedeli üst sınırı ile kiralamaya aracılığında bir aylık kira bedeli olarak uygulanan hizmet bedeli üst sınırı etkin şekilde denetlenecek ve vatandaşlarımızdan bu sınırların üzerinde hizmet bedeli tahsil eden emlakçılara idari yaptırım uygulanacak ve bu uygulamada ısrar eden işletmelerin yetki belgeleri iptal edilecek” ifadesini kullandı. Bakan Pekcan, bu sayede, hizmet kalitesinin artırılmasına ve tüketici mağduriyetlerinin önlenmesine katkı sağlanacağını ve mevzuata uygun faaliyet göstermeyen işletmelerin sektörden arındırılacağını söyledi.

“Tüketicuyu Yanıltıcı İlanlara Son”

Taşınmaz ticaretine yönelik ilanlara ilişkin de ilk kez düzenleme yapıldığını anlatan

Pekcan, yetki belgesine sahip olmayan işletmelerin ilan sitelerine üye olamayacağını kaydetti.

Pekcan, verilen tüm ilanlarda yetki belgesi numarasına yer verilmesinin ve yetki belgesindeki işletme adı veya unvanının kullanılmasının zorunlu olacağına dikkati çekti. Bakan Pekcan, şu değerlendirmelerde bulundu:

“Taşınmaz ilanlarında, taşınmaza ilişkin bilgilerin eksik veya yanlış verilmesi ya da harita üzerinde taşınmazın yerinin hatalı işaretlenmesi gibi tüketicileri yanıltıcı hiçbir bilgiye yer verilemeyecek. Bu yükümlülükler uymayan işletmelere Bakanlığımızca idari para cezası uygulanacak.

Diğer taraftan, işletmelerin taşınmaz satış ilanlarının yayınlandığı ilan siteleri; yetki belgesine sahip olmayan işletmeleri üye yapamayacak, ilanlara ilişkin talep ve şikâyetleri etkin şekilde sonuçlandıracak, ilan ve üyeliklere ilişkin ihtiyaç duyulan tüm bilgileri Bakanlığa iletecek. Vatandaşlarımızın, ticari faaliyet kapsamında olmayan taşınmaz ilanlarına ise herhangi bir kısıtlama getirilmemektedir, bu ilanlar eskiden olduğu gibi verilmeye devam edecek. Yapılan düzenlemeler sayesinde yetkisiz verilen ve aldatıcı niteliği bulunan ilanların sebep olduğu haksız rekabet ve tüketici mağduriyetleri önlenirken, yetki belgesiz ticari faaliyetler de Bakanlıkça takip edilerek, cezalandırılabilir.”

“Yetki Belgesine İlişkin Süreçlerde Dijitalleşme Artırılarak Bürokrasi Azaltıyor”

Bugüne kadar yaptıkları tüm düzenlemelerde olduğu gibi ticarete



ilişkin tüm süreçlerde bürokrasinin azaltılmasına yönelik Bakanlıkça büyük gayret sarf ettiklerini belirten Pekcan, düzenleme ile yetki belgesi verilmesi ve yenilenmesinde de bürokratik süreçlerin azaltıldığını bildirdi.

Pekcan, “Bugüne kadar hem belediyeler hem de ticaret il müdürlükleri tarafından iki ayrı iş yeri kontrolü yapılmakta iken, bundan böyle bu kontrol yalnızca belediyeler tarafından ruhsat düzenlenmeden önce yapılacak.” ifadesini kullandı.

Yetki belgesine ilişkin işlemlerin tamamının Bakanlığın internet adresi üzerinden ulaşılabilen Taşınmaz Ticareti Bilgi Sistemi [TTBS] üzerinden gerçekleştirileceği bilgisini veren Pekcan, “İl müdürlüklerimiz, ilgili tüm kurumların mevcut elektronik sistemleriyle sağlamış olduğumuz entegrasyonlar sayesinde başvuruları hızlı biçimde sonuçlandıracak; ayrıca vatandaşlarımız da bu sistem üzerinden bir emlak işletmesinin yetki belgesine sahip olup olmadığını sorgulayabilecektir. Bu sayede daha kolay, hızlı, güvenli ve şeffaf emlakçılık sektörünün temelleri atılmış olacak.” dedi.

Taşınmaz Ticaretine Konu Hizmetlerin Çerçevesi Çiziliyor

Düzenleme ile taşınmaza yönelik alım satım ve kiralama hizmetleri ile birlikte verilebilecek hizmetlerin çerçevesinin çizildiğini ifade eden Pekcan, sektörün en çok talep ettiği konuların başında gelen yetki belgesine sahip işletmelerin tapu ve kadastro müdürlükleri, vergi dairesi müdürlükleri, belediyeler ve diğer kurumlardaki işlemlere aracılık etme ve bu kurumlardan bilgi ve belge temin etme taleplerinin de Yönetmeliğe eklenen hüküm ile karşılandığını sözlerine ekledi.



2plan

İLE İKİNCİ ELE YENİ VİZYON

Sky Yatçılık ve 2plan'ın kuruculuğunun yanı sıra yöneticiliğini de üstlenen, otomotiv sektöründe 25 yılı aşkın tecrübesi bulunan 2plan İcra Kurulu Başkanı Orhan Ülgür bu sayımızın konuğu oldu. Her geçen gün büyük bir başarı grafiği gösteren 2plan'ın kuruluş aşamasını anlatan Ülgür, önümüzdeki dönem hedeflerinden de bahsetti. Keyifle okumanız dileğiyle...



Öncelikle okurlarımız için kendinizden bahseder misiniz?

1984 yılında Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra Çukurova İthalat şirketine satış elemanı olarak iş hayatıma başladım. Sonrasında BMC-Nissan'da İstanbul Bölge Koordinatörü, sonra da Nissan-Sumitomo'da Satış-Pazarlama Müdürü olarak görev yaptım. Ardından 1994 yılında Doğu Otomotiv bünyesindeki Volkswagen'de Satış-Pazarlama Direktörü olarak iş yaşamıma devam ettim. Volkswagen'in Türkiye'deki teşkilatının kuruluşunda da görev alarak, 1999 yılından 2004 yılına kadar Doğu Oto'nun Genel Müdürlüğü'nü görevini yürüttüm. Ardından 2010 yılına kadar Koç Holding bünyesinde Fer-Mas'ın kuruculuğunu ve Genel Müdürlüğünü

üstlendim. Ayrıca, çeşitli dönemlerde otomotiv sektöründe yönetim kurulu görevlerinde bulundum. Şu anda da Sky Yatçılık ve 2plan'ın kuruculuğunu ve yöneticiliğini üstleniyorum.

Gün geçtikçe büyüyen ve gelişen ikinci el sektörüne 2plan olarak hızlı bir giriş yaptınız. Bu serüven nasıl başladı?

2plan, asıl olarak hem araç sahibi kurumsal tedarikçi firmaların hem de son kullanıcıların ihtiyaçları doğrultusunda, sektördeki kısıtlamaların da bilinciyle hareket ederek; ikinci el otomobil pazarında mevcut iş modellerinin işleyişini kolaylaştırmak ve yeni bir değer zinciri yaratmak adına yola çıktı. Her marka, model ve yaşta ikinci el araç alım-satım hizmetlerini, sağlam altyapımız ve deneyimli insan kaynağımız ile tüm

Türkiye çapında yaygın ve güçlü bayi teşkilatımızın da katkılarıyla gerçekleştireceğiz.

2plan, son kullanıcıya bayiler üzerinden özel finansman paketleri sunacak ve araç sahibi olmak artık çok daha kolay olacak. İkinci el araç satın almak isteyen son kullanıcılar, istedikleri aracı kendi bütçelerine uygun ödeme seçenekleriyle satın alabilecekler. Bulundukları ildeki 2plan bayisine giden müşteriler beğendikleri aracı, ekspertiz fiyatı doğru belirlenmiş ve özel garanti imkanı sunulmuş olarak; kurumsal bir ikinci el araç satın alma deneyimi yaşayacaklar. 2plan sağladığı geniş yelpazedeki olanaklarla hem bayi hem de müşteri nezdinde güvenli ticaret zemini oluşturacak ve kurumsal ikinci el pazarına çok önemli katkılar sağlayacak.

2plan olarak sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz? Gerek deneyimli kadrosu, gerekse araç tedarikinden son kullanıcıya kadar tüm süreçleri kapsayan iş modeli ile sektörde sizi ayıran birçok özellik olduğunu biliyoruz. Bunu sağlamak için nelere öncelik veriyorsunuz?

2plan'ın değer zincirinde bayiler, tedarikçiler, yatırımcılar, son kullanıcı, banka ve finans kuruluşları, sigorta şirketleri, ekspertiz hizmeti ve mutlu müşteri yer alıyor. Sağladığımız bu olanaklarla ikinci el araç pazarına yeni bir anlayış getirdiğimize inanıyoruz.

Özellikle araç tedarikinde yaşanan sıkıntılara farklı çözümler sunan 2plan, bayilerine hem araç arzı noktasında hem de stok finansmanında destek olacak. Böylece bayilerinin iş hacimlerini artırmayı hedefliyor. Bunun yanında banka ve finans kuruluşlarıyla yapılan anlaşmalarla, son kullanıcılar, Türkiye ikinci el pazarında hiç örneği olmayan ve sadece 2plan müşterilerine özel finansman paketleriyle araçlarına çok daha kolay sahip olabilecekler.

Bugün baktığımızda Türkiye'de ikinci el araç pazarında yılda yaklaşık 7.5 milyon adet aracın el değiştirdiğini görüyoruz. Bu yıl da 8 milyonu aşacağını tahmin ediyoruz. Biz de 2plan olarak sektörde büyük oyuncu olma hedefindeyiz. 20-25 yıllık deneyime sahip yöneticilerden oluşan bir ekibiz ve ikinci el pazarında farklı farklı sorunlar yaşandığını çok iyi biliyoruz. Kurmuş olduğumuz 2plan iş modeli ile değer zincirindeki tüm süreçlerin işleyişini kolaylaştıracğıız.

2plan, asıl olarak hem araç sahibi kurumsal tedarikçi firmaların hem de son kullanıcıların ihtiyaçları doğrultusunda, sektördeki kısıtlamaların da bilinciyle hareket ederek; ikinci el otomobil pazarında mevcut iş modellerinin işleyişini kolaylaştırmak ve yeni bir değer zinciri yaratmak adına yola çıktı. Her marka, model ve yaşta ikinci el araç alım-satım hizmetlerini, sağlam altyapımız ve deneyimli insan kaynağımız ile tüm Türkiye çapında yaygın ve güçlü bayi teşkilatımızın da katkılarıyla gerçekleştireceğiz.

İkinci eldeki araç tedarikinden son kullanıcıya giden yolda 2plan olarak birçok farklı hizmet kalemini tek çatı altında topladık. 2plan'ın farkı tecrübeli organizasyon yapısı, güçlü araç tedarik imkanı, yaygın bayi ağı ile oluşturacağı değer zinciri ve piyasada benzeri olmayan finansman modelleri geliştirdik. Tüm bunlar farkımızı ortaya koyma açısından önemli göstergeler.

2020 yılında dünya genelinde yaşanan pandemi sebebiyle birçok sektör sektöye uğradı. Bu yıl ikinci el araç sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? 2021 yıl beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Pandemi döneminin yoğun olarak hissedildiği nisan ve mayıs ayları haricinde yıl boyunca ikinci elde talep patlaması yaşandığını gördük. Çünkü yeni normalde birlikte insanlar toplu ulaşım yerine bireysel kullanıma yöneldi. Salgının tedbirleri çerçevesinde fabrikaların üretimi durdurmaları sıfır araçta arz sıkıntısına yol açtı. Bununla birlikte piyasayı desteklemek üzere sunulan düşük faizli kredi koşulları ikinci el araç pazarında ivmelenmeye ve fiyat artışlarına neden oldu. Nisan ve mayıs aylarında pazarda yaşanan yüzde 60'lık daralma haziran ayıyla birlikte tekrar yükselişe geçti. Bunlarla birlikte satışların yüzde 52'lik bölümünü 10 yaş ve üzeri araçların oluşturması da toplumun hala düşük fiyatlı araçlara yöneldiğini göstermekte.

Türkiye pazarında satılan her 10 otomobilden 6'sı ithal araçlardan oluşuyor. Tedarik sorunuyla birlikte kurlarda yaşanan yükselmeler de sıfır fiyatlarının ve dolayısıyla ikinci el fiyatlarının artmasına neden oldu. Sıfır araç tedarikçileri yaklaşık yüzde 20 oranında yıl sonu hedeflerini artırdı. Tabii buna bağlı olarak sıfırda araç bulunurluğu da artacak. Sıfır araç bulunurluğu arttıkça ikinci el fiyatları da dengelenme yoluna girecek. Son 3 aylık dönemde tedarik sorununun yavaş yavaş sonlanacağını ve dolayısıyla ikinci elde de fiyatların yıl sonu itibarıyla normalleşmeye başlayacağını öngörüyorum.

Ayrıca, 2021 yılı ile ilgili bir değerlendirme yapabilmemiz için önümüzdeki 5 ayın; firmaların bu yılı nasıl sonlandırıp yeni yıla nasıl bir giriş yapacakları, üretici firmalar ile yapılacak tedarik anlaşmaları,

pandemi sürecinde Türkiye ve Dünya ekonomisinin gidişatı, firmaların izleyeceği stratejiler, hükümetin sektöre dair politikaları dikkatle gözlemlenerek analiz edilmesi gerekmektedir.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

İkinci el araç pazarında çok fazla sayıda işletme var ve bayi seçimlerinde ince eleyip sık dokuyoruz. Bayilerimizle sözleşmemizi, işletmenin performansına göre deneme sürecinin sonunda imzalıyoruz. Öncelikli arzumuz, otomotiv işine ruhuyla bağlı, işinin başında olan kişilerin yönettiği işletmeler. Sistemimizin sürdürülebilir olması için son kullanıcı nezdinde güven verecek niteliklerdeki bayilerle el sıkışarak Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Adana, Mersin, Denizli, Konya, Kayseri, Gaziantep, Samsun, Trabzon, Kocaeli, Balıkesir, Eskişehir ve İstanbul gibi öncelikli illerdeki bayi yapılanmamızı tamamlıyoruz. Şu an deneme süreci de dahil 13 bayimizle çalışıyoruz. Sözleşme imzaladığımız bayi sayımızı yılsonuna kadar 15'e çıkartacağız ve 2024 yılında, Türkiye'nin dört bir yanında 100'ün üzerinde bayi adedine ulaşmış olacağız. Bayilerimize

Türkiye'de ikinci el araç pazarında yılda yaklaşık 7.5 milyon adet aracın el değiştirdiğini görüyoruz. Bu yıl da 8 milyonu aşacağını tahmin ediyoruz. Biz de 2plan olarak sektörde büyük oyuncu olma hedefindeyiz. 20-25 yıllık deneyime sahip yöneticilerden oluşan bir ekibiz ve ikinci el pazarında farklı farklı sorunlar yaşandığını çok iyi biliyoruz. Kurmuş olduğumuz 2plan iş modeli ile değer zincirindeki tüm süreçlerin işleyişini kolaylaştıracğıız.

bilindik şartları koşmuyoruz. Ancak kazan kazan temeline oturttuğumuz sistem sayesinde araç tedarik etme noktasında büyük kolaylıklar getirdiğimiz için bizden araç almayı tercih edecekler. Tüm süreçlerin operasyon güvencesi bizde olduğu için finans kuruluşundan son kullanıcıya kadar güven noktası da biz olacağız. Yapılanmamız doğrultusunda 5 yıl içerisinde yıllık 50 bin adetlik satış gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.



YÜZEN SARAYLAR VE HER BÜTÇEYE UYGUN TEKNELER DENİZ TUTKULARINI HAYRAN BIRAKTI

CNR Avrasya Boat Show Denizde yatları, tekneleri, yelkenlileri ve şişme botlarıyla bu yıl MarinTurk / Pendik Marina'da yelken açtı. 6 gün boyunca deniz tutkunlarını ağırlayan fuar, en pahalı yattan en uygun balıkçı teknesine, en hızlı bottan aile tipi yatlara kadar 500'ün üzerinde deniz aracı sergilendi. Deniz aşığı ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile karşılaşan fuarın en dikkat çeken deniz araçları ise 50 milyon dolarlık yüzen saray ile 7 bin liralık balıkçı teknesi oldu.

Aralarında yatların, teknelerin, yelkenlilerin ve şişme botların yer aldığı 500'ün üzerinde deniz aracı, bu yıl CNR Avrasya Boat Show Denizde - Uluslararası Deniz Araçları Ekipmanları ve Aksesuarları Fuarı'nda MarinTurk / Pendik Marina'da yelken açtı. Sonbaharın güneşli günlerinde deniz tutkunlarına ev sahipliği yapan fuar, 6 günde binlerce ziyaretçisinin hayalini gerçekleştirdi. Lüks yatların, balıkçı teknelerinin, botların ve aile tipi yatların deniz tutkunları ile buluştuğu fuarın en dikkat çeken deniz araçları ise 24 metre uzunluğundaki 50 milyon dolarlık yüzen saray ile 3.5 metre boyundaki 7 bin liralık balıkçı teknesi oldu.





2021 Yılı Tasarımı Tekneler İlk Kez Tanıtıldı

Türkiye'nin en görkemli denizcilik buluşmalarından biri olan CNR Avrasya Boat Show Denizde devletin ve Uluslararası Fuarlar Birliği'nin (UFI) belirlediği yeni normale dönüş kriterleri kapsamında bir dizi önlem ile gerçekleştirildi. CNR Holding kuruluşlarından Pozitif Fuarcılık tarafından Yat ve Tekne Endüstri Derneği (YATED) işbirliği ile organize edilen fuar, 100.000 metrekarelik alanda katılımcı ve ziyaretçilerini ağırladı. Dünya markalarını

temsil eden firmalar ile en prestijli yerli üreticilerin yer aldığı fuarda, pandemi sürecinde izole yaşam nedeniyle yoğun ilgi gören 12 - 25 metrelik Aile Tipi Yatlar'ın yanı sıra kategorilerinin en iyisi olan yat, tekne ve yelkenliler, şişme botlar, deniz motorları ve başlangıç tekneleri ile tekne ekipmanları ve aksesuarları tanıtıldı. Son model tekne lansmanlarına da sahne olan fuar, Türkiye tersanelerinde üretilen yatlar, katamaranlar, dünyanın önde gelen markalarının 2021 yılı tasarımları ve Türkiye'de ilk kez sergilenen tekneleri deniz tutkunlarıyla buluşturdu.



İKİNCİ EL ALIRKEN VE SATARKEN İÇİNİZ DE KAFANIZ DA RAHAT OLSUN



Ankara

Saracalar Mahallesi Başkent Oto Galericiiler Sitesi
G-1 Blok 351/25 No: 13-14-15-16 Akyurt/Ankara
0(312) 316 16 27 • 0(533) 307 74 86

Gaziantep

Yukarıbeylerbeyi Mahallesi 84102 NL Cadde
No:110 Şehitkamil/Gaziantep
0(342) 226 27 27 • 0(532) 599 27 27



2. El Binek Ve Ticari Oto Alım - Satımı Kurumsal Filo Araç Kiralama Profesyonel Kadro Güvenilir Ekspertiz Müşteri Memnuniyeti



www.ozkayalarfilo.com

ÖZKAYALAR
Otomotiv



HAYALLER SIFIR, GERÇEKLER İKİNCİ EL!..

EBS Analiz Otomotiv Yönetim Danışmanlığı Genel Müdürü Erol Şahin
2. El otomotiv sektörünü OTONOMİ okurları için değerlendirdi...

2020 sonunda 6.8 milyonu otomobil 1.8 milyonu hafif ticari araç olmak üzere, toplam 8,6 milyonu aşkın 2.el aracın satılmasını beklediğimiz pazarın işlem hacmi ise 500 milyarı aşmış olacak... Başlı başına ülkedeki en büyük hacime sahip sektör...

Özellikle son 7-8 aylık dönemde fiyatlarda ki ciddi artışa rağmen 2.el otomobil pazarı geçen yılın ilk 9 ayına göre %23,36 oranında arttı ve 5 milyon 087 bin adet oldu...

Resmi rakamlara baktığımızda, Eylül ayında 2.el otomobil pazarı kriz dönemi olan 2019 yılı aynı aya göre %10,41 büyümeye ile 647 bin adet olurken, 721 bin olan Temmuz ayına ve 773 bin olan Haziran ayına göre, pazar aslında Ağustos ayında %18-24 oranında küçüldü...

TÜRKİYE 2.EL OTOMOTİV PAZARI				EBS Danışmanlık <i>Otomotive dair her şey...</i>
OTOMOBİL	DÖNEM	EYLÜL	OCAK-EYLÜL	2.EL / SIFIR ORANI
	2020	647.573	5.087.463	12,62
	2019	586.534	4.124.232	16,35
	2018	438.784	4.148.547	9,89
	19 / 20 Değişim	10,41%	23,36%	-22,85%
HAFİF TİCARİ ARAÇ	DÖNEM	EYLÜL	OCAK-EYLÜL	2.EL / SIFIR ORANI
	2020	160.193	1.284.655	12,29
	2019	147.468	1.060.159	17,91
	2018	122.851	1.060.097	8,83
	19 / 20 Değişim	8,63%	21,18%	-31,41%
TOPLAM	DÖNEM	EYLÜL	OCAK-EYLÜL	2.EL / SIFIR ORANI
	2020	807.766	6.372.118	12,55
	2019	734.002	5.184.391	16,65
	2018	561.635	5.208.644	9,66
	19 / 20 Değişim	10,05%	22,91%	-24,63%

Ancak, okul açılış ayı olan Eylül ayında bir nebze toparlanarak daralmanın %10 seviyesinde kalması mümkün oldu...

Bu duraklamada en büyük etken aşırı yükselen fiyatlar kadar, biten kredi kampanyası, yükselen faizler, düşen alım gücü, hızla artan kur ve pandemi sürecinin belirsizliği de etkili olmakta.

Pazarın genel yapısı ve tercihlerine baktığımızda aslında vatandaşın alım gücündeki düşüşü de daha net görebiliyoruz.

Otomobil pazarında satılan her 100 otomobilin 52 adeti 10 yaşın üzerinde... Hatta 5 yaş ve üzeri araç satışları pazarın %81 oranına denk gelmekte...

Fiyatların artmasına ana neden olarak gösterilen 0-1 yaş grubu ise pazarda %3,82 paya sahip.

Hayaller sıfır olsa da, gerçekler ikinci el olmaya devam ediyor...

MODEL YAŞLARA GÖRE 2.EL OTOMOBİL PAZARI					EBS Danışmanlık Otomotive dair her şey...				
Yaş Grubu	Model Yılı	Dönem	Satış	Payı	Yaş Grubu	Model Yılı	Dönem	Satış	Payı
PAZAR	Toplam	2020	5.087.463	100,00%	5 Yaş	2015 Model	2020	327.217	6,43%
	Toplam	2019	4.124.232	100,00%		2014 Model	2019	198.368	4,81%
	Değişim		23,36%			Değişim		64,95%	33,72%
1 Yaş Altı	2020 Model	2020	75.670	1,49%	6 Yaş	2014 Model	2020	253.646	4,99%
	2019 Model	2019	11.754	0,28%		2013 Model	2019	217.585	5,28%
	Değişim		543,78%	421,89%		Değişim		16,57%	-5,50%
1 Yaş	2019 Model	2020	118.576	2,33%	7 Yaş	2013 Model	2020	274.268	5,39%
	2018 Model	2019	109.255	2,65%		2012 Model	2019	254.401	6,17%
	Değişim		8,53%	-12,02%		Değişim		7,81%	-12,60%
2 Yaş	2018 Model	2020	166.083	3,26%	8 Yaş	2012 Model	2020	319.331	6,28%
	2017 Model	2019	204.181	4,95%		2011 Model	2019	226.367	5,49%
	Değişim		-18,66%	-34,06%		Değişim		41,07%	14,36%
3 Yaş	2017 Model	2020	297.188	5,84%	9 Yaş	2011 Model	2020	280.851	5,52%
	2016 Model	2019	267.951	6,50%		2010 Model	2019	121.170	2,94%
	Değişim		10,91%	-10,09%		Değişim		131,78%	87,90%
4 Yaş	2016 Model	2020	345.325	6,79%	10 Yaş ve Üzeri	2010 Model ve Altı	2020	2.629.308	51,68%
	2015 Model	2019	278.045	6,74%		2009 Model ve Altı	2019	2.235.155	54,20%
	Değişim		24,20%	0,68%		Değişim		17,63%	-4,64%

*Otomotivanaliz.com



arabam.com

2.EL ARAÇ PİYASASINDA EKİM AYI ANALİZİ

İKİNCİ ELDE FİYAT ARTIŞI DEVAM EDİYOR

Türkiye ve dünyayı etkisi altına alan pandemi süreciyle birlikte artan taleplere ek olarak ÖTV zammı ve yükselen kurun da etkisi ile otomobil fiyatları arttı. Sıfır kilometre araçlardaki artış, ikinci el araç fiyatlarını da yukarı çekerken, pandemi döneminde toplu taşıma kullanma isteğinin yerine özel araçların tercih edilmesi de ikinci el araçlara olan talebi arttırdı. Ekim ayında, sıfır km araç fiyat listelerinin yayınlanması ile birlikte belirsizlikten kurtulan piyasada, 2.el araçların fiyatlarında artış etkisi devam ediyor. arabam.com ilan verilerine bakıldığında 100 bin TL altındaki ilan sayısı azalırken, 150 bin TL ve üzeri ilan sayısında artış bulunuyor.

Türkiye'nin önde gelen 2.el otomobil ilan platformu arabam.com, geçtiğimiz Ekim ayının ilan verilerini derleyerek, otomotiv pazarına ışık tutacak istatistikleri paylaştı. Ekim ayı boyunca en çok ilan verilen 5 kategori, 10 marka, 10 otomobil modeli ve yılı, 10 arazi/SUV/Pick-up modeli, yakıt türleri, vites türleri, motor hacimleri, km. değerleri gibi temel verilere göre arabam.com analizi şöyle:

En Çok İlan Verilen Kategoriler

arabam.com'daki ilanların %72'sini otomobiller oluşturuyor. Otomobilleri hafif ticari araçlar, arazi araçları, ticari araçlar ve motosikletler izliyor. Traktör ve tarım iş makineleri gibi ilanlar ise %1'lik dilimde yer alıyor.

Renault Güçlü Konumunu Koruyor!

Eylül ve Ağustos aylarında en çok ilan verilen marka olan Renault, Ekim ayında

da %17 oranıyla liderliğini korumaya devam ediyor. Renault markasını sırasıyla Volkswagen, Opel, Fiat, Ford, Hyundai, Toyota, Peugeot ve BMW izliyor. Eylül ayında Honda yerine listeye giren Mercedes-Benz, %3'lük ilan oranıyla Ekim ayında da listede yerini alıyor.

Clio, Astra ve Focus En Çok İlan Verilen Otomobil Modelleri

Ekim ayında en çok ilan verilen otomobil modelleri Clio ve Astra'nın yanına Focus da eklendi. Bu üç modeli sırasıyla Megane, Passat ve Corolla takip ediyor.

Ekim Ayında En Çok 2017, 2016, 2015 ve 2012 Model Araç İlanları Verildi

Ekim ayında en fazla ilan verilen araç model yılları %8 oranı ile 2017, 2016, 2015 ve 2012 oldu. 2017 model ilan sayısındaki artış, bizlere sıfır km. araç fiyatındaki yükselme nedeniyle 2. el ve

yaşı daha genç olan araçlara yönelimin de arttığını gösteriyor. İlanların model yılına göre oranları aşağıdaki gibi:

Fiyatlar Artmaya Devam Ediyor

Sıfır araç stoklarındaki sıkıntının ve dövizdeki artışın devam etmesi, araç alımının bir yatırım haline dönüşmesi sonucu 2.el araç fiyatlarının da artması ile 0-50 bin TL ve 50-100 bin TL aralığındaki ilanlar %2 düşüş yaşarken özellikle 200 bin TL üstü ilanların sayısı arttı.

Kilometresi Yüksek Araçlara Talep Yüksek

İkinci el ilan piyasasında 100.000 km üzerindeki araçlar Eylül ayında olduğu gibi Ekim ayında da daha çok görülüyor. İkinci el araç fiyatlarının artmasıyla, daha uygun fiyatlı yüksek kilometreli araçlara talep devam ediyor.



COVID-19 SÜRECİNDE E-DÖNÜŞÜMÜN ÖNEMİ

Dünyanın dönüşüm içerisinde olduğu bu dönemde şirketler de e-dönüşüm sürecine girdi, ticari faaliyetlerini dijital platformlara taşımaya başladı. Özellikle Covid-19 salgını ile uzaktan çalışma modelinin ivme kazanmasıyla e-dönüşümün önemi bir kere daha vurgulandı.

E-dönüşüm hakkında bilgi veren Ercsoft Genel Müdürü Ayşe Bilge Yılmaz, bu dönemde şirketler için en yüksek öneme sahip olan, e-dönüşümün iki atlısı olarak tanımlanan e-Fatura ve e-Arşiv faturalarının işleyiş süreci ile avantajlarını ve dezavantajlarını anlattı.

2020 yılında getirilen e-Fatura yasal düzenlemelerinden bahseden Yılmaz, "İşletme olarak bir e-Fatura mükellefine kesilecek 5.000 TL ve üzeri, e-Fatura mükellefi olmayan birisine ise aynı gün içerisinde 30.000 TL ve üzeri faturaları e-Arşiv fatura olarak düzenleme zorunluluğu getirilmiştir. Bu kapsamda e-Fatura mükellefi olmaksızın Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) oluşturmuş olduğu portalda ücretsiz bir şekilde fatura kesilebilir ya da özel entegratörler üzerinden uygulama kullanılabilir" dedi.

GİB e-Arşiv portal kullanımının avantajlarına ve dezavantajlarına değinen

Yılmaz "GİB e-Arşiv Portalı üzerinde oluşturulan faturalar taslak olarak kaydedilir, düzenlenip iptal edilebilir. Fakat kesilen faturalar GİB Portal üzerinden iptal edilemez. İlgili fatura yeniden düzenlenebilir fakat olası bir yanlışlık, ceza ve ilave KDV ödemesi olarak geri döner. Özel entegratör uygulamasında ise oluşturulan e-Arşiv fatura, resmîleştirildiği tarihten itibaren 7 gün içinde kolayca iptal edilebilir. 7 günden fazla bir süre geçmiş ise iptal edilmez istenen fatura için müşteriden iade faturası kesmesi talep edilmelidir" diye konuştu.

E-Arşiv Düzenleme Limiti ve Arşivleme Süresi

e-Arşiv düzenleme limiti ve arşivleme süresi hakkında da bilgi veren Yılmaz, "GİB e-Arşiv Portal, ayda 500 adet e-Arşiv fatura gönderme imkânı tanırken, e-Arşiv

faturaları GİB portalı üzerinde yalnızca 6 ay depolanabilir. Resmi olarak 10 yıl saklanması zorunlu olan faturaların çıktısının alınması, saklanması ve ilgili mali müşavire gönderilmesi gerekir. Ticari kayıtlar için bu faturaların tek tek çıktısını almak, saklamak ve mali müşavire göndermek gerekir. Özel entegratörlerde ise sınır bulunmaksızın, satın alınan e-Kontör kadar e-Arşiv fatura gönderip alınabilir. Ayrıca bütün faturalar, resmi sorumluluk gereği olan 10 yıl boyunca elektronik ortamda ücretsiz olarak arşivlenir" dedi.

Mali Mühür Kullanımı

GİB Portal'da e-fatura kullanımının ücretsiz olduğunu, e-Fatura sistemine geçiş yapmaya ya da mali mühüre ihtiyaç olmadığını söyleyen Yılmaz, "İşletme, GİB üzerinden e-fatura keserken bilgiler manuel olarak girilir, fatura kesebilmek için de sistemde kayıtlı telefona gelen SMS kodu girilerek fatura onaylanır. İşletmeler GİB Portal'ın ücretsiz olması ve mali mühür başvurusu gerektirmemesi sebebiyle e-Arşiv portalı ile çalışmayı tercih etseler de uzun vadede matbu fatura gönderim masrafları, bu süreçte kaybedilen zaman ve portal kullanımının dezavantajları düşünüldüğünde özel entegratör tercih edeceklerdir" diye konuştu.

E-arşiv Faturanın Kullanıcıya İletilmesi

GİB e-Arşiv Portal'ından kesilen e-arşiv faturanın karşı tarafa iletilmesi için yapılması gerekenlerden de bahseden Yılmaz, şu bilgileri verdi:

"Kişiler faturayı bilgisayarına indirerek, çıktı alıp ıslak imza atarak karşı tarafa iletebilir. GİB portal ücretsiz kullanım sağlasa da faturanın çıktısını almak ve ıslak imza ile göndermek kâğıt, yazıcı ve kargo masrafı yaratarak gereksiz kâğıt tüketimine yol açmaktadır. Özel entegratörlerde ise faturaları bilgisayara indirmeye ve tekrar e-posta göndermeye gerek kalmaz. Gönderilen cari e-fatura mükellefinin direkt portalına düşecektir, e-Arşiv kullanıcısı ise mail yolu ile ıslak imza atmaya gerek kalmadan direkt gönderim sağlayabilir. Ayrıca GİB e-Arşiv Portal direkt iletişim destek hattı imkânı sunmazken, özel entegratörler müşterilerine bu imkânı sunmaktadır."



EGE'NİN İNCİSİ OTONOMİ DENİZLİ

Türkiye'nin ikinci, Ege'nin ise en büyük yaşam kompleksi olan Denizli Otonomi'nin Yönetim Kurulu Başkanı, başarılı iş insanı Berzan Taşer ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Denizli Otonomi'nin açılış aşamasından bugüne dek gelişimini anlatan Taşer, ikinci el otomotiv sektörüne dair de sorularımızı yanıtladı...

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Öncelikle bizlere bu röportaj imkanını tanıdığınız için çok teşekkür ederim. Ben Berzan Taşer, Otonomi Denizli Yönetim Kurulu Başkanıyım. 2003 yılından itibaren Denizli'de aktif ticaretin içerisindeyim. Otomotiv ve inşaat sektöründe işlerimiz devam ediyor. Otonomi Denizli'nin kuruluşundan itibaren Otonomi Denizli bünyesinde işlerimizi sürdürmekteyiz. 2019 yılında Otonomi Denizli Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevi devraldım. Yönetimdeki diğer arkadaşlarımla birlikte o dönemden bu güne çalışmalarımızı devam ettirmekteyiz.

1 yıl önce Ege'nin en büyük otomotiv ve yaşam merkezi olan Otonomi'yi hayata geçirdiniz. Kompleksin genel özelliklerinden bahseder misiniz?

2018 yılında açılan Otonomi Denizli'nin 2019'un son çeyreğinde resmi açılış törenini gerçekleştirdik. Türkiye'nin ikinci, Ege bölgesinin ise en büyük kompleksi olan Otonomi Denizli'nin açılış törenine Türkiye'nin dört bir yanından katılımcılar geldi. Bu onuru yaşamamızın haklı mutluluğuyla yolumuza devam ediyoruz. 100 dönüm üzerine kurulu olan Otonomi Denizli, bünyesinde 150 showroom, 15 adet de diğer işletmeler bulunmaktadır. Bunların içerisinde cami, ekspertiz, sigorta acentesi, postane, noter, kafe ve restoran, kuaför ve sağlık odamızı ile sağlık çalışanlarımız da mevcuttur. Bir vatandaşımız ailesiyle birlikte geldiğinde, Otonomi'yi dolaşıp aracını beğendikten sonra bütün test ve kontrollerini burada yapıp satışını alıp gönül rahatlığıyla ayrılabilir. Hatta

BERZAN TAŞER

Otonomi Denizli ile dünya standartlarını yakalayacak işlere imza atmayı hedefliyoruz. ■■■■■■

oluşturduğumuz yaşam alanı içerisinde alışveriş yapmasa bile keyifle vakit geçirme fırsatı da bulabilir. Bu olanaklar göz önüne alındığında şu an sadece Denizli'nin değil Ege'nin de göz bebeği haline gelen Otonomi Denizli'de bulunmak, ticaret yapan tüm esnaf arkadaşlarımız için bir ayrıcalık haline gelmiştir.



"Otonomi" markasını almış olmanız size ne gibi katkılar sağladı?

Otonomi adı altında toplanmak hem güveni, hem de kaliteyi bir araya getirmemizde bize büyük bir kolaylık sağladı. Bu tarz bir oluşumu Denizli'de bireysel bir çabayla gerçekleştireydik bu büyüklükte bir geri dönüşü alamazdık diye düşünüyorum. Türkiye'nin birçok bölgesinde aktif hale gelen Otonomi, ülke genelinde sağladığı güven ve başarısıyla ismini en üst sıralara taşıdı. Bizler de burada oluşturduğumuz kooperatif ile bu gücü arkamıza aldık ve Otonomi markasının başarısını daha yükseğe çıkarmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik. "Güven ve Kalite" bir araya geldiğinde vatandaşlarımız tereddüt etmeden bizlere gelmeye başladı. Böylelikle ticaretimizin içerisinde kaliteyi en üst seviyeye taşıdık. Bizler bu süreç içerisinde aldığımız duyularla daha büyük mutluluklar yaşadık ve bu çabalarımızın da boşa olmadığını görmüş olduk.

Geçtiğimiz aylarda Otonomi Denizli bünyesinde ticaretini sürdüren bir esnaf arkadaşımızın İzmir'den bir misafiri gelmişti. Sohbet ettikleri esnada yanlarına giderek esnaf dostumuzun misafiriyle tanışma fırsatı buldum. Kendisi İzmir'de birkaç esnaf arkadaşına bizleri

sordurduğunu ve "Eğer Otonomi Denizli'ye gidiyorsan hiç gözün arkada kalmasın. Güvenle alışverişini yapıp oradan dönebilirsin" dediğini ve buraya geldiğinde bu sözlerin boşa olmadığını anladığını söyledi. Bakın, burası gerçekten çok önemli. Güven... Bu güveni sağlamak önemli ama asıl kıymetli olan bunu sürdürülebilir yapmak. Bu nedenle "Otonomi" markası çok önemli.

Otonomi Denizli, kısa zamanda bulunduğu bölgede ikinci el otomobil sektörünün kalbi haline geldi. Bu başarınızın sırrı nedir?

İkinci el otomotiv sektöründe en önemli şey güven duygusu... Ulusal ve yerel medyada neredeyse her gün bu kayıt dışı satışlar nedeniyle mağduriyet yaşayan vatandaşlarımızın haberlerini görmekteyiz. Fakat Otonomi çatısı altında bu tarz sorunlar neredeyse hiç yaşanmıyor diyebiliriz. Bünyemizde bulunan esnaf arkadaşlarımızla alıcılar arasında olası bir sorun yaşanması durumunda ise kooperatif yönetimi olarak bu konularla ilgileniyor sorunların giderilmesi konusunda çaba gösteriyoruz. Böyle olunca vatandaşlar güven içerisinde alışveriş yapabildikleri için elbette bizleri tercih ediyor. Bir sonraki adım ise medya desteği... Yönetime geldiğimiz günden itibaren özellikle yerel basınımız ile yoğun çalışmalar gerçekleştirdik. Haftalık veya aylık bültenlerle bilgilendirmeler ve tanıtımlar yapıyoruz. Bu konuda her zaman bizim yanımızda olan Denizli'nin yerel basınına da teşekkürü bir borç bilirim. Sizlerin aracılığıyla bir kez de buradan tekrar edip hepsine teşekkür ediyorum.

Gerek sağladığı istihdamla gerekse kurumsal yapısıyla öne çıkan Otonomi Denizli'nin bölgeye ve ülke ekonomisine sağladığı katma değerden bahseder misiniz?

Otonomi Denizli çatısı altında toplanarak yaklaşık 150 işletmeyle birlikte kayıt dışının önüne ciddi bir set çekmiş olduk. Sizlere henüz resmi olmayan tahmini olarak rakamları verecek olursam bu işletmelerle birlikte aylık 1 milyon TL üstünde ülke ekonomisine katkı sağlıyoruz. Ayrıca Otonomi Denizli bulunduğu konum nedeniyle burada bulunan insanlara da istihdam

kapısı açmıştır. Denizli'nin Sarayköy ilçesinde hareketliliği ve ticareti hızlandırmıştır. İlçenin değeri burada bulunan oluşumla bir kat daha artmıştır.

Pandemi sebebiyle tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de birçok sektör olumsuz etkilendi. İkinci el otomotiv sektörü 2020 yılını nasıl geçirdi?

Sektörlerin tamamının etkilendiği bu süreçte 2. el piyasası bu süreci hafif sıyrıklarla atlattı. Başarın birkaç sektörden birisi. Fakat bu sene başlangıcından olduğumuz güne kadar ikinci el piyasasında ciddi bir yükseliş gözlemlendi. Bu yükseliş sadece alıcıyı değil esnafı da çok etkiledi. Sirkülasyon devam etti ama kazanç anlamında ve araç tedariki anlamında da çok ciddi sıkıntılar yaşadık. Buna rağmen satışlar tüm zamanların en yüksek noktasına ulaştı diyebiliriz. Örneğin Eylül ayı tüm Türkiye'de satışların en yüksek olduğu ay olarak kayıtlara geçti. Fakat herkesin ÖTV indirimi beklentisi içerisinde olduğu bir zamanda, zamansız olarak bir ÖTV zammıyla karşılaştık. Bayilerde stok olmamasından kaynaklı 2. el yansıması neredeyse aynı gün olmuştur. Normal şartlarda bir ÖTV zammı olduğu zaman 2. el piyasasına yansıması 5-6 ay alırdı. Bugün ise mevcut sorunlar nedeniyle sektörümüz bu zammı aynı zaman diliminde yaşadı. Bu yükselişin kazananı biz esnaflar değil kayıt dışı satış yapanlar oldu. Bu çerçevede 2020 yılına baktığımızda 2. el piyasası bu süreci yaralı olarak atlattığını diyebiliriz.

Ağustos ayından itibaren zorunlu hale gelen Yetki Belgesi'ni nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektöre nasıl bir farklılık getirecek?

Biz sektör temsilcilerinin uzun yıllardır beklediği bir yönetmelik nihayet yürürlüğe girdi. Kişisel olarak da markalaşmaya önem verdiğimiz her platformda dile getiriyoruz. Bizim sektörle alakası olmayan bazı firmalar bizim sektörümüz üzerinden ciddi kazançlar sağlıyordu. Ülke gelinde Otonomi çatısı altında sektörümüzde kurumsallık oluştu. Şehir içlerinde oluşan kargaşanın önüne geçmek, şehre rahat bir nefes aldirmek, kaldırım ve yol işgallerine son vermek sadece Denizli için değil tüm şehirler için çok önemli. Bu nedenle sadece sektörümüz bu yönetmelikle düzene girmiş olmayacak; şehirlerde güzelleşecek ve rahat bir nefes alacak. Bu söylediklerim bir şehir için önemli olsa da burada asıl önemli olan kayıt dışının önüne geçmekti. Vatandaşın iş yeri açmadan, herhangi bir vergi mükellefiği olmadan sadece 273 TL'lik bir noter ücretiyle satışlarını gerçekleştirmesi ülke ekonomisine çok ciddi yaralar açıyordu. Bu yönetmelikle birlikte vekalet de dahil olmak üzere 3'ten fazla araç satışı yapılmayacak. Yaptığı takdirde o 3 araç da dahil

olmak üzere 5 bin ile başlayan ve katlayarak devam eden cezalarla karşı karşıya kalacaklar. Bu cezalar caydırıcı olacaktır yalnız entegrasyon süreci devam ettiği için bu cezaların uygulama süresi 31 Temmuz 2021 sürecine kadar uzatılmıştır. Yalnız entegrasyon süreci bittiğinde 1 Eylül 2020 tarihi baz alınacaktır. Özellikle bu kayıt dışı satışları devam ettiren vatandaşların böyle geldi böyle gider rehavetine kapılmaması da çok önemlidir. Yönetmelik uzamamış, uygulama süreci uzatılmıştır. Bunun dikkate alınması çok önemlidir. Bunun yanı sıra şehir içinde kalan esnaf arkadaşlarımız ile ilgili de gelişmeleri dikkatle izlemek gerek. Şehir içinde kalan bazı esnaf arkadaşlarımız tahliye süreçlerinin uzatıldığını düşünmektedir, fakat süreç uzatılmamış, yetkili kurumlara taahhüt vermek şartıyla 31 Temmuz 2021 yılına kadar zaman verilmiştir.



Peki, bu durumda akıllara şu soruda gelebilir. Otonomi gibi siteleşmelerin olmadığı il ve ilçelerde ne olacak?

Bu tarz bir durum ile karşılaşıldığında o şehirlerde belirlenecek yerler için ön kayıtlar yapılacak. Ve o şehirlerin valiliği, büyükşehir belediyesi veya ilçe belediyelerine verilecek taahhütlerle siteleşme süreci bitene kadar süreç uzatılacak. Bu yönetmelikle birlikte esnaf arkadaşlarımız mevcut işleyişleri bozmayacak, kayıt dışı pozisyonuna düşmeyecek ve mağduriyet yaşamayacaklar.

İkinci el otomobil sektöründe 2021 beklentileriniz nelerdir?

Geride bıraktığımız yılın yarattığı belirsizlik gelecek yıl için de maalesef belirsizlik yaratıyor. Nitekim örneklerini de gördük. Büyük markaların yöneticilerinin öngörülerini bile çoğu zaman boşa çıktı. Bunun en büyük etkisi de pandemi süreciyle birlikte bayilerde yeterli stokun olmaması, kur yükselişi ve dünya genelinde



fabrikaların pandemi sebebiyle çalışma takvimi oluşturamaması oldu. Kişisel öngörüm ise balon fiyatların oluşmasıyla birlikte alım gücü de düşecek. Şimdiden yaklaşık 15-20 gündür fiyatların stabil seyrini gelecek günlerde de yükselişin önüne geçileceğinin bir göstergesidir. Ülkemizde ki bayilere yavaş yavaş yeterli stokların gelmesi de yükselişin önüne geçen etkenlerden olacak. 2021 yılında eğer kurda düşüş yaşanır bu fiyatların aşağı çekilmesi hızlanacaktır. Daha öncede belirttiğimiz gibi kayıt dışının da fiyat yükselişine çok ciddi etkisi vardı. Yönetmeliğin tam anlamıyla uygulanması süreci hızlandıracak etkenlerden birisi olur.

Önümüzdeki dönem hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Otonomi Denizli daha öncede belirttiğim için sadece Denizli'nin değil Ege bölgesinin incisi haline geldi. Bizler bir noktaya ulaştık diyerek çalışmalarımızı askıya almadık. Fakat pandemi süreciyle yapacağımız birçok projemiz şu an beklemede. Ben sizlere tanıtım atağımız ile ilgili bilgiler vermeden önce kısa vadede yapmayı planladığımız bazı projelerimizi paylaşmak isterim. Bunlardan birisi güneş enerjisi projemiz. Otonomi Denizli ile dünya standartlarını yakalayacak işlere imza atmayı hedefliyoruz. Bu nedenle güneş enerjisi projesi bizim için çok değerli. Dünyada enerji gün geçtikçe çok ciddi bir sorun haline geliyor. Tüketilebilir enerji kaynakları günden güne azalıyor ve yaşadığımız topraklara çok ciddi hasarlar bırakabiliyor. Bu nedenle yenilenebilir enerji olan güneş enerjisi tüm dünyanın şu an yüzünü döndüğü ve ARGE çalışmalarını yoğunlaştırdığı bir proje. Bizler de dünya standartlarına ayak uydurarak Otonomi Denizli bünyesinde tüm işyerlerimizin üzerinde güneş enerjisi panellerine yer vereceğiz ve kendi enerjimizi üreterek artı kalan enerjinin de satışını sağlayacağız. Böylelikle Otonomi Denizli kendi gücünü eline alabilecek. Bir başka projemiz ise şu an 100 dönüm üzerinde 150 işletmesiyle tam kapasite çalışmakta olan Otonomi Denizli'ye olan yoğun talebi geri çevirmemek için alanımızı büyütme ve özellikle şehir içinde kalan arkadaşlarımıza yeni bir alan açabilmek. Bu projeleri hayata geçirdikten ve önümüzde büyük bir engel haline gelen pandemi sürecini de geride bıraktıktan sonra ise şu an başarı sağladığımız, Denizli ve Ege bölgesinde yoğun bir şekilde yaptığımız tanıtım çalışmalarını arttırmak en önemli projelerimizden birisi. Pandemi sürecinin ardından Otonomi Denizli bünyesinde aylık etkinlikler düzenleyerek tanıtım atağımızı hızlandıracacağız. Bizim burada amacımız Otonomi Denizli'de yarattığımız yaşam alanından herkesin faydalanması. Bu konuda ayrıca bizlere destek verdiğiniz için sizlere de çok teşekkür ederim.

Otonomi adı altında toplanmak hem güveni, hem de kaliteyi bir araya getirmemizde bize büyük bir kolaylık sağladı. Bu tarz bir oluşumu Denizli'de bireysel bir çabayla gerçekleştirseydik bu büyüklükte bir geri dönüşü alamazdık diye düşünüyorum. Türkiye'nin birçok bölgesinde aktif hale gelen Otonomi, ülke genelinde sağladığı güven ve başarısıyla ismini en üst sıralara taşıdı. Bizler de burada oluşturduğumuz kooperatif ile bu gücü arkamıza aldık ve Otonomi markasının başarısını daha yükseğe çıkarmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik.

OTOMOBİL TİCARET MERKEZLERİNDEN "OTONOMİ" MARKASINA BÜYÜK İLGİ

Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi olan ve otomotiv sektörünün kalbi haline gelen OTONOMİ, her geçen gün büyümesini sürdürüyor



Ankara'da 2016 yılında kapılarını açan, bünyesinde yer alan 551 showroom ve 10 plazanın yanı sıra sigorta şirketleri, ekspertiz firmaları, noterler, kafe ve restoranlarıyla tam bir yaşam merkezi olan Otonomi, Türkiye genelinde de yaygınlaşmaya devam ediyor.

Açıldığı günden bugüne başta Ankara olmak üzere, ülke ekonomisine de katma değer sağlayan, istihdama katkıları ve kurumsal yapısıyla örnek alınan rol model bir proje haline gelen Otonomi markasına gün geçtikçe talep artıyor. Birbiri ardına açılan oto galeri siteleri Otonomi'yi model alarak daha düzenli, güven esasına dayanan, tüketiciyi koruyan, rahatlık alışveriş yapabilecekleri alanlarda hizmet vermeyi esas alıyor.

Konu ile ilgili bilgi veren Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) ve Otonomi Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, Türkiye genelinde Otonomi markasını ve işleyiş yapısını örnek alan projelerin artacağını, dernek başkanlarından ve meslek erbaplarından yoğun talep olduğu söyledi. Ankara'dan sonra Aydın ve Denizli'de de örnek çalışmalar sergileyen Otonomi'nin rol model olarak her geçen gün daha fazla talep görmeye devam ettiğini ifade eden Erkoç şunları söyledi:

"Motorlu araç satıcıları olarak uzun yıllardır icra ettiğimiz mesleğimizi daha nitelikli hale getirmek, kurumsal bir yapıya büründürmek, vatandaşlarımızın da yaşadığı sıkıntıları bertaraf etmek

adına birçok girişimde bulunduk, bulunmaya da devam ediyoruz. Büyük çabalar sarf ederek bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz Otonomi projesiyle Ankara'da oto galerileri bir araya toplayarak bir marka haline getirdik. Şimdi ise diğer illerdeki meslektaşlarımızın Türkiye'nin dört bir yanından gelen isim taleplerini gördükçe çok memnun oluyoruz. Hatay, Erzurum, İstanbul, Sakarya, Van, Çorum, Çanakkale başta olmak üzere diğer illerde de Otonomi ismiyle otomobil ticaret merkezleri açılacak. Otonomi markası diğer illerde de kullanılmaya başladıkça alıcı ve satıcı arasında güven zemini oluşurken, illerde sağlanan istihdam olanakları artacak, başta bölgenin, sonra ülkenin ekonomisine katkılar büyüyecek"

BİNANIZ DEPREME DAYANIKLI MI?

İzmir'i derinden sarsan ve can kayıplarının da yaşandığı deprem sonrasında gözler tekrardan konutların güvenilirliğine çevrildi. Herkes 'Evim güvenli mi' sorusunun yanıtını bulmak istiyor. Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği Başkanı Hakan Akdoğan konut güvenliğini ölçmenin yolları hakkında bilgi verdi.

Vatandaşların binalarının riskli olup olmadığını Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş kurum ve kuruluşlara başvurarak öğrenebileceklerini belirten Akdoğan, *"Binada oturan gayrimenkul sahiplerinden birinin şahsen veya kanuni temsilcisi aracılığıyla başvuruda bulunması yeterli. Başvuru için çoğunluk kararı aranmaz. Riskli yapı tespiti başvurusunda bulunmak için gayrimenkul sahibinin kimlik fotokopisi ve tapunun ibraz edilmesi gerekiyor"* dedi.

Riskliyse Yıkılıyor

Riskli yapı tespitleri ve yıkım işlerinin masraflarını maliklerin karşıladığını belirten Akdoğan, "Riskli olarak tespit edilen binalar Tapu Müdürlüğüne bildirilir ve tapu kütüğüne işlenir. Malikler, tapu müdürlüğüne yapılacak tebligattan



itibaren 15 gün içinde, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri'ne verecekleri bir dilekçeyle riskli yapı tespitine itiraz edebilirler. İlgili idare tarafından tebligat yoluyla riskli olarak tespit edilen taşınmazın maliklerine 60 günden az olmamak üzere süre verilerek yapının yıktırılması istenir. Yapı maliklerinin müracaatı üzerine, idare tarafından yıkım ruhsatı düzenlenir. Riskli binanın yıktırılmasından sonra arsa hâline gelen taşınmazların malikleri tarafından değerlendirilmesine esas olacak ve yapılacak uygulamalara sahip oldukları hisseleri oranında maliklerin en az 2/3 çoğunluğu ile karar verilecektir. Anlaşmaya katılmayan [2/3 'ün dışında kalan] maliklerin bağımsız bölümlerine ilişkin arsa payları, Bakanlıkça rayiç değeri tespit ettirilerek -bu değerden az

olmamak üzere- anlaşma sağlayan diğer paydaşlara açık artırma usulü ile satılır. Bu suretle paydaşlara satış gerçekleştirilemediği takdirde, bu paylar, Bakanlığın talebi üzerine, tespit edilen rayiç bedeli de Bakanlıkça ödenmek kaydı ile tapuda Hazine adına resen tescil edilir" diye konuştu.

Güçlendirme de Mümkün

Akdoğan riskli yapının yıktırılması yerine güçlendirilmesi de değerlendirilebileceğine dikkat çekerek şunları söyledi: "Ancak bunun için de güçlendirmenin teknik olarak mümkün olduğunun tespit ettirilmesi, Kat Mülkiyeti Kanunu'nun 19. maddesinin ikinci fıkrasında belirtilen şekilde [4/5 çoğunluk ile] güçlendirme kararı alınması, güçlendirme projesinin hazırlanması ve imar mevzuatı çerçevesinde ruhsat alınması gerekir. Ayrıca, yapılacak güçlendirmenin mahiyetine göre ruhsatı veren idare tarafından belirlenecek süre içerisinde güçlendirme işi tamamlandıktan sonra tapu kaydındaki riskli yapı belirtmesinin kaldırılması için ilgili Müdürlüğe başvurulması gerekmektedir."

Vatandaşlar binalarının riskli olup olmadığını Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş kurum ve kuruluşlara başvurarak öğrenebilirler. Binada oturan gayrimenkul sahiplerinden birinin şahsen veya kanuni temsilcisi aracılığıyla başvuruda bulunması yeterli. Başvuru için çoğunluk kararı aranmaz. Riskli yapı tespiti başvurusunda bulunmak için gayrimenkul sahibinin kimlik fotokopisi ve tapunun ibraz edilmesi gerekiyor.



MERCEDES-BENZ FASHİON WEEK İSTANBUL'UN 15. SEZONU SONA ERDİ





TÜRKİYE'NİN İLK DİJİTAL MODA HAFTASI:

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul 2020

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un (MBFWI) 15. sezonu, dijital platformlar üzerinden gerçekleşti.

Tasarımcı markaları ve tasarımcılar, koleksiyonlarını sanal etkinlik alanında dijital formatta sundu.

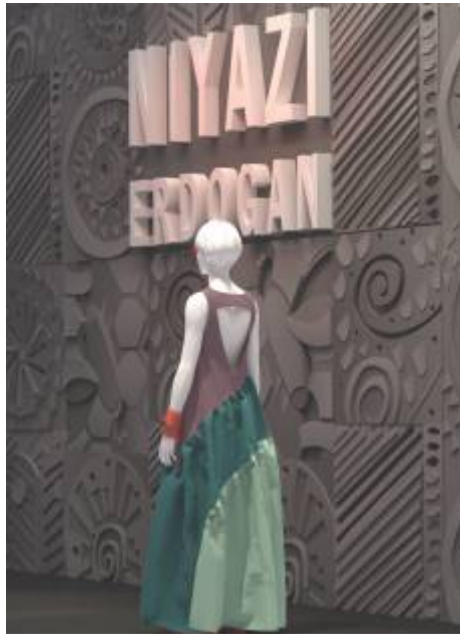
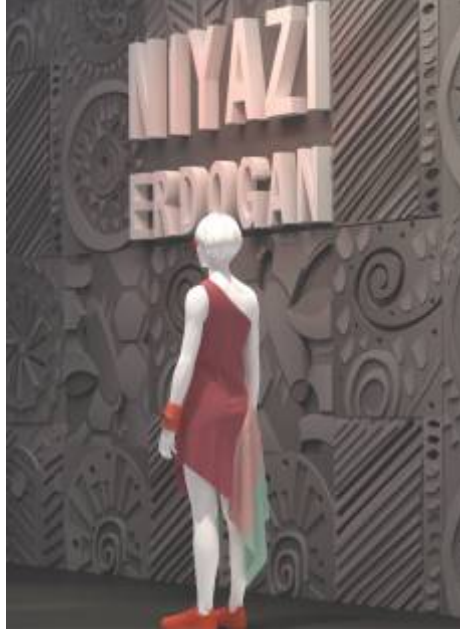
Değişimi, inovasyonu ve endüstrinin sürdürülebilirlik ekseninde geleceğini sahiplenen MBFWI, yeni sezonunda İlkbahar-Yaz 2021 sezonlarının yanı sıra Sonbahar-Kış 2020/21 sezonlarına da yer verdi.

30'dan fazla tasarımcının katıldığı bu dijital etkinliğin defile çekimleri Galataport İstanbul ve Tophane-i Amire Kültür ve Sanat Merkezi'nde gerçekleşti. İstanbul'un kültürel ve tarihi zenginlikleri dijital moda haftası aracılığıyla eş zamanlı olarak global moda platformlarına taşındı.

Renkli görüntülere sahne olan Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'dan seçtiklerimiz...



NİYAZİ ERDOĞAN



ÖZLEM SÜER



CEREN**OCAK**EMRE**ERDEMOĞLU**MURAT**AYTULUM**NATALİ**KOLYOZAN**BELMA**ÖZDEMİR**NİHAN**PEKER**ÖZGÜR**MASUR**

TAGG

TUBA**ERGİN**

TUVANAM





TOGG VE FARASİS'TEN STRATEJİK ORTAKLIK

TOGG ürün gamında kullanacağı batarya paketinde iş ortağı olarak dünyanın önde gelen Li-Ion batarya üreticilerinden Farasis'i seçti. Varılan anlaşmaya göre TOGG'un batarya modülü ve paketi Türkiye'de üretilecek. İki şirket, batarya hücresi tedarikinin yanında imzaladıkları kapsamlı niyet mektubu çerçevesinde Türkiye ve çevresindeki ülkeler için enerji depolama çözümlerini bir ortak girişim şirketi çatısı altında sunarak iş birliğini genişletecek.

TOGG geliştirmekte olduğu elektrikli araç ürün gamı içindeki en temel bileşenlerden biri olan batarya için dünyanın önde gelen Li-Ion batarya üreticilerinden Farasis'i iş ortağı olarak seçti. Bilişim Vadisi'nde TOGG Yönetim Kurulu üyelerinin de katılımıyla imzalanan kapsamlı niyet mektubu sonrası yapılan açıklamada Farasis ile birlikte geliştirilen batarya modülü ve paketinin Türkiye'de üretiminin yanında, Türkiye ve çevresindeki ülkeler için enerji depolama çözümlerini bir ortak girişim şirketi çatısı altında sunacak stratejik ortaklık seçeceğinin de titizlikle değerlendirildiği ifade edildi.

TOGG Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu imza sonrası yaptığı

açıklamada "Farasis ile birlikte kurulacak ortak girişim şirketi de ülkemizin enerji sisteminin verimliliğini artırmaya aday bir girişim olacak, ülkemizin enerjide dışa bağımlılığını azaltacak, temiz ve verimli bir enerji sistemi geliştirmemizi hızlandıracak. Bu sayede TOGG'un mobilite ekosistemi, teknoloji geliştiren, ciddi ekonomik değer yaratan, önemli bir bölgesel oyuncu haline gelecektir" diye konuştu.

TOGG CEO'su Gürcan Karakaş ise anlaşmaya ilişkin yaptığı açıklamada "2018 yılından bu yana, olası yerli iş birlikleri de dahil, 30'un üzerinde küresel batarya tedarikçisini gizlilik anlaşmaları çerçevesinde [NDA] değerlendirmiş,

bunların içinden teknik, ticari ve stratejik kriterlerimizi en iyi karşılayan, dünyanın önde gelen Li-Ion batarya üreticilerinden Farasis batarya iş ortağımız olarak seçilmiştir" dedi.

Karakaş sözlerini şöyle sürdürdü: "Günümüzde elektrikli araçlar için en önemli ve temel teknolojilerden biri olarak görülen Li-Ion batarya teknolojisinin Farasis gibi önemli bir oyuncu ile ülkemize gelmesi oldukça önemlidir. TOGG'un, sıfır emisyonlu elektrikli araçlarını geliştirirken ülkemizdeki teknolojik dönüşümü de tetikleyeceğini başından beri dile getiriyorduk. Bu iş birliği elektrikli araç bataryası üretiminin ötesine geçecek,



Ülkemizde batarya Ar-ge yetkinliklerini geliştirecek, otomotiv üreticilerinin elektrikli araç projelerini Türkiye'ye taşımalarını tetikleyecek, Farasis'in ürün gamında bulunan otomotiv dışı enerji depolama ürünleriyle birlikte enerji depolama işini büyütecek ve ortak girişim şirketinin kendi geliştireceği markasıyla, sorumlu olduğu bölgede Farasis'in münhasır temsilcisi olarak çok önemli yeni bir ekonomik değer üretecektir".

"TOGG Elektrikli Araçlar Konusunda Öncü Bir Girişim"

Niyet mektubu imza törenine çevrimiçi olarak katılan Farasis kurucu ortağı ve CEO'su Dr.Yu Wang ise Türkiye'nin bölgesindeki en önemli otomotiv ülkelerinden biri olduğuna dikkat çekerek "Türkiye'deki gelişmiş otomotiv birikimini kullanarak elektrikli araçlar geliştirmek ve üretmek üzere yola çıkan TOGG ile iş birliği yapmak bizim temel stratejilerimiz doğrultusunda attığımız doğal adımlardan biri oldu. TOGG doğru zamanda, doğru yerde, doğru işi yaparken, batarya konusunda öncü şirketimizin iddialı büyüme planlarını desteklemek için biz de elektrifikasyon için bir sonraki büyük pazar olarak

gördüğümüz Türkiye'den daha ideal bir lokasyon, TOGG'dan daha ideal bir ortak düşünemedik. Gerek Türkiye'de ortaya çıkacak ihtiyaçlara gerekse bölgeden gelecek talepleri karşılamak üzere bu niyet mektubuna imza attık. Batarya tedarikiyle başlayan bu iş birliğinin uzun vadeli bir ortaklığa dönüşecek olmasından dolayı heyecan duyuyoruz" diye konuştu.

Bilişim Vadisi'ndeki imza törenine bizzat katılan ve işbirliğini çalışmalarını en başından beri yürüten Farasis Avrupa Organizasyonu Yöneticisi Sebastian Wolf ise, "TOGG ile görüşmelerin en başından beri her iki şirketin de bireysel mobilitenin geleceğini elektrikleştirme konusunda aynı heyecanı paylaştığını gördük. Türkiye'de gerek otomotiv gerekse



otomotiv dışı pazarda Li-ion akülere olan talepte önemli bir artış yaşanmasını bekliyoruz. Bu nedenle, bölgedeki ilk elektrikli araç bataryası üretim şirketini kurmak için TOGG ile ortak olmaktan büyük heyecan duyuyoruz" dedi.

Hücre Ar-Ge'si de Yapılacak

İmza töreni ardından TOGG ve Farasis'ten yapılan ortak açıklamada, "TOGG'un Bilişim Vadisi'ndeki yönetim merkezinde imzalanan stratejik ortaklığın genel prensiplerini içeren ortak girişim şirketi niyet mektubuna göre 2020 yıl sonuna kadar ortak girişim şirketinin kapsamlı iş planı oluşturulacak ve ortaklığın hukuki zemini bu süre zarfında detaylandırılacaktır. Bu çalışmalar doğrultusunda iki şirketin yönetim kurullarında son değerlendirme onaylardan sonra 2021 yılı başında ortak



girişim şirketinin hukuken kurulması hedefleniyor" denildi.

TOGG ve Farasis arasında kurulması hedeflenen ortak girişim şirketinin iş planında tarafların en önem verdikleri konuların başında yerlilik geldiği vurgulanırken, iş planı dahilinde batarya hücresinin de Türkiye'de geliştirilmesi ve üretilmesi konularının da detaylı bir şekilde değerlendirileceği, özellikle hücre kimyası konusunda geliştirilecek yetkinliklerin uzun vadede her iki tarafa da büyük katkı sağlayacağına altı çizildi.





"YILIN EN BAŞARILI SİVİL TOPLUM KURULUŞU" ÖDÜLÜ TÜĞİAD ANKARA'NIN OLDU

Yaptığı başarılı çalışmaları ve gerçekleştirdiği projelerle öne çıkan TÜĞİAD Ankara Şubesi, Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü'nün sahibi oldu.

Ekonimize Dergisi tarafından 13'üncüsü düzenlenen 'Yılın Enleri' Ödül Töreni Çukurambar Green Park Otel'de gerçekleştirildi. TÜĞİAD Ankara Şubesi'nin Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü'nü aldığı geceye siyaset ve iş dünyasının önde gelen isimleri katıldı. Alanında üstün başarı gösteren kişi, kurum ve kuruluşların ödüllendirildiği tören, fiziki mesafe ve maske kurallarına uygun olarak, koronavirüs tedbirleri kapsamında gerçekleştirildi.

"Yeni Normalde Sivil Toplumun Gücü" temasıyla gerçekleşen törende, Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü'nü TÜĞİAD Ankara adına Başkan Zafer Yıldırım aldı. Yıldırım, Ankara'nın başkent

oluşunun yıldönümünde bu ödülü almaktan onur duyduklarını ifade etti.

Açış konuşmalarına organizasyonun ev sahibi Medyamize Grup Başkanı Kadir Gürbüz ve ekibine teşekkür ederek başlayan Yıldırım, bugüne dek TÜĞİAD Ankara olarak, başta Başkent Ankara olmak üzere ülke ekonomisine katkı sağlamak, gelişimini desteklemek ve girişimcilige de öncülük etmek adına yaptıkları çalışmalardan bahsetti. Bu doğrultuda son dönem gerçekleştirdikleri projeleri anımsatan Yıldırım, "Ticari işbirliği oluşturmak ve ilişkileri geliştirmek için düzenlediğimiz etkinliklerin yanı sıra Ankara'da ticari etkileşimi attırmak için düzenlediğimiz

TÜĞİAD Ankara Ticari Etkileşim Fuarı [TATEF] ile inovasyonun ve 21'inci Yüzyıl'ın gereği olan teknolojinin sınırlarını anlamak, bu doğrultuda emek veren genç yetenekleri desteklemek için Atılım Üniversitesi ile birlikte düzenlediğimiz Fikirle İz Bırak startup yarışmamız bizler için büyük bir ilham oldu. Yeni projeler geliştirmeye, 10'uncu dönem yönetimi olarak çıtamızı her zaman daha yükseğe çıkarmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Ankara'nın ilk Teknoloji Merkezi TÜĞİAD Ankara Öncülüğünde Açılıyor

Önümüzdeki dönem projeleri hakkında da bilgi veren Yıldırım TÜĞİAD Yüksek İstişare

Zafer Yıldırım TÜGİAD Yüksek İstişare Kurulu Başkanı Ali Yücelen ile birlikte KOSGEB onaylı Ankara'nın ilk Teknoloji Merkezi'ni açacaklarının müjdesini verdi.

Kurulu Başkanı Ali Yücelen ile birlikte KOSGEB onaylı Ankara'nın ilk Teknoloji Merkezi'ni açacaklarının da müjdesini verdi.

"Her Şeyi Devletten Beklemeyelim"

Koronavirüs salgınının tüm dünya ülkeleri gibi Türkiye'yi de ekonomik anlamda olumsuz etkilediğine, iyileşme ivmesi yakalamak için her iş insanına büyük görev düştüğüne değinen Yıldırım, "Her şeyi devletten beklemek anlayışı yanlıştır. Ticari hayat kolektif bir düzendir. Bizler onlarca senedir serbest piyasa ekonomisini savunan ve bu sayede de belirli ticari hacimleri yakalamış bulunan iş insanlarıyız; kalkınma yolundaki sorumluluğumuz büyük. Bu sorumluluk ilk aşamada üretme, istihdam etme, vergilendirme ve milli menfaat için hareket etme ilkeleri olarak belirlenmelidir. Biz TÜGİAD olarak kıymetli arkadaşlarımız ile birlikte ülkemizin kalkınması adına büyük bir gayretle çalışıyoruz, çalışmayı da sürdüreceğiz" dedi.

"En Büyük Ödül Yol Arkadaşlarıdır"

Yılın En Başarılı Sivil Toplum Ödülü'ne sahip oldukları için duyduğu memnuniyeti ifade ederek, daha büyük bir özveriyle çalışacaklarının altını çizen Yıldırım, "Bu salonda büyük bir gayret ve uğraşla çalışanlar ödüllendiriliyorsa en büyük ödül bu gayretin ortağı olan yol arkadaşlarıdır. Atatürk'ün çizdiği yolda, "Vatanını en çok seven, vazifesini en iyi yapandır" parolasıyla çalışmaya devam edeceğiz. Bu kıymetli akşamın organizasyon sahiplerine bir kez daha teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

Türkiye Ampute Milli Takımı'nın da Yılın Engel Tanımayan Başarı Ödülü'nü aldığı gecede Ankara Kulübü Derneği Seymen gösterileri de renkli görüntülere sahne oldu.



Yıldırım:

"Her şeyi devletten beklemek anlayışı yanlıştır. Ticari hayat kolektif bir düzendir. Bizler onlarca senedir serbest piyasa ekonomisini savunan ve bu sayede de belirli ticari hacimleri yakalamış bulunan iş insanlarıyız; kalkınma yolundaki sorumluluğumuz büyük. Bu sorumluluk ilk aşamada üretme, istihdam etme, vergilendirme ve milli menfaat için hareket etme ilkeleri olarak belirlenmelidir. Biz TÜGİAD olarak kıymetli arkadaşlarımız ile birlikte ülkemizin kalkınması adına büyük bir gayretle çalışıyoruz, çalışmayı da sürdüreceğiz"



MEGANİE

VISION

RENAULT GRUBU'NDAN **YENİ ELEKTRİKLİ VİZYON**





Renault Grubu Avrupa'da 2050 yılına kadar karbon nötr olma taahhüdü kapsamında iki yeni elektrikli otomobili Renault Megane eVision ve Dacia Spring'i Renault eWays etkinliklerinde tanıttı.

Renault Grubu CEO'su Luca de Meo: 2022'ye kadar tüm modellerimizin elektrikli ya da elektrikleştirilmiş versiyonu olacak.

Bugünün ve geleceğin elektrikli mobilitesine odaklanan Renault eWays etkinlikleri, grubun bu alandaki vizyonunu gözler önüne seriyor.

15-27 Ekim tarihleri arasındaki Renault eWays etkinlikleri kapsamında Renault Grubu, yeni ürünler ve teknolojilerin yanında ilkeler ve sıfır karbon emisyonlu mobiliteye geçiş vizyonunu paylaşıyor. Renault eWays, bugün ve gelecek dönem için kendini sürdürülebilir mobilité ve ekosistemde ana aktör olarak konumlandırarak grup için önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor. Etkinlikte konuşan Renault Grubu CEO'su Luca De Meo, "Grup olarak 2050 yılına kadar Avrupa'da sıfır karbon emisyonu taahhüdümüzü yerine getirmek için çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. 2030 itibarıyla emisyon oranımızı 2010 yılına kıyasla yüzde 50 azaltmayı hedefliyoruz. 2022 yılıyla birlikte tüm modellerimiz elektrikli ya da elektrikleştirilmiş versiyonlara sahip olacak. 5 yıl içinde Renault Grubu olarak pazardaki araçlarımızın yüzde 50'sinin elektrikli ya da hibrit olmasını planlıyoruz. Renault Megane eVision, elektrikli Dacia Spring ve Yeni Arkana E-TECH Hibrit bu planlarımızın önemli birer parçası" ifadelerini kullandı.

Yaklaşık 10 yıl önce ZEO lansmanını gerçekleştiren Renault Grubu, bugün 8 farklı model olmak üzere 350 bin araçla

dünyanın dört bir yanında elektrikli mobilité sunuyor. Grup Elektrikli ürün gamına ek olarak, Clio, Captur, Yeni Mégane ve Yeni Mégane Estate modellerle E-TECH Hibrit ve Plug-in Hibrit teknolojilerine sahip hibrit ve plug-in hibrit versiyonlardan oluşan eksiksiz bir ürün gamı sunuyor. Yeni Renault Arkana da bu ürün gamına dahil oldu.

Renault Megane Evision: Yeni Bir Elektrikli Kompakt Hatchback

eWays etkinliğinin en önemli sürprizi elektrikli Renault Megane oldu. Elektrikli araçlara özel yeni CMF-EV platformu kullanan Renault Megane eVision, coupe ile SUV kodlarını birleştirerek kompakt hatchback modelini yeniden tanımlıyor. Bu platform, segmentin geleneksel ebatlarından farklılaşarak yeni hatlara ve ebatlara sahip bir araç ortaya çıkmasını sağlıyor. Böylece ilk kez lanse edilmesinden 25 yıl sonra Megane için yeni bir sayfa açıldı.

Elektrikli Dacia Spring: Dacia'dan Yeni Bir d-EV-rim

Dacia 2021'de modaya uygun küçük şehir otomobili elektrikli Dacia Spring'i pazara

sunacak. Logan ve Duster modellerin ardından Dacia Spring, elektrikli mobilitéyi herkes tarafından erişilebilir hale getirerek pazarda devrim yapmaya hazırlanıyor. Bireysel, paylaşımlı ya da profesyonel mobilité için Spring sade, güvenilir ve erişilebilir bir çözüm olarak öne çıkıyor.

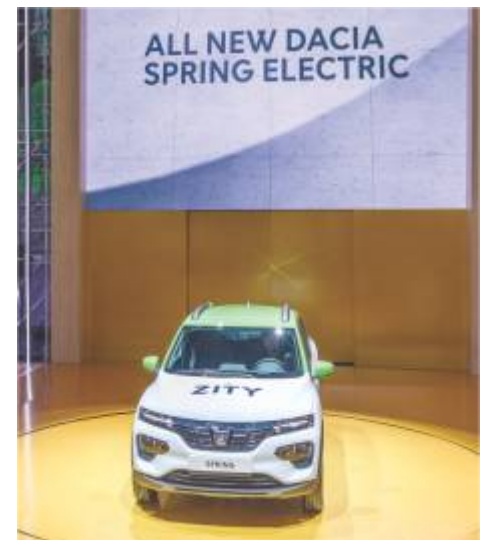
Yenilikçi SUV görünümü ile model, 4 koltuğa, rekor bir iç hacme, sade ve güvenilir bir elektrikli aktarma organına ve güven verici bir ürün gamına sahip. Hafif ve kompakt elektrikli Spring, karma WLTP döngüsünde 225 km, WLTP şehir içinde ise 295 km sürüş menziliyle hem şehir içinde hem de şehirler arası yollarda çok yönlülük sunuyor.

Üç Yeni Hibrit Model İle Daha Geniş Bir Renault E-TECH Ürün Gamı

Renault, elektrikli mobilitenin yanında hibrit ürün gamını da genişletiyor. Yeni Arkana E-TECH Hibrit, Captur E-TECH Hibrit ve Yeni Mégane hatchback E-TECH Plug-In Hibrit, Avrupa'da 2021'in ilk yarısında satışa sunulacak.

Yeni Arkana ve Captur ile 12V mikro-hibridizasyonun hayata geçirilmesi her tür ihtiyacı karşılarken, erişilebilir olmayı sürdürerek mümkün olan tüm elektrifikasyon seviyelerini kullanıma sunuyor. Böylece aktarma organı serisi tamamlanmış oluyor.

10 yıldan uzun süredir elektrikli araçlarda öncü ve lider olan Renault, Formula 1'deki deneyimini otomotiv pazarına taşımaya devam ediyor. Marka bu deneyimiyle otomotiv pazarında daha geniş bir araç yelpazesine dinamik ve verimli hibrit güç aktarma organları sunuyor.



Evcil Hayvanımıza

NE KADAR ^{Karşı} SORUMLUYUZ??

Bir insanı evde hayvan beslemeye iten en önemli şey, içindeki hayvan sevgisidir. Kimi insanlar evinde besler, kimisi ise sokakta beslemeyi tercih eder. Sevimli dostlarımızın ihtiyaç duyduğu ilgi, sevgi yanında bakımı da büyük öneme sahiptir. Referans Veteriner'in kurucusu başarılı Veteriner Hekim Akife Kaya evcil hayvan sahibi olmanın getirdiği sorumluluklar ve bakım önerileri başta olmak üzere önemli bilgiler verdi...



Gelişen toplumlarda, şehir hayatının kalabalığında aslında insanlar yalnızlaşırken kendilerine can yoldaşı olacak, kendini özel hissettirecek arayışlara girer ya da çocuğuna bir arkadaş olsun, sorumluluk duygusunu kazandırır v.b diye düşünebilir. Evcil

hayvan beslemek mental sağlığımız için de çok faydalıdır. Olumlu düşünmemizi, kendimizi iyi hissetmemizi sağlar ve stresimizin azalmasına yardımcı olur. Karşılıksız sevgiyi alabildiğimiz yegane canlılardır evcil hayvanlar. Ancak evimize alacağımız can'ın sevgi ve ilgi istediğini,

bakımı, beslenmesi, tedavisi ve düzenli yaptırılan aşıları gibi pek çok sorumluluk ve özveri gerektirdiğini unutmamak gerekir. Bunlar ışığında günümüzde biz veteriner hekimlerin hasta ve hasta sahibi olarak adlandırdığımız iki kavram üzerine konuşmak isterim.



Hasta dediğimiz, evlerimizde beslediğimiz canlılardır. Hasta sahibi ise, ki ben bu terimden hiç hoşlanmıyorum; can'ın sorumluluğunu alan kişidir. Bir hayvanı sahiplenmek ömür boyu sürecek bir sorumluluktur. Kısaca nedir bu sorumluluklar?

Besleme; Can yoldaşınızın yaşına, ırkına, varsa kronik rahatsızlıklarına yönelik doğru beslemeyi sağlamak en başta gelen sorumluluğumuzdur.

Barındırma sorumluluğu: Irk, yaş, egzersiz ihtiyacı, sosyal-davranışsal beceriler gibi pek çok etken düşünülerek can yoldaşınıza sıcak bir yuva sağlama sorumluluğudur.

Tedavi ve aşılama sorumluluğu: Evcil hayvan bakımı sadece önüne mamasını koymaktan ötedir. Bir hayvan



sahiplenmeden önce her türlü sağlık giderleri önceden düşünülmelidir. Bizlerin en sık rastladığı ve üzüldüğü bu konudur. Hepimizin de bildiği gibi evcil hayvanların ömürleri maalesef insanlar kadar uzun değildir. Yaklaşık 7 yaşından sonra artık

yavaş yavaş yaşlı grubuna giren kedimiz ve köpeğimizin rutin muayenelerini mutlaka yaptırmalıyız. Bu hususta önceden sağlık önlemleri almak can dostunuza yapacağınız en büyük iyiliklerden biridir. Maalesef son raddede hekime başvurmak her zaman hayat kurtarıcı olmaz.

Sosyalleştirme sorumluluğu; Hayvan sahiplendiğinizde o hayvanın kendi türüne has sosyal ihtiyaçlarının da farkında olmalısınız. Unutmayın ki biz kendi eğlencemiz için, bir hobi edinir gibi hayvan sahiplenmiyoruz. Bir arkadaş ediniyoruz. Örneğin bir köpek besliyorsanız mutlaka dışarıda karşılaşılabileceği insanlar ve diğer köpeklerle olan diyaloglarının ılımlı olması için sosyalleştirmek gerekir. Aksi halde hem evde hem de dışarıda büyük problemler yaşayabilir, can yoldaşımızı da istemeden strese maruz bırakmış olabiliriz.

Huzurlu bir ortam yaratma sorumluluğu: Avrupa Sözleşmesi'ne göre hiç kimse evde veya bahçesinde beslediği bir evcil hayvanın acı ve ıstırap çekmesine neden olamaz. Hayvan sahibi(!) olmanız ona kötü davranabileceğiniz anlamına gelmez. Hayvanları koruma kanununa göre tüm evcil hayvanlar türüne uygun yaşam standartları içerisinde barındırılmalıdır.

Bu sorumlulukların yanında bilmeliyiz ki bu dünya bizim olduğu kadar can dostlarımızın da. Uzmanların söylediğine göre hayvanlarla beraber yaşamak otokontrolünüzü geliştirir, stresi azaltır, daha huzurlu olmamıza yardımcı olur, anlayışlı ve tahammüllü olma katsayınızı yükseltir ve daha sevgi dolu hissettirir. İşte bizi böylesine iyi hissettiren, hayatlarımıza dokunan dostlarımıza karşı daha bilinçli olmalıyız ve tüm bu sorumlulukların farkında olmalıyız. Onların da istekleri ve ihtiyaçları olduğunu unutmamalıyız. Can dostlarımızla hem onlar hem de kendimiz için sağlıklı iletişim kurmalıyız. Biz onların sahibi değiliz. Onlar da bizim oyuncağımız değil. Onları hayatımıza alırken iyi düşünmeliyiz ve hayatımıza aldığımızda da onlarla iyi birer arkadaş olmaya çalışmalıyız. Umuyorum ki onlar hep hayatımızın en güzel yerinde olsun ve biz de onlara layık arkadaşlar olabilelim...

Evimize alacağımız can'ın sevgi ve ilgi istediği, bakımı, beslenmesi, tedavisi ve düzenli yaptırılan aşıları gibi pek çok sorumluluk ve özveri gerektirdiğini unutulmamalı.



OLAĞANÜSTÜ DOĞASI VE TERTEMİZ HAVASIYLA ÇAMLIHEMŞİN

Bu sayımızda sizi Ayder Yaylası'nı ve Kaçkar Dağları Milli Parkı'nın önemli bir bölümünü de kapsayan, tertemiz havası ve doğal güzellikleriyle ilgi çeken Çamlıhemşin'e götürüyoruz.

Eski adı Viçealtı olan Çamlıhemşin, Rize'nin en çok turist alan ilçesi... Doğal güzellikleri, yaylaları, şelaleleri, buzul gölleri, tarihi dokusu ve yeşilin her tonunu barındıran eşsiz doğasıyla herkesi cezbeden Çamlıhemşin'in o kadar fazla gezilecek yeri var ki...

Ayder Yaylası

Sadece Türkiye'nin değil dünyanın da en gözde yaylarından olan Ayder Yaylası, Fırtına Vadisi boyunca eşi benzeri bulunmayan doğal güzellikleriyle ziyaretçileri büyülüyor. Çamlıhemşin sınırında yer alan Aşağı ve Yukarı Ambarlık Şelalesi, dereleri, dağ evleri, rengarenk, çeşitli çiçekleri, çam örtülü yamaçları insanı hayran bırakıyor. 1350 rakımda yer alan Ayder Yaylası konaklama ve yeme içme mekanları ve şifalı kaplıcalarıyla eşsiz bir deneyim sunuyor.



Şenyuva Köprüsü

İlçeye bağlı Çingiva köyünde Fırtına Deresi üzerinde yer alan, bölgenin en eski köprüsü olan Şenyuva Köprüsü toplamda 40 metre uzunluğa sahip. Ne zaman ve kim tarafından yapıldığı bilinmeyen tek kemerli köprü'nün 1699 yılında yapıldığı rivayetleri mevcut. Günümüzde hala kullanılıyor.



Zil Kale

Birinci derece arkeolojik sit alanı içerisinde yer alan Zil Kale ilçe merkezinin 15 kilometre güneyinde, Fırtına Deresi'nin batı yamaçlarında yer alıyor. Duvarlardaki hatıl izleri ve giriş deliklerinden kule'nin dört katlı olduğu anlaşıyor. Duvarlar üzerinde doğu yönünde kemerli pencereler, diğer taraflarda ise mazgal delikleri bulunuyor. Osmanlı döneminde de kullanılan kale hem yörenin hem de Bayburt'a ulaşan önemli bir ortaçağ kervan yolu üzerinde güvenliği de sağlıyordu.





Kapılı Göller

Kuzey-Güney doğrultusunda uzanan bu sıra göller Verçenik Dağı'nın hemen eteğinde bulunuyor. 300 metre yükseklikte olan, art arda 5 gölden oluştuğundan ve her bir göl birbirine bağlandığından Kapılı Göller deniyor. Verçenik Yaylası'na yaklaşık 3 kilometre uzaklıkta bulunan Kapalı Göller'e iki saatlik bir yürüyüş ile ulaşabilirsiniz. Buzul göllerinden olan Kapılı Göller'in güzel bir kamp alanı da bulunuyor.



Palovit Şelalesi

Bölgenin en yüksek debili şelalesi olan Palovit Şelalesi tam bir doğa harikası... Son derece bakir bir alanda bulunan Palovit Şelalesi yolunda kamp ve mesire alanı da bulunuyor. Şelale, doğayla baş başa kalıp kafa dinlemek, hatta kendini keşfetmek için muhteşem bir tatil fırsatı sunuyor.





MASKE ALERJİSİ BELİRTİLERİ NELERDİR?

Koronavirüs nedeniyle hepimiz maske takıyoruz. Maske takmamızdan dolayı da bazılarımız maskeden dolayı sorunlar yaşıyoruz. En önemli sorunlardan birisi de maske alerjisi. Maske alerjisi nedir? Maske alerjisi belirtileri nelerdir? Maske alerjisi neden olur? Maske alerjisi gelişmesini nasıl önleyebiliriz? Alerji ve Astım Derneği Başkanı Prof. Dr. Ahmet Akçay sizler için merak edilen bu soruları yanıtladı.

Maske Alerjisi Nedir?

Maske alerjisi maskeye karşı cildimizde kurdeşen, egzama ve nefes problemleri gibi anormal bulguların ortaya çıkmasına denir.

Maske Alerjisi Nedenleri Nelerdir?

Geleneksel cerrahi yüz maskeleri, N95 maskeleri ve yeniden kullanılabilir kumaş maskeleri içeren yüz maskeleri, alerjiniz olabilecek kimyasallar içerebilir. Yüz maskelerine karşı alerjik cilt reaksiyonları maskelerin yapıldığı bir dizi kimyasal,

bileşene karşı gelişmektedir. Alerjik reaksiyonlara neden olan yüz maskelerindeki kimyasallar şunlardır:

- Formaldehit,
- Etilen üre melamin formaldehit,
- Kuaterniyum-15.

Yüz maskesi alerjisinin belirtileri nelerdir?

Yüz maskesine karşı gelişen çoğu reaksiyon deri döküntüsü şeklindedir. En önemli iki belirti alerjik kontakt dermatit ve kurdeşen şeklinde deri belirtileridir.

Maske alerjisi kendini alerjik kontakt dermatit ve kurdeşen şeklinde göstermektedir. Özellikle maske içindeki kimyasallar, deterjan kalıntıları, boyalar maske alerjisine neden olabilmektedir. Kumaş maskelerinin kokulu deterjanla yıkanması da özellikle alerjik nezle ve astımı olanlarda burun tıkanmasına ve nefes sıkışmasına neden olabilmektedir.

Maske alerjisinden korunmak için maske alerjisine neden olabilen kimyasalları içermeyen, boya içermeyen, lateks içermeyen maskelerin seçilmesi önemlidir. Pamuklu maskelerin kokusuz hipoalerjenik deterjanla yıkanması ve bol durulanması faydalı olacaktır.

Alerjik kontakt dermatit, maskenin cilde temas ettiği yerde kızarıklık, pul, kaşıntı ve hatta kabarcıklar şeklinde kendini gösterir. Elastik kulak ipine bağlı alerjik kontakt dermatit görülebilmektedir.

Maskeye bağlı ürtiker reaksiyonuna bağlı olarak solunum sistemi de etkilenerek temasa bağlı kurdeşen (kontakt ürtiker) de görülmüştür. Kurdeşen, pul olmayan ve birkaç saat içinde ortaya çıkabilen çok kaşıntılı kırmızı yumrulardır. Böcek ısırığına benzerler. Alerjik mekanizma mevsimsel alerjilere benzer olduğu için solunum semptomları görülebilir. En kötü durum senaryosunda, kurdeşen anafilaksi ile ilişkilidir, bu nedenle solunum

semptomları önemliyse, hızlı bir şekilde bir doktora görünmek gerekir.

Yeniden kullanılabilir ev yapımı yüz maskelerine alerjiniz olabilir mi?

Yeniden kullanılabilir maskeler de alerjik reaksiyonlar oluşturabilir

- Yıkanan kumaş maskeler, kumaşta kalan deterjan ve yumuşatıcı artıklarına alerjik reaksiyonlara neden olabilir. Bunun nedeni genellikle çamaşır bakım ürünlerindeki koku ve çamaşırın yıkamadan sonra yetersiz durulanması nedeniyle kalan deterjan kalıntısıdır. Özellikle astım ve alerjik nezlesi olanların akciğer ve burunları kokuya çok hassastır. Bu nedenle de kokuya bağlı burun tıkanması ve akciğerde nefes sıkışmasına neden olabilir.
- Boyalar ve kumaşlarda bulunan kimyasallara bağlı olarak da alerji olabilir.
- Dezenfektan kimyasallarla temizlenen maskeler, dezenfektanlara alerjik reaksiyonlara veya kimyasal kalıntılardan tahrişe neden olabilir.

Yüz maskelerine alerjik reaksiyonları nasıl önleyebilirsiniz?

Tamamen önleyemezsiniz. Kumaş maske kullanmak çözüm olabilir ancak o da alerjik reaksiyona sebep olabilir. Özellikle alerjiye neden olan kimyasalları içermemesi çok önemlidir.

Çamaşır bakım ürünlerine alerjiniz olmadığından emin olmak için kumaş

yeniden kullanılabilir maskelerinizi nasıl yıkarsınız?

Kumaş maskelere çamaşır alerjik reaksiyonlarını önlemek için, maskeleri hassas ciltler için kokusuz çamaşır deterjanıyla ve yumuşatıcı kullanmadan yıkamak faydalı olabilir. Cildimizin çamaşır deterjanı kalıntısına maruz kalmaması için her zaman çamaşırınızı iyice durulayınız.

Kumaş yeniden kullanılabilir yüz maskelerinde kimyasallara alerjiyi önlemeye yardımcı olmak için nasıl önlem alınmalıdır?

Bir kumaş maske satın aldığınızda, önce kumaşın kimyasal içeriğini gidermek ve boya içeriğini azaltmak için yıkayın. Maskeniz elastik içeriyorsa, elastik kurutucu ısıyla bozulmasını önlemek için kendi kendine kuruması daha iyidir.

Kurutucu ısısı elastik parçalayarak elastik oluşturulan kimyasalların açığa çıkmasına neden olur. Pamuklu kumaş maskeleri kullanabilirsiniz. Minimal boya içeren, antimikrobiyal katkı içermeyen ve kırışıklık önleyici katkı maddesi içermeyenleri seçin, çünkü bunların tümü alerjen olabilir. Sert malzeme maskelerini dezenfekte etmek için kimyasal kullanıyorsanız, maskeyi yüzünüzü yerleştirmeden önce kimyasalları suyla çıkardığınızdan emin olun.





AUDİ'NİN İLK YAZILIM GELİŞTİRME MERKEZİ (SDC), HİZMETE GİRDİ

Audi, Volkswagen Grubu bünyesinde yer alan Yazılım Geliştirme Merkezi (SDC- Software Development Centers) üslerine Ingolstadt'la dahil oldu. Grubun Berlin, Wolfsburg ve Lizbon'da yer alan SDC üslerinin en yenisi olan ilk Audi SDC, sahip olduğu dijital bilgi birikimini, şirket içi uzmanlığını ve geliştirme becerilerini uzun vadede koruyarak genişletmeyi ve Grup sinerjisine dahil etmeyi amaçlıyor.

Audi'nin devre aldığı ilk SDC olan Ingolstadt'taki SDC, şirket içinde akıllı, ölçülebilir, müşteri odaklı ve güvenli IT çözümlerini geliştirmeyi amaçlıyor. Audi fabrikasına yakın bir lokasyonda kurulan Audi SDC, böylece hem fabrika çalışanlarının uzmanlık alanlarıyla ilgili yakın teması sağlamaya, hem de onların sürekli çalıştıkları ortamlarından bir nebze de olsa uzaklaşmalarına imkan tanıyarak farklı düşünme biçimlerine kanalize olabilmelerine imkan tanıyor.

SAP TÜRKİYE KALİTE ÖDÜLLERİ'NDE BORUSAN OTOMOTİV'E GÜMÜŞ ÖDÜL

Yılın en başarılı kurumsal uygulamalarının ve dijital dönüşüm projelerinin ödüllendirildiği SAP Türkiye Kalite Ödülleri 2020 sahiplerini buldu. Borusan Otomotiv, S/4HANA Dijital Dönüşüm Projesi ile ana iş süreçleri dönüşüm alanında gümüş ödül kazandı.

Borusan Otomotiv, Türkiye'de yılın en başarılı kurumsal uygulamalarının ve dijital dönüşüm projelerinin ödüllendirildiği SAP Kalite Ödülleri [QualityAwards] yarışmasında kazanılan

gümüş ödül hakkında açıklama yapan Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Hakan Tiftik: "Türkiye'de otomotiv perakendeciliği sektöründe, kendi alanında SAP'den S/4HANA'ya dönüşümü yapan ilk marka olduk. Dijital dönüşüm alanında bu ödüle layık görülmek hepimizi çok sevindirdi. Özellikle, mali işler süreçlerinin dönüşümü ile başlayan anlık karar verme, standartlaşma ve operasyonel verimlilik alanlarında kazanımlarımızı bu proje ile sağladık. Bu önemli ödül, tüm devam eden projelerimizde hepimize büyük bir motivasyon olacaktır diye düşünüyorum." dedi.



Hız Kazandıran Alışveriş

21 Ekim 2020 - 18 Nisan 2021 tarihleri arasında tek seferde 300 TL ve katları tutarında alışveriş yapıp, çekilişe katılma şansına sahip ol!

- 1 ANKA Mall'da tek seferde 300 TL ve katları tutarında alışveriş yapıp
- 2 ANKA Mall uygulamasını indir
- 3 Alışveriş fişinin fotoğrafını çekip, gönder

Detaylar ANKA Mall.com.tr/de

ANKA Mall

TÜRKİYE'DE BİR İLK: MOBİL UYGULAMA ÜZERİNDEN ARAÇ KAMPANYASI

ECE Türkiye tarafından yönetilen, Türkiye'nin en büyük alışveriş merkezlerinden ANKA Mall, yeni yıl yaklaşırken ziyaretçilerine yeni BMW Gran Coupe Sport Line araç kazanma şansı sunuyor; başvurular ilk kez gerçekleştirilen bir yöntemle mobil uygulama üzerinden yapılıyor. Pandemi sürecinin başından itibaren aldığı üst düzey önlemlerle TSE onaylı Güvenli Hizmet Belgesi'ni alan ANKA Mall, araç çekilişinde de temas ve riski en aza

indirmek için bir yeniliğe imza atıyor. Misafirlerinin ve çalışanlarının güvenliğini en önde tutan AVM, kampanyayı mobil uygulama üzerinden gerçekleştiriyor.

Ziyaretçiler AVM içerisinde kayıt masasına gitmeden, telefonlarına indirdikleri mobil uygulama ile kampanyaya başvuru yapabilecek; fiş kontrolü sonrasında uygulama üzerinden çekilişe katılabilecek. "Çek Fişi Bitir İşi" sloganıyla başlatılan kampanyada 21 Ekim 2020 - 18 Nisan 2021 tarihleri arasında tek seferde 300 TL ve katları tutarında alışveriş yapan ziyaretçiler çekilişe katılmaya hak kazanıyor.



“Bir
Bilgisayar ile
Eğitime
Bir Öğrenci De
Sen Kazandı”

Next Level Alışveriş Merkezi uzaktan eğitim döneminde ihtiyaç sahibi öğrencilere destek olabilmek için “Askıda Tablet” projesini başlattı.

JLL Türkiye tarafından yönetilen Başkent'in temiz ve güvenli alışveriş yanında sosyal konularda da öncü alışveriş merkezlerinden Next Level Alışveriş Merkezi, Covid-19 süreciyle sektöre uğrayan eğitime katkı sağlamak, ihtiyaç sahibi çocukların eğitime erişimine yardımcı olmak için "Askıda Tablet" projesini hayata geçirdi.

Askıda Tablet projesi kapsamında AVM yönetiminin temin edeceği tablet

bilgisayarlar yanında destekçilerden de sağlanacak olan tabletler imkansızlıklar nedeniyle eğitime erişim sağlayamayan çocuklara teslim edilecek. Ekim ayında başlayan projede yıl sonuna dek bağış sayısının artırılması ve yıl başı itibari ile de çocuklara ulaştırılması hedefleniyor.

AVM yönetiminden yapılan açıklamada şu bilgilere yer verildi:

“Covid-19 virüsünün dünyayı sardığı salgın döneminde biz de ülkece zor bir dönemden geçerken milletçe birbirimize sarılmanın daha da önem kazandığı, toplumsal duyarlılığımızın da en üst seviyede olması gerektiği günler yaşıyoruz. Ülkemizin yarınları eğitim sistemimizle şekillenecek... Pandemi ile birlikte uzaktan eğitime erişimde yaşanan sıkıntılar, bazı çocuklarımızın bilgisayar ya da tableti olmadığı için eğitim süreçlerine dahil olamaması hepimizi üzen bir konu olmaktadır. Bu süreçte devletimizin ve bakanlığımızın üstün çabalarına biz de katkı sağlamalı ve geleceğimizin teminatı çocuklarımıza bir nebze de olsa destek olmalıyız. Next Level Alışveriş Merkezi ailesi olarak başlattığımız “Askıda Tablet” projesi ile gücümüz yettiğince çocuklarımıza yol açmayı, erişebildiğimiz kadar çok çocuğumuzu tablet sahibi yapmayı ve

eğitime erişim yanında fırsat eşitliğine de katkı sunmayı amaçlamaktayız.”

Projeye destek olmak isteyenler AVM danışmaya kişi, kurum, kuruluş ismiyle bağış yapacağı tablet bilgisayarı teslim edebileceği gibi AVM içerisindeki Samsung mağazasından indirimli olarak tableti satın alabilecek. Tabletler yeni yıl ile birlikte Ankara'nın dezavantajlı bölgelerinde yer alan okullarda eğitim gören ihtiyaç sahibi çocuklara dileyen bağışçılarla birlikte teslim edilecek. Bağışçılara katılımdan dolayı teşekkür plaketleri de verilecek.

Askıda Tablet projesi kapsamında AVM yönetiminin temin edeceği tablet bilgisayarlar yanında destekçilerden de sağlanacak olan tabletler imkansızlıklar nedeniyle eğitime erişim sağlayamayan çocuklara teslim edilecek. Ekim ayında başlayan projede yıl sonuna dek bağış sayısının artırılması ve yıl başı itibari ile de çocuklara ulaştırılması hedefleniyor.



Alper Göker
AKG Statü
Genel Müdürü

TİCARİ MÜLKLERDE PANDEMİ ETKİSİ

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi ülkemizde de pek çok sektörü olumsuz etkiledi. Türkiye'nin krizlerde tecrübe sahibi olduğunu ancak Covid-19 sürecinin zorlu bir dönem olduğunu söyleyen AKG Statü Genel Müdürü Alper Göker gayrimenkul ve perakende sektörü ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

İnşaat projelerinde ve dolayısı ile organize perakendede bu yıla kadar genişledik, büyüdük, iyi gidiyoruz derken pat diye kendimizi bir salgın ekonomisinin içinde bulduk. Peki hep övündüğümüz kriz tecrübelerimiz bu sefer de bize yardımcı olabilecek mi?

Ne yazık ki bu sorunun cevabı hepimiz için hayır olacak, çünkü dünyanın yaşadığı bu süreç basit bir kriz değil ve hatta tüm insanlık için bir savaş ekonomisinden bile daha büyük etkiler yaratacak dev bir girdaba dönüşecek.

İnsanların yaşam biçimlerini ve tüketim alışkanlıklarını değiştiren bu küresel durum tüm iş kollarında büyük bir daralmaya, arkasından ise bir işsizlik dalgasına sebep olacak. Şu an içinden geçmekte olduğumuz bu karanlık tünelin ise henüz ortalarında sayılırız.

Bu süreç içerisinde şirketler ciro kaybetmeye başladıkça tasarruf için zorunlu olarak hayata geçirdikleri alışkanlıklar arasında olan evden çalışma ya da e ticaret süreçleri mevcut iş gücünde ve ticari alan metrekarelerinde hızlı bir küçülmeye sebep olacak. Piyasalarda yaşanan bu iş gücü düşüşü yüzünden hemen hemen her sektörde arz

talep dengeleri bozulacak ve üretim bantları yavaşladıkça kriz derinleşecektir.

Peki bizim bu döneme kadar en karlı yatırım aracı olarak gördüğümüz ticari gayrimenkullerimiz bu süreçte orta vadede ve uzun vadede nasıl etkilenecek dersiniz? Şuan tüm kiracıların bu belirsiz dönemde ilk öncelikleri kira maliyetlerini aşağı çekerek yıllık gider bütçelerini dengelemek olacaktır. Bunun yanı sıra m² leri daha verimli kullanabilmek için evden çalışma ve internet satış kanallarının kullanılmaya başlanması da mevcutta kullanılmakta olan bu alanların küçülmesine neden olacaktır. Özellikle perakende tarafında verimliliğini yitirmiş pek çok ticari metrekare bu çözümler ile bile ayakta kalamayacak, cadde ve alışveriş merkezlerinde görmeye alışkın olmadığımız hızlı bir ticari boşalmaya tanıklık edeceğiz.

Bu şartlar altında mülk gelirlerinizi kaybetmemek için etkin bir kiracı ilişkileri yönetimine ihtiyaç duyacaksınız. Farklı gelir paylaşım modelleri, mülkü mimari olarak yenileme ve sözleşmenize ek olacak dönemlik ara indirim protokolleri düzenleyerek kira gelirlerinizi korumaya çalışabilir veya gelir toleransları ile riskinizi minimuma indirebilirsiniz.

Bilmelisiniz ki içinden geçtiğimiz bu zor dönem kendi ticari ekosistemini yeniden kurmaya başladı. Bu süreçte yeni doğacak olan markalar, yaşadığı sorunlar nedeni ile yer değişim ihtiyacı olan markalar ve ticari yenilikçi girişimler için ticari mülkünüzü çevre faktörleri altında değerlendirmeli ve fırsatları takip etmelisiniz.

İçinden geçtiğimiz bu zor dönem kendi ticari ekosistemini yeniden kurmaya başladı. Bu süreçte yeni doğacak olan markalar, yaşadığı sorunlar nedeni ile yer değişim ihtiyacı olan markalar ve ticari yenilikçi girişimler için ticari mülkünüzü çevre faktörleri altında değerlendirmeli ve fırsatları takip etmelisiniz.



Önder Söken
Yetkili Oto Ekspertizciler
Federasyonu Başkanı

İKİNCİ EL ARAÇ DÜZENLEMESİ PİYASAYA NASIL YANSIDI?

15 Ağustos'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren, ikinci el otomobil ticaretine ilişkin ekspertiz yönetmeliği sektörde yaşanan birçok sıkıntının önüne geçerek sektöre bir standart getirdi, yaşanan mağduriyetleri de ortadan kaldırdı. Arıza ve hasarlarda uygulanan garanti kapsamı, firmalara getirilen yetki belgesi ve güvenli para transferi sistemi güven zemini oluşturarak ikinci el araç ticareti yapanları memnun etti.

Gün geçtikçe artan ikinci el araç ticaretinin en önemli aşamalarından biri olan oto ekspertiz, söz konusu yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle daha da önem kazandı. Kurumsal ve bağımsız ekspertiz firmalarından alınan raporlar alıcının araç konusunda soru işaretlerinin ortadan kalkmasına, alıcı ile satıcı arasında güvenli ve garantili alışveriş gerçekleşmesine olanak sağlıyor.

2020 yılının ilk 3 ayında normal seyrinde giden ikinci el araç pazarı, pandemi sebebiyle Nisan ve Mayıs aylarında büyük bir düşüş yaşadı. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de normalleşmenin başlamasıyla Haziran ayı itibarıyla satışlarda da yükseliş başladı. Buna paralel olarak ekspertiz sektöründe de büyük bir hareketlilik yaşanmaya başladı; Ağustos ayında yürürlüğe giren yönetmelik ile de hareketli seyrin devam

etti. İlk 9 ayda oto ekspertiz sektörü olarak satılan 5 milyona yakın aracın yüzde 80'ine ekspertiz işlemi yapıldı.

Bu noktada araç alıp satarken tercih edilen firmanın kurumsal olması, ekspertiz işlemleri gerçekleştirilirken kullanılan cihazlar doğru sonuç alma noktasında büyük önem taşıyor. Eğer mağdur olmadan araba satın alabilmek istiyorsanız alınacak arabaya kesinlikle doğru yerde ekspertiz yaptırmak gerekiyor. Söz konusu oto ekspertiz raporu içerisinde aracın tamire gidip gitmediği, kaza geçirip geçirmediği, orijinal parçalarının değişip değişmediği gibi önemli bilgiler bulunmaktadır. Oto ekspertizde aracın motoru, yürüyen aksamı, kaporta aksamı, beygir gücü vb. önemli noktalar kontrol edilerek bir rapor şeklinde müşterilere sunulmaktadır.

Araç alıp satarken en önemli konulardan biri de güvendiğiniz ve içinde kendinizi rahat edeceğiniz bir araç seçmektir. İkinci el otomobillerde oto ekspertiz

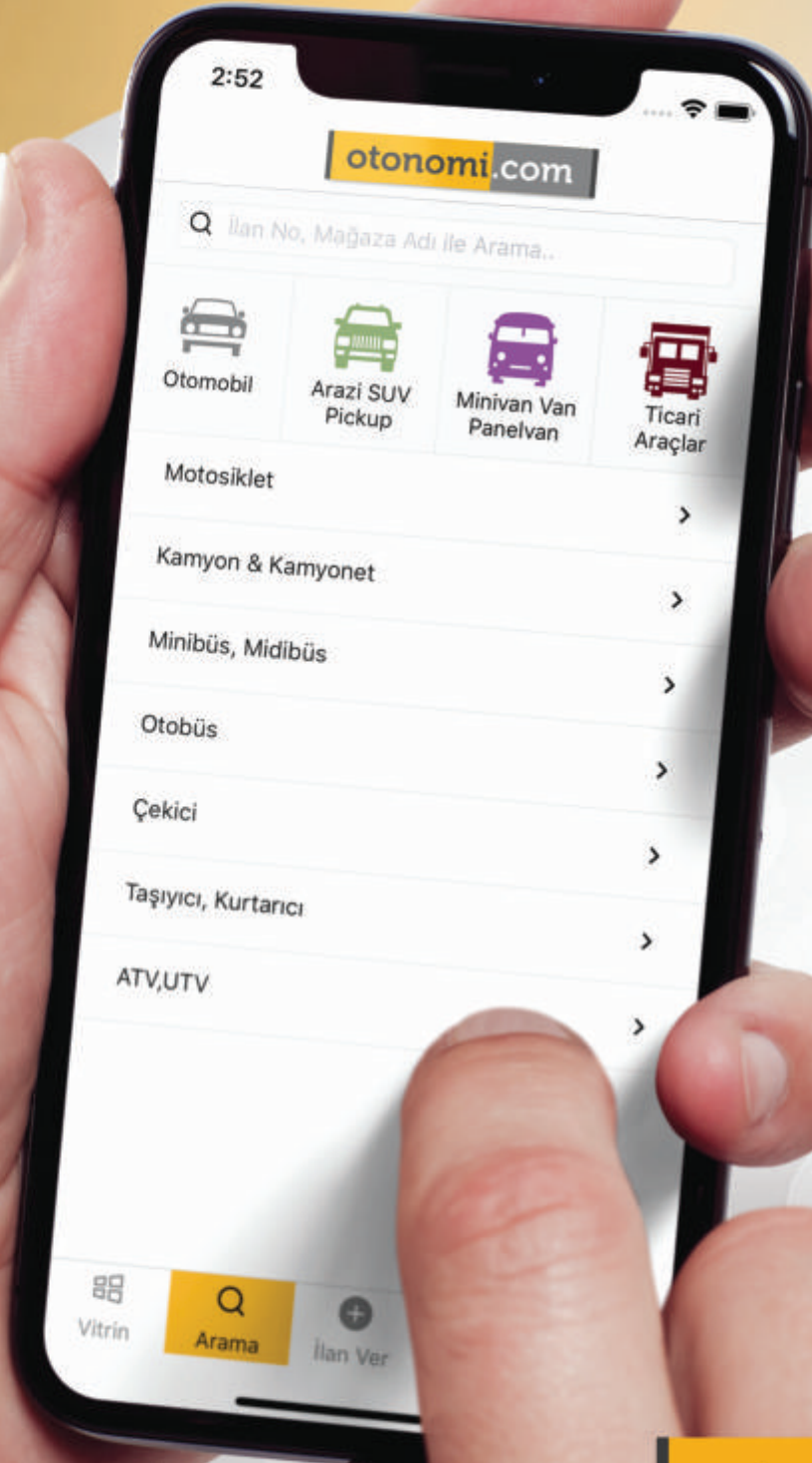
cihazlarının önemi de bu sebeptedir. Bu cihazlar hem kullanıcıya, hem de aslında alıcıya avantaj sağlar. Zira her iki tarafın da satıştan emin olması, sağlıklı bir alışveriş olduğuna işaret eder.

İyi ve kaliteli oto ekspertiz cihazı donanımınız varsa; veya birlikte çalıştığınız eksper bunun için size bir güvence sağlıyorsa, ilk adımınızı rahatça atabilirsiniz demektir. Araç alım satımlarında oldukça önemli olan ölçümler, bu cihazların sağlamlığı, kalitesi ve teknolojileriyle doğru orantılı olarak sağlıklı bir biçimde yapılır. Motor gücü ölçümü, hp [beygir] ölçümü veya tork ölçümünün doğru olarak yapılması size sağlıklı bilgiler verecektir. Böylece aracı tanır, araç hakkında bilgi sahibi olursunuz. Dikkat edilmesi ihtiyaç duyulan nokta ise, ekspertiz hizmetinin önemini farkına varmak ve kendinizi garantiye alarak size TSE-HYB Belgeli, garantili, kaşeli, imzalı resmi bir ekspertiz raporu sunan ekspertiz merkezlerine gitmenizdir.

'Araç alıp satarken tercih edilen firmanın kurumsal olması, ekspertiz işlemleri gerçekleştirilirken kullanılan cihazlar doğru sonuç alma noktasında büyük önem taşıyor. Eğer mağdur olmadan araba satın alabilmek istiyorsanız alınacak arabaya kesinlikle doğru yerde ekspertiz yaptırmak gerekiyor.'



OTOMOBİL ALIP SATMANIN EN KOLAY YOLU!



otonomi.com



***İkinci El Araç Kredileri ve
Finansal Aracılık Hizmetleri***

Buğra KANDEMİR

MAIDAN Ofis ve Yaşam Merkezi B Blok No: 156 Çankaya Ankara

+90 532 717 8777