

OTONOMİ

"Otomobil Tutkusu Birleştirir"



ELEKTRİKLİ VE HİBRİT

OTOMOBİLLER YÜKSELİŞTE

Elektrikli ve hibrit araç satışlarında artış trendi devam ediyor

AUTO SHANGHAI 2021

810 bin kişinin ziyaret ettiği fuardan en yeni modeller

HİTAM

ÜRETİM VE TİCARET ÜSSÜ

1 milyon 650 bin metrekarelik alanda kurulacak, ekonomiye yıllık 35 milyar liralık katkı verecek



MÜSİAD Ankara Şubesi Başkanı
Hasan Fehmi Yılmaz: "Üretime ve yatırıma hız kesmeden devam edeceğiz"



Bodrum'da Ralli Heyecanı



MASFED Genel Sekreteri Niyazi Berktaş:
"Çip krizi ikinci el'de fiyatları artırabilir..."

67.YIL

Tüm kalbimizle daima milletimizle

Bize kalbinde yer açan ve Türkiye'nin en büyük iki bankasından biri olmamızı sağlayan milletimize teşekkür ederiz. Milletimizle birlikte nice 67 yıllara...

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) | [vakifbank](#)

Enerjiyi tükettiğiniz yerde üretin, “güneş” çözümünüz olsun

Çatı GES’te size özel çözümler





Değerli Okurlar,

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de koronavirüs ile mücadelemiz devam ediyor. Sözlerime, bu dönemde kısıtlamalar nedeniyle kapanan, faaliyetlerine ara vermek durumunda kalan, birtakım zorluklarla baş etmek için çabalayan herkese kolaylıklar dileyerek ve pandeminin sona ermesini, bu fedakarlıkların karşılığını en kısa zamanda alabilmeyi ümit ederek başlamak istiyorum.

Hemen her gün çevremizden hastalanan, yoğun bakıma alınan en kötüsü de hayatını kaybeden vatandaşlarımızın üzücü haberlerini alıyoruz. Kısıtlamalar ve ekonomik zorluklar, iş hayatındaki olumsuzluklar da cabası... Beklenmeyen ve hala bilinmezliğini koruyan bu virüs hayatı derinden etkiledi ancak

pandeminin tüm olumsuzluklarına rağmen insanlığa öğrettiklerini de göz ardı etmemek gerek diye düşünüyorum.

Yardımlaşma, dayanışma gibi duyguların önemini şimdi daha iyi anladık. Milletçe, geçmişimizden, kültürümüzden gelen bu duygularla küresel salgının hayatımıza etkilerini azaltmak, bu süreci güçlü bir şekilde atlatabilmek için yine milletçe omuz omuza hareket etmemiz gerekliliğini de bir kez daha gösterdi... Şimdi de üretimi kesmeden; ister mal, ister hizmet olsun, üretimi aksatmadan çalışmak, hep birlikte çalışmak zamanı...

Sözlerime son vermeden önce sektörümüzün içinde bulunduğu duruma da değinmek isterim; pek çok sektör gibi 2. el otomobil sektörü de bu süreçten büyük oranda etkilendi. Geçtiğimiz yıl normalin üzerinde artış gösteren fiyatlar

yılın sonu itibarıyla düşüşe geçmiş ve 2021'in ilk çeyreğinde de bu düşüş devam etmişti ve rakamlar normal seyrine gelmişti. Ancak pandemi ile birlikte ortaya çıkan çip krizi araç tedarikinde sıkıntı yaratacak ve fiyatlar yeniden yükselecek gibi görünüyor. Pek çok markanın üretimini yapan dev firmalardan üretime ara verildiği bilgisi geldi. Çip krizi ile birlikte üretimde sıkıntılar devam ederse fiyatlar da yükselecek ve 2. el otomobil fiyatlarına da yansiyacaktır...

En kısa zamanda bu zorlukları geride bırakabilmek ve sağlıklı günlerde yeniden buluşabilmek dileğiyle...

Aydın Erkoç
MASFED Genel Başkanı



D-Expert



2. EL ARAÇ EKSPERTİZİ

Kurumsal firmalara özel perakende ekspertiz istasyonlarımızda araç alım- satım öncesinde TSE ve farklı paketlerimizle tarafsız, profesyonel ekspertiz hizmeti



TÜV SÜD D-Expert GARANTİ

Ekspertiz sonrasında satın alınabilecek garanti poliçesinde belirlenen koşullar dahilinde oluşabilecek arızalara karşı sigorta güvencesi



FİLO ŞİRKETLERİ SÜREÇ YÖNETİMİ

Filo araç iade, ekspertiz ve parklama süreçlerinde yıkama ve teslimatı kapsayan lojistik ve operasyonel hizmetler



MOBİL EKSPERTİZ

Firmaların depo veya showroom'larında satışa sunulmak üzere bekleyen araçlara ekspertiz hizmeti



PERT ARAÇ KONTROLÜ

Sigorta şirketlerine pert araç kaskosu öncesi araç kontrol hizmeti



Uluslararası tecrübesi ve gücüyle TÜV SÜD D-Expert yanınızda!

0850 223 56 00

www.d-expert.com.tr

TÜV SÜD DOĞUŞ EKSPERTİZ VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

TÜV®



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: **15.05.2021**

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. Mayıs/Haziran 2021

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,

Pandemi gölgesinde ve uzun kısıtlamalar sonrası yeniden birlikte olmaktan mutluyuz...

Avrupa, Amerika ve Çin'den gelen haberler umut verici; hayatın normalleşmeye başlaması, pandemi etkilerinin giderek azalması bizi de umutlandırıyor... Umarız en yakın zamanda biz de hayatın normale döndüğü günlere kavuşabiliriz...

Geçtiğimiz günlerde Covid-19 salgınının oluşturduğu engellere karşın normal koşullarda düzenlenen tek büyük otomobil fuarı Auto Shanghai 2021 gerçekleştirildi. Küresel otomobil üreticileri son modellerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. Fuarı düzenleyenler tarafından fuarı 10 günde 810 bin kişinin ziyaret ettiği bilgisi paylaşıldı; otomobil endüstrisi sektöründen binden fazla şirketin fuar vesilesiyle ziyaretçileri toplam bin 310 farklı araç modeli ile tanıştırdığı açıklandı. Böylesi büyük çaplı bir fuardan biz de seçtiklerimizi sayfalarımıza taşıdık...

Elektrikli ve hibrit otomobiller yükselişte... Fosil yakıtların çevreye verdiği zararları azaltmak amacıyla sanayiden hizmet sektörüne kadar birçok alanda "yeşil

dönüşüm" hızlanırken, tercihlerin de değişmesiyle dünyanın önde gelen otomotiv şirketleri bu alandaki yatırımlarını hızlandırdı. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın [IRENA] raporuna göre, dünya genelinde elektrikli araç sayısının 2050 yılına kadar 1 milyar 100 milyona ulaşması bekleniyor. Otonomi'nin seçtiği modelleri sizler için derledik...

Geçtiğimiz aylarda lansmanı yapılan "HİTAM Üretim ve Ticaret Üssü" projesini size tanıtmak istedik. MÜSİAD öncülüğünde, 5 kooperatiftan oluşan HİTAM Ortak Girişimi iş birliğiyle Arnavutköy'ün Hadımköy mahallesinde bin 650 dönüm üzerinde başlatılmaya hazırlanan "HİTAM Üretim ve Ticaret Üssü" projesinin 35 milyar liralık ekonomik değer yaratması öngörülüyor...

Özel haberler, ilginizi çekecek söyleşiler, hemen her sektörden gelişmeler, sağlık, seyahat, sanat sayfalarımızla bu sayımızı da keyifle okumanızı ve en yakın zamanda sağlıklı tekrar buluşabilmeyi dileriz...

Dilek Kesici
Gen. Yay. Yön.



İSTANBUL MOTORLU ARAÇ SATICILARI DERNEĞİ



Motorlu Taşıt alım ve satım işi ile iştigal eden
meslektaşlarımız

13 Şubat 2018 tarihinde yürürlüğe giren yasa ile
Mesleki Yeterlilik Belgesi alınması zorunlu hale gelmiştir.

Sınav kayıtlarımız devam etmektedir.
Meslektaşlarımıza önemle duyurulur.

İstanbul Motorlu Araç Satıcıları Derneği

☎ 0532 689 46 27 ☎ 850 340 2 555

📍 Göztepe Mah. İstoç 3.Cadde E Plaza No:7 Kat 1 Daire 13 Bağcılar/İSTANBUL

🌐 www.imas.org.tr

ELEKTRİKLİ VE HİBRİT OTOMOBİLLER YÜKSELİŞTE

Fosil yakıtların çevreye verdiği zararları azaltmak amacıyla sanayiden hizmet sektörüne kadar birçok alanda "yeşil dönüşüm" hızlanırken, tercihlerin de değişmesiyle dünyanın önde gelen otomotiv şirketleri bu alandaki yatırımlarını hızlandırdı.

Dünyadaki bu dönüşüm, Türkiye'deki yatırımlara ve otomobil tercihlerine de yansıdı. Karbon salımının diğer yakıt türlerine göre daha az olduğu elektrikli ve hibrit araçların sayısı son 10 yılda gittikçe arttı. 2011'de yalnızca 47 olan trafiğe kayıtlı elektrikli ve hibrit otomobil sayısı, 2016'da ilk defa 1000'i geçerken, 2019'da 15 bin civarına yükseldi; Şubat 2020 itibarıyla trafiğe kayıtlı elektrikli ve hibrit araç sayısı 17 bin 749 olurken, yıl sonunda 36 bin 487'ye ulaştı. Sayı, bu yılın şubat sonunda ise 44 bin 291 olarak kayıtlara geçti.

Elektrikli Ve Hibrit Araç Satışlarında Artış Trendi Devam Ediyor

Türkiye otomobil pazarında 2019'da 12 bin 6 hibrit ve 222 adet de elektrikli otomobil satışı gerçekleşmişti. 2020 sonunda ise 22 bin 272 hibrit ve 844 adet elektrikli otomobil satışı yapıldı. Böylece geçen yıl toplamda 23 bin 116 adet elektrikli ve hibrit otomobil satıldı.

Elektrikli ve hibrit otomobillerin payı da yüzde 3,2'den yüzde 3,8'e yükseldi.

2020 pazar verileri, henüz düşük seviyelerde de olsa elektrikli ve hibrit araç

satışlarındaki artış trendinin devam ettiğine işaret etti.

2050 Yılına Kadar 1 Milyar 100 Milyona Ulaşması Bekleniyor

Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın (IRENA) raporuna göre, dünyada 2019 sonu itibarıyla 8 milyon elektrikli araç bulunuyor. Dünya genelinde elektrikli araç sayısının 2050 yılına kadar 1 milyar 100 milyona ulaşması bekleniyor.

Dünya genelinde etkili ve sürdürülebilir enerji politikalarının yaygınlaştığına işaret edilen rapora göre, 2050'ye kadar düşük karbona dayalı ekonomilerin oluşması için fosil kaynaklardan kademeli vazgeçilecek.

Elektrikli ve hibrit otomobiller, sürücüsüz otomobil teknolojileriyle birlikte otomotiv sektörünün geleceği olarak görülüyor. Birleşik Krallık ve Fransa 2040 yılından itibaren dizel ve benzinli otomobillerin satışını yasaklayacağını duyurmuştu. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de bu dönüşüm yaşanacak gibi görünüyor.

Ülkemizde servis ve satışı olan elektrikli ve hibrit modellerinden bazılarını okurlarımız için seçtik...

BMW i3

Alman üreticinin tamamen elektrikli modeli olan **BMW i3**, i8 modeli ile benzer tasarıma sahip ancak yüksekliği ve ölçüleri ile daha çok şehir içi kullanım için tasarlanmış. Yaklaşık 190 km'lik menzile sahip ve 100 km'ye 7.2 saniyede çıkabiliyor.



BMW i8

Sportif tasarımı ile dikkat çeken **BMW i8**, toplamda 440 km'lik menzile sahip. Sıfırdan 100'E 4.4 saniyede çıkabilen **i8**, ülkemizde en hızlı hibrit otomobil olarak öne çıkıyor.



BMW X5 xDrive40e

Hem şehir içi yollarda hem de arazide verimli bir sürüş deneyimi sunan **BMW X5 xDrive40e**, sevilen X5 modelinin hibrit versiyonu. Ortalama olarak 830 km'lik bir menzile sahip olan BMW X5 xDrive40e, özellikle uzun sürüşler için ideal bir alternatif. Otomobil yakıt tüketimi olmadan 70km/sa hıza kadar kullanılabilir.



Hyundai IONIQ Hybrid

100 km'de 3.9 lt yakıt tüketimi yapan **Hyundai IONIQ Hybrid**, adından da anlaşılacağı üzere tamamen elektrikli değil hibrit bir model. Sportif tasarımı ile öne çıkan **Hyundai IONIQ Hybrid**, maksimum 185 [km/sa] hızlarına kadar çıkabiliyor. Araç CarPlay, Android Auto, kablosuz şarj özellikleri dikkat çekiyor. **IONIQ Hybrid**'in 0-100 km/sa hızlanması 11,1 saniye.



BMW 740Le xDrive

BMW'nin şık 7 serisinin hibrit versiyonu olarak karşımıza çıkan **BMW 740Le xDrive**, 4 silindirli benzinli ve eDrive elektrikli motora sahip. 7 serisinin konfor ve kalitesini elektrikli motor ile buluşturan **BMW 740Le xDrive**, ülkemizdeki en lüks hibrit seçeneklerinden biri.



Kia Niro

Kia Niro, 7 renk seçeneği ile geniş kabin ve bagaj kapasitesi sayesinde uzun yolculuklar için mantıklı bir tercih. Otonom acil frenlemeden akıllı hız sabitlemeye kadar pek çok özellik sunuyor. RAV4'e göre 27 cm daha kısa olan araç 100 kilometrede 4,4 litre yakıt tüketimine sahip.





Lexus CT 200h

Toyota'nın lüks markası Lexus, tüm modellerinde hibrit seçeneği sunuyor.

Lexus, ülkemizde 8 hibrit model satıyor. Şık tasarımı ile öne çıkan **Lexus CT 200h**, 100 kilometrede 3,8 litre yakıt tüketimine sahip.

Lexus IS 300h

0'dan 100'e 8.4 saniyede çıkabilen **Lexus IS 300h**, maksimum 200 km/sa hızlarına kadar çıkabiliyor. Sportif bir tasarıma sahip olan **Lexus IS 300h**, spor, normal ve eco olmak üzere 3 farklı sürüş modu da sunuyor. 100 kilometrede 4,3 litre yakıt tüketimine sahip.



Lexus GS 300h

Maksimum 190 [km/sa] hızlarına kadar çıkabilen **Lexus GS 300h**, 100 kilometrede sadece 4.7 lt yakıt tüketiyor. ECO'dan SPORT S+ moduna kadar dört farklı sürüş seçeneği sunan **Lexus GS 300h**, 0'dan 100'e ise 9 saniyede çıkabiliyor.



Lexus NX 300h

Lexus'un Crossover'ı olarak lanse edilen **Lexus NX 300h**, Lexus'un hibrit ailesinin en dikkat çekici modellerinden. Maksimum 180 km saat hızlarına kadar çıkabilen **Lexus NX 300h** modeli 0'dan 100'e ise 10 saniyenin altında çıkıyor. 100 kilometrede 5,2 litre yakıt tüketimine sahip.





Renault TWIZY

İlginç bir model olan **Renault TWIZY**, standart otomobillerden farklı olarak iki kişilik bir araç. Tıpkı Zoe modeli gibi tamamen elektrikli olan **Renault TWIZY**, şehir içi kullanım ve kısa mesafeler için tasarlandı.

Renault Zoe

Renault'nun tamamen elektrikli modellerinden olan **Renault Zoe**, özellikle şehir içi kullanım için ideal. Tek şarjda 400 km'lik menzile sahip olan **Renault Zoe**, ülkemizdeki az sayıdaki tamamen elektrikli otomobilden biri. ABS, acil fren destek sistemi ve R-LINK gibi özellikler sunan **Zoe**, ileri elektrik teknolojilerini bünyesinde barındırıyor.



Lexus RX 450h

Tıpkı Toyota RAV4 Hybrid modeli gibi bir SUV olan **Lexus RX 450h**, RC F SPORT modelinde bulunan değişken süspansiyon ve 18 inç jantlar ile daha dinamik bir sürüş deneyimi sağlıyor. 0'dan 100' 7.7 saniyede çıkabilen **RX 450h**, maksimum 200 [km/sa] hızlarına kadar çıkabiliyor. 100 kilometrede 5,4 litre tüketime sahip.

Toyota Yaris Hybrid

Sevilen Toyota Yaris modelinin hibrit versiyonu olarak karşımıza çıkan **Toyota Yaris Hybrid**, başarılı tasarımı ile dikkatleri çekiyor. Şerit takip sistemi gibi güvenlik özellikleri de sunan **Toyota Yaris Hybrid**, 14 farklı renk seçeneğine sahip.



Toyota Auris Hybrid

Toyota'nın 6 hibrit otomobilinden biri olan **Toyota Auris Hybrid**, Auris modelinin kendine has tasarımını hibrit teknolojisi ile buluşturuyor. 11 renk seçeneğine sahip olan **Toyota Auris Hybrid**, dinamik tasarım hatları ile öne çıkıyor.



Toyota Prius

Dünyanın ilk seri üretim hibrit modeli olarak lanse edilen **Toyota Prius**, hibrit teknolojisinin gelişmesinde büyük rol oynuyor. Şık tasarımı ile rakiplerinin önüne geçen **Toyota Prius**, 7 renk seçeneğine sahip. Toyota'nın en çok karşımıza çıkan hibrit motoru 1.8 Hybrid e-CVT Elektronik motoruna sahip araç yüz kilometrede 3,6 litre yakıt tüketimine sahip.



Toyota RAV4 Hybrid

Toyota'nın hibrit SUV modeli olarak karşımıza çıkan **Toyota RAV4 Hybrid**, 7 hava yastığı, ABS ve Araç Denge Kontrol Sistemi ile güvenli bir sürüş deneyimi vadediyor. Tıpkı diğer Toyota modellerinde de olduğu gibi benzinli ve dizel modellere de sahip olan **RAV4 Hybrid**, hibrit SUV isteyenler için güçlü bir alternatif.



Toyota C-HR Hybrid

Günümüzün en popüler hibrit modellerinden biri olan **Toyota C-HR Hybrid**, dinamik ve sportif tasarımı ile rakiplerinden ayrılıyor ve 13 renk seçeneği bulunuyor, yüz kilometrede 3,8 litre yakıt tüketimi sunuyor.



Volvo XC90

Momentum, Inscription, R-Design ve Excellence olmak üzere 4 farklı versiyona sahip olan **Volvo XC90**, tüm versiyonlarında hibrit seçeneğini sunuyor. Tıpkı diğer Volvo otomobillerinde de olduğu gibi güvenlik seçenekleri ile dikkatleri çeken **Volvo XC90**, lüks ve hibrit SUV arayanlar için güçlü bir alternatif.



BERKAN BAYRAM: ELEKTRİKLİ OTOMOBİLDEKİ BİLİNÇ SEVİYESİ HALA İSTENİLEN KONUMDA DEĞİL

2015 yılında platform olarak kurulan ve şu an faaliyetlerine dernek olarak devam eden Elektrikli ve Hibrid Araçlar Derneği'nin (TEHAD) Kurucu Başkanı Berkan Bayram, Türkiye'nin elektrikli otomobil konsepti ile tanışma sürecini, şarj istasyonlarının gelişimini ve TEHAD olarak yapılan çalışmaları anlattı.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1974 yılında Ankara'da doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Ankara'da tamamladım. 1998 yılında Marmara Üniversitesi'nde lisans eğitimimi tamamladıktan sonra yayıncılık sektöründe çeşitli kademelerde 7 yıl yöneticilik yaptım. 2011 yılı itibariyle Türkiye'deki otomotiv sektörüne yönelik, sektörün ilk ve tek yayın organı olan Electric Hybrid Cars dergisini çıkartmaya başladım. 2015 yılı itibariyle daha sonra Dernek olarak faaliyete devam eden Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araçlar Platformu'nun kurulmasına öncülük ettim. Şimdi de TEHAD'ın kurucu başkanı olarak çalışmalarına devam ediyorum. Eğitim alanında Türkiye'de ilk kez 2016 yılından beri gerçekleştirilen Elektrikli ve Hibrid Araç Teknolojileri Eğitim Programı'nın içerik düzenleyicisi ve sahibiyim. Bunun yanı sıra yine 2016 yılında kurulan ve TEHAD çatısı altında oluşturulan Elektrikli Araç Şarj Komitesi'nin kurucusuyum. İlki 2019 yılında gerçekleştirilen Elektrikli ve Hibrid Sürüş Haftası etkinliğinin isim babası ve etkinliğin yürütücüsüyüm. Ayrıca kamu kurum ve kuruluşları ile birçok çalıştayda yer aldım, 'EY Türkiye' ile birlikte Elektrikli Ulaşım özelinde gerçekleştirilen en geniş katılımlı yol haritası çalıştayını düzenledik. Elektrikli ulaşım özelinde birçok proje ve patent hakkım bulunuyor, Avrupa Alternatif Yakıtlar Gözlemevi (EAFÖ) Türkiye ayağının bilgi girişini sağlıyorum. Ayrıca Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD) üyesiyim.

Devam eden çalışma gruplarımız:

- T.C. Cumhurbaşkanlığı Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikaları Kurulu (BTYPK), Motor Teknolojileri Teknoloji Yol Haritası Çalışma Grubu
- EURELECTRIC Türkiye e-mobilite Çalışma Grubu
- Elektrikli Araçlar için Şarj Altyapısı Çalışma Grubu – Sanayi Bakanlığı
- Şarj İstasyonları standartlarının belirlenmesi Çalışma Grubu – TSE

Ülkemizin elektrikli otomobil ile tanışma sürecini ve şu an geldiğimiz noktayı anlatır mısınız?

Ülkemizin elektrikli otomobil konsepti ile tanışması 2011 yılında gerçekleşmiştir. O tarihte ilk kez Bursa'da %100 elektrikli Renault Fluence ZE üretimi başlamış, bu gelişmeye paralel olarak elektrikli otomobile özel olarak ÖTV oranlarında indirim yapılmıştır. O tarihlerde şarj istasyonu yatırımları da ülkemize hızlı bir giriş yapmıştır.

Bugün geldiğimiz noktada ise ülkemiz yollarında yer alan elektrikli otomobil sayısı yaklaşık 3000 adede ulaştı. Bu rakamın içerisine distribütör kanalı dışında getirilen ve dönüştürülen otomobiller de dahildir. Tam elektrikli yani %100 elektrikli otomobillerin ülkemizde giderek artan bir sayıda tercih edildiğini görebiliriz. Bundan 8 yıl önce sadece 100 km menzile ve 10-12 saati bulan şarj sürelerine sahip olan araçlar bugün itibariyle ortalama 300 km ve 30-45 dakikaya inen şarj sürelerine sahipler. Sonraki yıllarda bu verilen çok daha pozitif yönde değişeceğini ve tüketicinin daha fazla elektrikli otomobili tercih



edebileceğini söyleyebiliriz. Fakat bugün ki elektrikli modellerin satış rakamlarının, ortalama konvansiyonel bir araca göre fazlasıyla yüksek kalması, tahmin edilen adetlere ulaşmamız önündeki en büyük engel. Buna rağmen elektrikli otomobili tercih eden tüketici öncelikle sağlık, çevre ve maliyet düşüklüğü açısından aracı değerlendiriyor. Henüz ülkemizde yeterli teşviğe sahip olmaması da satış rakamlarının düşük kalmasına sebebiyet veriyor.

Elektrikli otomobil artışına paralel olarak şarj istasyonlarının artışından da bahsedebilir miyiz? Türkiye'de yerli üretim şarj markaları bulunuyor mu?

Elektrikli otomobil şarj istasyonlarının kat ettiği gelişim dünya standartlarındadır diyebiliriz. Türkiye şarj istasyonu pazarında yabancı markalar ile birlikte tamamen yerli üretim şarj markalarımızda bulunmaktadır. Bu pazarın gelişmesinde Elektrikli Ulaşım inanmış sadece bir avuç insanın varlığından bahsedebiliriz. Tasarımdan üretimine kadar milli kaynakların değerlendirildiği istasyonlar, önümüzdeki yıllarda çok daha hızlı bir artış gösterebilir. Toplamda baktığımızda ülkemizde yaklaşık 3000 adede yaklaşan şarj soket sayısından bahsedebiliriz. Bunun anlamı ülkemizde neredeyse 1 elektrikli otomobile, 1 şarj soketi düşmektedir. Tabii, burada elektrikli otomobil satış rakamlarının da çok düşük seyrettiğini söylemek mümkün. Şarj teknolojisinin kat ettiği başarılı mesafe, elektrikli otomobil pazarının daha da canlanmasına dolaylı katkı sağlayacaktır. Konumlanma olarak ülkemizin 81 ilinin

MARKA - MODEL Segment			**** 2021	* 2020	* 2019	* 2018	* 2017	* 2016	* 2015
	BMW i8 (Roadster dhl) Plug-in Hibrid	*** F6	-	6	2	5	16	51	106
	BMW 740Le xDrive Plug-in Hibrid	*** F1	-	-	8	10	-	-	-
	DS Auto DS7 Plug-in Hibrid	***	10	39	-	-	-	-	-
	Hyundai IONIQ Hibrid	C1	-	-	-	220	166	-	-
	Honda NSX Hibrid	F6	-	-	-	3	1	-	-
	Honda CR-V Hibrid	D7	1	8	6	-	-	-	-
	Infiniti Q50 Hibrid	D1	-	-	-	0	-	1	-
	Jeep COMPASS Plug-in Hibrid	***	10	9	-	-	-	-	-
	Kia NIRO Hibrid	C2	2	28	-	199	118	-	-
	Land Rover Discovery SPORT Hibrid	*** F7	1	39	-	-	-	-	-
	Land Rover RR Hibrid	*** F7	30	171	180	0	-	-	-
	Land Rover RR EVOQUE Hibrid	*** F7	28	51	-	-	-	-	-
	Land Rover RR SPORT SE Hibrid	*** F7	12	53	39	0	-	-	-
	Lexus LS Hibrid	F1	1	7	4	6	4	1	-
	Lexus CT Hibrid	C2	-	13	14	18	5	-	-
	Lexus GS Hibrid	D1	-	-	0	1	1	-	-
	Lexus ES Hibrid	E1	6	31	28	1	-	-	-
	Lexus NX Hibrid	D7	2	10	5	8	13	-	-
	Lexus RX Hibrid	E7	2	5	5	4	2	2	-
	Lexus LC Hibrid	F6	-	2	1	-	-	-	-
	MercedesBenz GLC350e Plug-in Hibrid	*** E7	1	4	7	13	-	-	-
	Porsche PANAMERA Plug-in Hibrid	F1	-	-	-	-	-	-	-
	Subaru FORESTER Hibrid	D7	-	295	-	-	-	-	-
	Toyota C-HR Hibrid	C7	447	3593	2588	2576	3381	28	-
	Toyota CAMRY Hibrid	E7	-	15	20	-	-	-	-
	Hibrid Toyota COROLLA (HB dahil)	C1	5872	12040	7605	-	-	-	-
	Toyota PRIUS Hibrid	C2	-	-	-	2	4	-	-
	Toyota RAV4 Hibrid	D7	77	345	391	254	248	-	-
	Toyota YARIS Hibrid	B2	24	62	77	126	163	835	-
	Volvo S90 Plug-in Hibrid	*** E1	1	-	-	-	-	-	-
	Volvo XC 40 Plug-in Hibrid	*** D7	19	45	-	-	-	-	-
	Volvo XC60 T8 Plug-in Hibrid	*** E7	1	11	-	-	-	-	-
	Volvo XC90 T8 Plug-in Hibrid	*** F7	1	59	22	11	11	32	-
TOPLAM Hibrid			**** 6548	* 16941	* 11015	* 3876	* 4451	* 950	* 106

* Yıllık toplam satış rakamlarıdır.

** 48V mild-hibrid modeller dahil değildir.

*** Plug-in Hibrid : Kablo ile Şarj edilebilir

**** İlk 3 aylık toplam satış rakamlarıdır.

tümünde şarj istasyonu bulunmakta olup, bu istasyonların yaklaşık %25'i hızlı şarj istasyonudur. Gelecek açısından ihtiyaç duyacağımız şarj istasyonu ağı gittikçe yapılmakta ve sayıca artmaktadır.

Elektrikli otomobil ve şarj istasyonlarının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bu noktada kuşkusuz şebeke altyapısının ve enerji arz güvenliği ile kesintisiz hizmetin sağlanabilmesi büyük öneme sahip... Şu an ki elektrikli otomobil ile şarj istasyonu sayısı her ne kadar düşük adetlerde gibi görünse de, önümüzdeki 5 yıl içerisinde bu rakamların katlanarak artacağını rahatlıkla söyleyebilirim. Bu gelişmeye paralel olarak şebekenin de iyileştirilmesi, trafo bakım ve

güncellemelerin yapılması önemlidir. Özellikle elektrik depolama teknolojisi ve dağıtık enerji planlaması, gelecek açısından konuşulması bugünden planlanması gereken en önemli başlıklardır. Bu noktada tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin de vazgeçtiği kömüre dayalı elektrik üretiminin sonlandırılması, daha fazla yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yapılması ve bu yatırımların hem teşvik hem de önündeki mevzuat engellerinin kaldırılması gerekmektedir. Ülkemiz güneş ve rüzgar enerjisi açısından çok zengin bir coğrafyaya sahip olmasına rağmen, bu imkan ve avantajlardan yeterince faydalanamıyor. Unutmayalım ki, çok kısa bir süre sonra tüm Avrupa kıtası şehir elektrik tedarikliğini tamamen yenilenebilir enerji kaynaklarından

sağlamaya başlayacak, bu enerji ile hem elektrikli ulaşım araçlarını besleyecek hem de fosil yakıtlara bağımlılıklarını sonlandıracaktır. Bugün dahi İskandinav ülkeleri günlük elektrik ihtiyaçlarını güneş, rüzgar ve dalga santrallerinden karşılamaktadır. Ancak bu şekilde elde edilen bir enerji tedariği ile elektrikli otomobil kullanımının yol üzerinde zaten sıfır olan emisyon oranının, toplam enerji döngüsü içerisinde de sıfır emisyonu sahip olduğundan bahsedebiliriz.

TEHAD olarak her dönem elektrikli ve hibrid araçların gelişim grafiğini yayınlıyorsunuz. Bu istatistiklerden bahsedebilir misiniz?

TEHAD olarak yola çıktığımız ilk zamandan itibaren ilk önceliğimiz,

	**** Marka / Model	Kilometre başına Batarya maliyeti (TL)	*** Menzil (km)	Satış Fiyatı
1)	 Renault ZOE	 860 TL	395 km	* 339.900 TL
2)	 XEV IEV75	 1.036 TL	275 km	* 285.000 TL
3)	 (64kWs) Hyundai KONA	 1.224 TL	449 km	** 550.000 TL
4)	 DFSK SERES 3	 1.337 TL	329 km	* 440.000 TL
5)	 VW ID3 PRO (63kWs)	 1.357 TL	420 km	** 570.000 TL
6)	 MG ZS EV	 1.498 TL	263 km	394.000 TL
7)	 Fiat 500e (42kWs)	 1.500 TL	320 km	** 480.000 TL
8)	 (2018 Model) Smart EQ ForTwo	 1.729 TL	133 km	** 230.000 TL
9)	 (2018 Model) Smart EQ ForFour	 2.015 TL	130 km	** 262.000 TL
10)	 Honda e	 2.045 TL	222 km	** 454.000 TL
11)	 BMW i3 (42kWs)	 2.100 TL	310 km	* 651.200 TL
12)	 BMW iX3	 2.168 TL	460 km	* 997.600 TL
13)	 Mini COOPER SE ICONIC	 2.602 TL	231 km	* 601.104 TL
14)	 Mercedes Benz EQC	 2.974 TL	400 km	* 1.189.900 TL
15)	 Jaguar I-PACE HSE	 3.203 TL	470 km	* 1.505.780 TL
16)	 Audi eTRON 50 Quattro	 3.839 TL	336 km	** 1.290.000 TL
17)	 Porsche TAYCAN	 4.917 TL	466 km	** 2.291.424 TL

* 1 Nisan 2021 itibarıyla markaların duyurduğu resmi fiyatlarıdır. *** Resmi WLTP verisidir.

** Sahibinden.com web sitesi sıfır km en düşük fiyatlarıdır.

**** Fiyatları duyurulmuş veya ülkemizde satışı yapılan marka ve modeller.

tüketici farkındalığının artırılmasına yönelik çalışmalar ve farklı bakış açılarını sunmak olmuştur. Elektrikli otomobilin ülkemizdeki tarihsel sürecini 2011 yılı olarak alırsak, geçen 8 yılda halen daha bilinç seviyesinin istenilen konumda olmadığını söyleyebiliriz. Özellikle %100 elektrikli otomobil ile hibrid otomobil arasındaki farkın dahi tam olarak bilinmemesi bu noktada önemli bir göstergedir. Ülkemizde otomobil kullanıcısının satın almadaki ilk önceliği düşük maliyet, uzun ömür ve 2'nci el değerlemesidir. Bu kıstaslara göre baktığınızda en uygun alternatif araç, elektrikli ve hibrid seçeneği olması gerekirken, bu satış rakamlarına halen yansımamakta. Ülkemizde satılan elektrikli ve hibrid otomobil satış rakamlarını duyuran tek dernek olan TEHAD olarak, her çeyrek dönem bu rakamları yayınlamaktayız. Olumlu tarafından baktığımızda her yıl katlanarak artan bir hibrid otomobil grafiğini görebiliyoruz. Örneğin, 2015 yılında 106 adet hibrid otomobil satılmışken, bu rakam 2018 yılında - sadece 2 yılda- 3816 adede çıkmıştır. 2020 yılını ise 16 bin adedin üzerinde kapatmıştır. Buradaki artış sebebinin tamamen hibrid otomobile getirilen ÖTV teşviği olduğundan bahsedebiliriz. Ama aynı etkiyi maalesef %100 elektrikli otomobil pazarında göremiyoruz. %3 ile %15 aralığında olan ÖTV oranları geçtiğimiz aylarda %10 - %60 aralığına çıkartılmıştır. Her ne kadar düşük ÖTV rakamları denilse de, unutmayalım ki dünyanın tüm ülkelerinde elektrikli otomobil vergi sıfır veya %1 oranındadır. Maalesef elektrikli otomobile ÖTV, KDV ve MTV olarak 3 farklı türde vergi alan tek ülkeyiz. Bu görüntünün hızla değişmesi gerekiyor. Dünyada uygulandığı gibi ilk alım maliyetlerinde devletin teşvik uygulaması gerekiyor. Bu teşvik eğer otomobili Türkiye'de üretiyorsa üretici tarafına, yoksa da mutlaka sadece tüketici tarafına sağlamalıdır.

Ekleme istedikleriniz...

Güçlü Türkiye güçlü markaları ile geleceğe yön verecektir. Bu çerçevede ulaştırmanın yönü de elektrikli araçlar ve bağlı teknolojilerin gelişmesi ile paralel ilerlemektedir. Elektromobilitenin daha fazla konuşulması, mobilite çözümlerinin artı katma değerli ürünlere dönüşmesi için çok daha fazla çaba göstermeliyiz.

MARKA - MODEL	Segment	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
 Audi eTRON	*	-	- (44)	-	-	-	-	-
 BMW i3 (i3s dhl)	C2	3	39	50	37	35	24	83
 BMW iX	*	-	-	-	-	-	-	-
 BMW iX3		1	-	-	-	-	-	-
 Citroen C4	*	-	-	-	-	-	-	-
 Dacia SPRING	*	-	-	-	-	-	-	-
 DFSK SERES 3		-	-	-	-	-	-	-
 DFSK SERES 5	*	-	-	-	-	-	-	-
 Fiat 500e	*	-	- (2)	-	-	-	-	-
 Ford Mustang MACHe	*	-	-	-	-	-	-	-
 Günsel B9	2022	-	-	-	-	-	-	-
 Günsel J9	2023	-	-	-	-	-	-	-
 Honda e	*	-	(22)	-	-	-	-	-
 Hyundai KONA	*	-	(12)	-	-	-	-	-
 Jaguar I-PACE	E7	2	178	119	38	-	-	-
 Mercedes Benz EQA	*	-	-	-	-	-	-	-
 Mercedes Benz EQC	E7	58	42 (164)	-	-	-	-	-
 Mercedes Benz EQS	*	-	-	-	-	-	-	-
 MG ZS		-	-	-	-	-	-	-
 Mini COOPER SE	B2	3	103 (12)	-	-	-	-	-
 Nissan LEAF	*	-	-	-	-	-	-	-
 Opel MOKKA e	*	-	-	-	-	-	-	-
 Peugeot 2008e	*	-	-	-	-	-	-	-
 Porsche TAYCAN		135	303 (502)	-	-	-	-	-
 Porsche TAYCAN granTurismo	*	-	-	-	-	-	-	-
 Renault ZOE	B2	103	135	31	79	42	20	36
 Smart EQ ForFour	A6	-	9	22	1	-	-	-
 Smart EQ ForTwo	A6	7	35	-	-	-	-	-
 TOGG	2022	-	-	-	-	-	-	-
 XEV IEV7S		-	-	-	-	-	-	-
VW ID3	*	-	(8)	-	-	-	-	-
TOPLAM Elektrikli		312	844 (736)	222	155	77	44	119

* Henüz resmi satışına başlanmamıştır.



HİTAM ÜRETİM VE TİCARET ÜSSÜ'NÜN TANITIMI YAPILDI

HİTAM Ortak Girişimi iş birliği başlatılmaya hazırlanan 'HİTAM Üretim ve Ticaret Üssü' projesinin 35 milyar liralık ekonomik değer yaratması öngörülüyor. Arnavutköy'ün Hadımköy mahallesinde bin 650 dönüm üzerinde kurulacak üssün yaklaşık 5 yıl içinde tamamlanması planlanıyor.



ARNAVUTKÖY'DE,
ŞEHİRİN MERKEZİNDE

İSTANBUL HAVALİMANI
12 KM, 10 DK

KANAL İSTANBUL
PROJESİ 3,5 KM

KUZEY MARMARA
OTOYOLU 2 KM

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) öncülüğünde, 5 kooperatiftan oluşan HİTAM Ortak Girişimi iş birliğiyle Arnavutköy'ün Hadımköy mahallesinde bin 650 dönüm üzerinde başlatılmaya hazırlanan "HİTAM Üretim ve Ticaret Üssü" projesinin lansmanı, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, MÜSİAD Başkanı Abdurrahman Kaan, HİTAM Ortak Girişimi Başkanı Oktay Dede, S.S. İMAS Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi Başkanı Hayrettin Ertemel, HİTAM kooperatiflerinin başkanları ve iş dünyasının önde gelen isimlerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

MURAT KURUM

Arnavutköy'de 1 milyon 650 bin metrekarelik bu alanda kurulacak, ekonomimize yıllık 35 milyar liralık katkı verecek ve 70 bin kardeşimize de istihdam sağlayacak HİTAM projemizin adımlarını atıyoruz. İçerisinde otomotivden, mobilya, yedek parça, inşaat ve yapı malzemelerine kadar çok farklı sektörlerde 3 bin 500 iş yerimiz olacak. ■■■■

Projenin ülke için hayırlı olmasını dileyerek konuşmalarına başlayan Bakan Kurum, "Bugün tanıtımını yaptığımız HİTAM projemizin, Arnavutköy'de 1 milyon 650 bin metrekarelik bu alanda kurulacak, ekonomimize yıllık 35 milyar liralık katkı verecek ve 70 bin kardeşimize de istihdam sağlayacak projemizin adımlarını atıyoruz. İçerisinde otomotivden, mobilya, yedek parça, inşaat ve yapı malzemelerine kadar çok farklı sektörlerde 3 bin 500 iş yerimiz olacak. Şehrin içinde sıkışmış, yeterli büyüklüğe sahip olmayan esnafımıza daha iyi şartlarda hizmet verecek. Bu



proje bu anlamda dünyanın en büyük satış ve servis merkezi olacaktır. Hedefimiz, yılda bu merkezimizde 3 milyon vatandaşımıza hizmet sunmak. Yine tüm iş alanlarında ihtiyaç duyulan nitelikli personel de burada yetiştirilecek. Burada eğitim merkezlerimiz olacak. Burada teknik okullarımız olacak ve buralarda da binlerce kardeşimiz mesleki eğitim alacak. Mesleki eğitimini aldıktan sonra da buradaki üretim üssünde inşallah istihdam edilecekler" diye konuştu.

"Yaşanan 'sanayisizleşme' sürecine karşı bir atak"

Programda konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, 81 il ve 120 lokasyonda 'Üretim ve Ticaret Üsleri'ni yaygınlaştırmayı hedeflediklerini bildirdi. "Her yıl 2 bin küçük ve mikro işletmeyi orta büyüklüğe taşımak hedefi, 10 yıl sonra 20 bin işletme ve ülke ekonomisine üretim bazlı 200 milyar dolar katkı anlamına gelmektedir" diyen Kaan, projenin küresel ölçekte sanayinin

HİTAM,
küçük ve orta ölçekli
işletmelerin işlerini
büyüteceği, çağın ötesinde
üretim ve sanayi ortamı,
galeri alanları,
sosyal tesisleri, parkları,
bahçeleri ve meydanları
ile her ihtiyaca cevap
veren bir üs olacak.





HİTAM, İstanbul Havalimanı'na 12 km, Kanal İstanbul projesinin yanı başında, Kuzey Marmara Otoyolu'na ise 2 km uzaklıkta yer alacak. Bu özellikleriyle işletmelerin tüketicileri ile kolayca buluşacağı, istihdamın kolay bir şekilde sağlanacağı bir merkez olacak.

göreceli olarak önemini yitirmesi ve rekabetçiliğini kaybetmesiyle birlikte yaşanan 'sanayisizleşme' sürecine karşı bir atak olduğunu söyledi.

Bu projenin MÜSİAD'ın yeni dünya sisteminin gereklerine uygun olarak yapılandığı Sanayi Bölgeleri ve Yerleşkeleri Komitesi'nin sorumluluğu altında gerçekleştirildiğini belirten Kaan, "Üretim ve Ticaret Üsleri Modelimizi devletimizin ilgili mercilerine sunduk. Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nda [YOİKK] bir gündem maddesi olarak tartışılan bu model, TC Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından Devlet Himayesi, 'Hükümet talimatı' olarak alındı. Bundan büyük gurur duyuyoruz" şeklinde konuştu.

HİTAM, yeni iş fırsatlarını doğuracak Avrupa'nın ve dünyanın en büyük satış, servis ve yedek parça alanı bu dev proje ile hayata geçirilmiş olacak.

"Türkiye'nin KOBİ kalitesi artırılabilecek"

HİTAM Ortak Girişimi Başkanı Oktay Dede "İzole üretim üsleri olarak kullanılabilecek bu üsler, üretimin ve tedarik zincirinin aksamadan devam etmesini sağlayacaktır. Böylece hem sanayileşme politikalarında küçük işletmelerin de sisteme dahil edilmesi sağlanacak hem de ekonomisi büyük oranda KOBİ'ler tarafından idame ettirilen Türkiye'nin KOBİ kalitesi artırılabilecektir." dedi.

"Avrupa'nın ve dünyanın en büyük otomotiv ticaret merkezi HİTAM'da yer alacak"

HİTAM bünyesinde bulunan İMAS Toplu İşyeri Kooperatifi'nin Başkanı Hayrettin Ertemel, dev proje hakkında bilgiler vererek, "Arnavutköy'ün Hadımköy Mahallesi'nde 1.650 dönüm proje alanına ve yaklaşık 2.5 milyon metrekare inşaat alanına sahip olacak proje kapsamında, otomotivcileri, mobilyacıları, inşaat ve otomobil yedek parça üreticilerini



biraraya getiren ve sektörlerin birbiriyle güçlü birliğine gitmesine imkan veren 3.500 üretim ve ticaret yeri olacak” diye konuştu.

Ertemel, HİTAM'ın İstanbul Havalimanı'na 12 km, Kanal İstanbul projesinin yanı başında, Kuzey Marmara Otoyolu'na ise 2 km uzaklıkta yer alacağını, bu özellikleriyle işletmelerin tüketicileri ile kolayca buluşacağı, istihdamın kolay bir şekilde sağlanacağı bir merkez olacağını belirtti. Avrupa ve dünyanın en büyük otomotiv ticaret merkezinin HİTAM'da yer alacağını söyleyen Ertemel “Sadece bir sanayi ve ticaret merkezi değil, 54 dönüm ortak alanı, parkları, meydanları, millet bahçesi, camileri, okulları, otel ve sağlık

merkezi ile insanların vakit geçireceği, 7 gün 24 saat yaşayan bir üs olarak inşa edilecek. HİTAM, yeni iş fırsatlarını doğuracak Avrupa'nın ve dünyanın en büyük satış, servis ve yedek parça alanı bu dev proje ile hayata geçirilmiş olacak” dedi.

**HİTAM,
2000 öğrenciyi
geleceğe hazırlayacak
ve sürekli staj imkanı
sunacak meslek lisesi ile
nitelikli iş gücüne katkı
sağlayacak.**

MURAT KURUM

**Şehrin içinde sıkışmış,
yeterli büyüklüğe
sahip olmayan esnafımıza
daha iyi şartlarda
hizmet verecek. Bu proje
bu anlamda dünyanın
en büyük satış ve servis
merkezi olacaktır.
Hedefimiz, yılda
bu merkezimizde
3 milyon vatandaşımıza
hizmet sunmak. ■■■■■■**





“BİZ ENERJİMİZİ BU ÜLKENİN GELECEĞİNE VERİYORUZ”

Elektrik ve enerji'de dünya markası: GİRİŞİM ELEKTRİK SANAYİ A.Ş

Dünya çapında faaliyet gösteren, 22 yıldır anahtar teslim proje yüklenicisi, mühendislik, satış ve pazarlama kollarında verdiği hizmetlerle başta Türkiye ve bölgede elektrik ve enerji sektörlerinde lider konuma erişmiş, her geçen gün başarı ivmesini daha da yükselten Girişim Elektrik Sanayi AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Behiç HARMANLI konuştumuz oldu. HARMANLI, faaliyetlerini, firmanın yükselen başarı grafiğini ve halka arz sürecini anlattı...

Muhittin Behiç HARMANLI'ya tanıyarak başlayabilir miyiz?

İTÜ Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden 1980 yılında lisans, 1982 yılında da yüksek lisans derecesi ile mezun olduktan sonra 1980 - 1982 yılları arasında ABB-Kartal OG-YG trafo proje mühendisi ve AR- GE mühendisi, 1982 - 1993 yılları arasında Barmek Holding'de OG güç kondansatör YG kapasitör bölüm üretim yöneticisi ve satış-pazarlama müdürü olarak görev yapmakla birlikte aynı zamanda holdinge bağlı Güneş Elektrik'te yönetim kurulu üyeliği görevlerini sürdürdüm. 1993 - 1999 yılları arasında Etkin Elektrik Taahhüt Tic. Ve San. A.Ş.'de genel müdür ve yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptım. Kurulduğu 1999 yılından itibaren de GİRİŞİM ELEKTRİK Sanayi Taah. ve Tic. A.Ş.'nin kurucu ortağı ve yönetim kurulu başkanı olarak görevime devam ediyorum.

Faaliyetlerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

22 yıldır enerji sektörünün öncülerinden biri olarak enerjinin üretimi, iletimi, dağıtımı, kontrolü ve verimliliği başta olmak üzere her alanda çok geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. Enerji santralleri ve önemli enerji tesislerinin anahtar teslim kurulumu, üretim gücü, elektriksel ürünlerin tedariki ve mühendislik konularında Türkiye'nin yanı sıra 7 ülkede ofis ve tesislerimizle çalışmalarımıza başarıyla devam ediyoruz.

GİRİŞİM ELEKTRİK, 1000 kişinin üzerinde ve 150 'den fazla mühendisin görev aldığı, alanında uzmanlaşmış ekibi ile AIS ve GIS trafo merkezleri, enerji nakil hatları güneş enerjisi

santralleri, rüzgar santralleri, hidroelektrik santralleri, biyokütle enerji santralleri, termik santraller, kombine doğalgaz çevrim santralleri, havai hatlar, havalimanı elektrifikasyonu, demiryolları sistemleri, endüstriyel tesisler, hastaneler, konut ve ticari bina kompleksleri gibi pek çok alanda ve çok çeşitli endüstrilerde yüksek profilli müşteriler için sürekli olarak yüksek kaliteli anahtar teslim projeler sunmaktadır.

Grup içinde AR-GE merkezi de mevcut olup, 5'i TÜBİTAK projesi olmak üzere 20'ye yakın proje gerçekleştirilmektedir. Şirketimizin AR-GE merkezi, otomasyon, saha test ve devreye alma departmanları ile projelerin gerçekleştirilmesinde dışarıya bağımlılığı en alt seviyeye indirmiştir.



Halka arz süreci başlattınız. Bu konudan bahsederken amaçlarınız hakkında da bilgi verir misiniz?

GİRİŞİM ELEKTRİK hem yurt içinde hem de yurt dışında birçok farklı sektördeki çok sayıda müşteriye geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunarken, dünya çapında 10'un üzerinde farklı ülkede yüzlerce projeyi başarıyla tamamlamıştır. Ayrıca 5 kıtada 60 ülkeye ürün ve sistem tedarikini başarıyla gerçekleştirmiştir.

Kurulduğumuz günden bugüne kadar her yıl düzenli olarak büyümeyi başardık. Özellikle son yıllarda bu ivmeyi daha da artırarak devam ediyoruz. Halka arz sürecindeki ana amacımızı, şirket büyüme ivmesini daha da hızlandırmak, yeni yapacağımız yatırımlara fon sağlamak, mevcutta güçlü olan mali yapımızı daha da güçlendirmek, marka bilinirliğimizi arttırmak, marka değerimizi daha da yukarılara çıkarmak ve kurumsal yapımızı daha da güçlendirerek bu süreci tamamlamak şeklinde özetleyebilirim. Bu zamana kadar kazandığımız tecrübelerle elde ettiğimiz değeri yatırımcılarımızla paylaşmayı hedefliyoruz.

GİRİŞİM ELEKTRİK'in son iki yılda halka arz olmuş firmalar arasında 235 milyon TL ile en yüksek net kâra sahip olan şirket olduğunu biliyoruz. Bu konuya da değinir misiniz?

GİRİŞİM ELEKTRİK, 2020 yılında 880 milyon TL hasılat elde ederek 2020 yılı sonu itibarıyla son 2 yılda halka arz olmuş firmalar arasında yaklaşık 235 milyon TL ile en yüksek net kâra sahip olan şirket oldu. Ülkemize önemli bir katma değer sağlayan GİRİŞİM ELEKTRİK, yenilenebilir enerjinin bölgedeki önde gelen aktörlerinden biri olarak uzun yıllardır

hem Türkiye'nin dört bir yanında hem de tüm EMEA bölgesinde yatırımcıları verimli, kazançlı ve ihtiyaçları doğrultusunda optimize edilmiş yatırımlarla buluşturuyor. Şimdi yeni hedeflerimizle bu faydayı en üst seviyeye çıkaracağız.

Son dönemde halka arz olan enerji şirketlerinin performansı ile ilgili bazı yatırımcıların kaygıları oluştuğunu görüyoruz. Bu konuda neler söylemek istersiniz? Girişim'i farklı kılan tmenler neler?

Öncelikle şunu ifade etmem gerekir ki, biz bir enerji yatırım şirketi değiliz. Biz, adımızdan da anlaşılacağı gibi sanayi firmasıyız; imalatçı bir firmayız, üreten bir



firmayız... Şirketimizin cirosu, hasılatları, herhangi bir şekilde rüzgâr ya da güneş elektrik enerjisi üretiminden sağlanacak gelire dayalı olmayıp, bu tip enerji yatırımlarında da kullanılacak olan ekipmanları üretiyoruz. Bunların mühendislik hizmetlerini yapıyoruz;

"Biz enerjimizi bu ülkenin geleceğine veriyoruz. Kendi ürettiğimiz ürünlerle kurduğumuz ve kontrolünü yaptığımız santrallerle, enerjiye ihtiyaç duyulan her yere imzamızı atıyoruz. 5 kıtada 60 ülkede, teknolojimiz ve ürünlerimizle dünyanın dev enerji yatırımlarına hayat katıyoruz. Afrika'nın en büyük trafo merkezini ve Türkiye'nin en büyük mobil trafo merkezini yapmanın gururunu yaşıyoruz. Türkiye'nin en büyük enerji şirketlerinden biri olarak sadece bugünün değil, geleceğin enerjisini de inşa ediyoruz. Biz enerjimizi başarmaya veriyoruz."

müteahhitliğini, kurulumunu yapıp anahtar teslim olarak yatırımcılara izlenen ve kontrol edilen santrallerini teslim ediyoruz. Dolayısıyla GİRİŞİM ELEKTRİK ağırlıklı olarak imalat odaklı ve imalata yönelik bir şirket olduğu için buradaki farkı ifade etmekte büyük yarar görüyorum.

Sonuç olarak sahada enerji üretimi yapan firmaların süreli enerji satış anlaşmalarından dolayı kısıtlı gelirleri olmaktadır, ayrıca bu tip santraller yaşlanmaya açık kaynaklar olmasından dolayı kuruluş anlamıyla kaynakları kısıtlı olup kredilendirilmiş kuruluşlardır. Girişim Elektrik imalat ve diğer aktiviteleri, süregelen anlaşmaları ile Dünyada her yerde talep gören ve enerji ihtiyacının artışına paralel olarak artan taleple sürekli yukarı ivme gösteren bir şirkettir.

Önümüzdeki dönem büyüme hedeflerinizden de bahseder misiniz?

Ankara'daki merkez kampus olarak nitelendirdiğimiz üssümüzün yanı sıra yine aynı bölgede devam eden yeni bir transformatör fabrikası yatırımlarımız var. Bu yatırımlarımızı ivmelendireceğiz, hızlandıracağız. Bunu dışında Ukrayna'da fabrika yatırımlarımız devam ediyor. Yine EUROPOWER'in imalatı olan orta gerilim şalt cihazları ve trafo köşkleri ile ilgili bir fabrika inşaatına başlamış bulunuyoruz. Bu fabrikayı da Ağustos ayı gibi açmayı planlıyoruz. Şu an hali hazırda imal etmiş olduğumuz ürün çeşitliliğini artırmayı; daha yeni, teknolojik, farklı ürünlerle ilgili yatırımlarımızı artırmayı amaçlıyoruz. Dolayısıyla makine, teçhizat ve ekipman alımıyla ilgili yatırımlarımız olacak. Sonuçta biz ağırlıklı olarak üretici, imalatçı bir firmayız ve halka arzdan elde edilecek olan fonların büyük bir kısmını da burada kullanmayı planlayacağız.





SHANGHAI OTOMOBİL FUARI'NDAN EN YENİ TEKNOLOJİLER, EN YENİ ARAÇLAR

Çin'de corona virüs gölgesinde gerçekleşen fuarda birçok marka yeni modellerinin tanıtımlarını gerçekleştirdi.

İşte Otonomi'nin seçtikleri...

2021 VOLKSWAGEN TALAGON

Volkswagen'in yeni SUV modeli Talagon, MQB platformu ile üretilen en büyük SUV. 5.152 milimetre uzunluğa; 2.002 milimetre genişliğe ve 1.795 milimetre yüksekliğe sahip olan yeni Talagon, 2.980 milimetrelilik aks aralığına sahip.

CADILLAC LYRIQ

Lüks otomobil markası Cadillac, Lyriq adını verdiği elektrikli modelini seri üretim haliyle tanıttı. Neredeyse 5 metre uzunluğunda olan model; 1.977 mm

genişlik, 1.623 mm yükseklik ve 3.094 mm gibi bir aks mesafesine sahip.

FERRARI 812 SUPERFAST'E ÖZEL VERSİYON

Ferrari 812 Superfast'in daha performanslı bir versiyonunu tanıttı. Yapılan açıklamalarda bu özel versiyonun motoruyla ilgili bir bilgi verilmiyor. Ancak Ferrari V12 motorunu 830 beygir güce ulaştırdığını açıkladı.

AUDI A6 E-TRON

Audi, Şangay Otomobil Fuarı öncesinde elektrikli sedan konsepti A6 e-tron modelini tanıttı. Üretim versiyonu için



2022 yarısı hedeflenirken aracın menzilin de 700 kilometre olması bekleniyor. Araç Audi ve Porsche'nin ortak platformu olan PPE (Premium Platform Electric) üzerinde yükselinecek.

TOYOTA, BZ4X

Toyota, yeni elektrikli SUV modeli bZ4X, şimdilik konsept olsa da yakın gelecekte seri üretime geçmesi bekleniyor.

VOLKSWAGEN ID.6

Volkswagen, elektrikli otomobil ailesi ID serisine yeni bir model ekledi. ID.6 adlı model resmen tanıtıldı. Araç ID.6 Crozz ve ID.6 X olarak iki versiyon üretilen.

MERCEDES'TEN ELEKTRİKLİ S-CLASS

Açıklamalara göre araçta 108 kWh ve 90 kWh kapasiteli iki farklı batarya seçeneği sunulacak.

Ufak bataryanın 640 kilometre menzile sahip olduğu açıklandı. Araç, EQS 450 ve

EQS 580 olarak iki farklı paketle satışa çıkacak.

EQS 450, 330 beygir güç ve 568 Nm torka sahipken, dört tekerlekten çekiş sistemine sahip EQS 580 Bu devasa ekranların arkasında ise 8 çekirdekli bir işlemci, 24 GB RAM yer alıyor.

CITROEN C5 X

Fransız marka Citroen sedan, station wagon ve SUV karşımı olarak nitelendirdiği yeni modeli C5 X'i tanıttı. Model, hem benzinli hem de şarj edilebilir hibrit versiyonları ile gelecek.

VOLKSWAGEN TAIGO

Volkswagen, çok yakında görücüye çıkacağı yeni sportif SUV Coupe modelinin ismini açıkladı. Gelişmiş teknolojik özellikler ile birlikte dinamik ve heyecan verici tasarıma sahip yeni SUV'un adı Taigo oldu.

BENTLEY CONTINENTAL GT SPEED TANITILDI

Bentley tarihinin 'en dinamik modeli' olarak lanse edilen Continental GT Speed tanıtıldı.

Gücü standart versiyona göre 25 beygir artırılan model 650 beygir güç ve 900 Nm tork değerini ulaşıyor.

SKODA KUSHAQ

VW Grubu'nun başarılı Çekyalı markası Skoda Hindistan'a özel olarak ürettiği Kushaq'ı tanıttı. 4.221 mm uzunluk, 1.760 mm genişlik ve 1.612 mm yükseklik değerlerine sahip olan Kushaq'ın markanın başka bir modeli Kamiq'den biraz daha kısa ve dar olduğunu görüyoruz.

YENİ PEUGEOT 308'DEN İLK DETAYLAR

2013 yılından beri çok büyük değişime uğramayan sadece makyajlanan Peugeot 308'in tasarımı tamamen değişti. Aracın boyutlarına bakıldığında eski versiyonuna göre 12 cm daha uzadığı, 50 mm genişlediği ve yaklaşık 20 mm alçalmış.

BMW i4 MODELİNİ TANITTI

BMW elektrikli modeli i4'ü beklenenden çok önce tanıttı. Dört kapılı bir coupe gövdeye sahip olan araç 590 kilometreye varan bir menzil vadediyor. BMW i4, 390 kW yeni 530 bg güçte sahip olacak.

HYUNDAI BAYON

Hyundai'nin İzmit fabrikalarında üretilen Bayon resmen tanıtıldı. Bayon'da da piyasaya yeni çıkan birçok modelde olduğu gibi dizel motor seçeneği olmayacak.

AUDI E-TRON GT VE RS

Alman devi Audi elektrikli modellerinin sayısını arttırmaya devam ediyor. Audi son olarak elektrikli sedan modeli E-tron Gt ve onun yüksek performanslı RS modelini tanıttı.

BENTLEY

2023 yılına kadar tüm modellerinde elektrikli seçenek sunmayı planlayan İngiliz lüks otomobil üreticisi Bentley, Bentayga'nın hibrit modellerini makyajladı. Makyajlanan Bentayga Hybrid, 3 litrelik bir benzinli motor ve elektrik motorunun birleşimiyle 450 beygirlik bir güçte sahip. Araç sadece elektrik motoruyla 50 kilometre yol alabiliyor.

LAMBORGHINI SC20

Lamborghini'nin Squadra Corsa departmanı tarafından geliştirilen SC20 modelini tanıttı. Birçok kişi tarafından sadece hayal olarak kalacak olan modelden yalnızca bir adet üretilecek. Ve bu araç eski versiyonlarının aksine trafiğe çıkabilecek.

RENAULT

Renault 1996 yılında piyasadan kaldırılan R5 modelinin elektrikli bir versiyonunu da tanıttı. Araç hakkında çok fazla bilgi paylaşılmazken firmanın CEO'su Luca de Meo'ya göre model "Pek çok kişinin satın alabileceği kadar ucuz" olacak.



AUDI A6



TOYOTA BZ4X



VOLKSWAGEN ID6-2

**VALKSWAGEN
TALAGON**



**CADILLAC
LYRIQ**



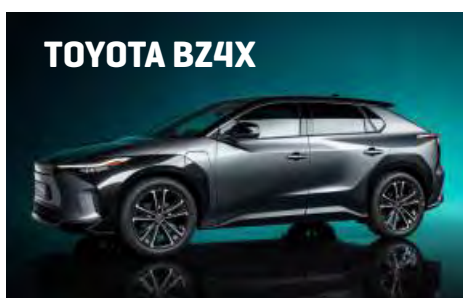
**FERRARI 812
SUPERFAST**



AUDI A6



TOYOTA BZ4X



VOLKSWAGEN ID6



MERCEDES IQS**CITROEN C5X****VOLKSWAGEN TAIGO****BENTLEY CONTINENTAL GT SPEED**

**HYUNDAI
BAYON****PEUGEOT 308****BMW i4****RENAULT R5**

**AUDI E-TRON****HENNESSEY VENOM F5****SKODA KUSHAQ**

**BENTLEY
CONTINENTAL
GT SPEED****JEEP****LAMBORGHINI****FERRARI**

FERRARI 812 SUPERFAST**SKODA
KUSHAQ-2****RENAULT R5****CADILLAC LYRIQ****HUMBLE MOTORS****VOLKSWAGEN-TALAGON**

“ÜLKEMİZİN GÖZBEBEĞİ ANKARA'DA ÜRETİME VE YATIRIMA HIZ KESMEDEN DEVAM EDECEĞİZ”



Türkiye'nin önde gelen sivil toplum kuruluşlarından olan, ülkemizi dünyanın farklı bölgelerinde de temsil eden Müstakil Sanayici İşadamları Derneği'nin (MÜSİAD) Ankara Şubesi yeni Başkanı Hasan Fehmi Yılmaz ile dolu dolu bir söyleşi gerçekleştirdik.

MÜSİAD Ankara Şubesi Başkan Yardımcılığı görevini sürdürürken geçtiğimiz günlerde yapılan Olağan Genel Kurul ile Başkan seçilen Yılmaz, hem merkez hem de şube bazında gerçekleştirdikleri çalışmalarından bahsederken, önümüzdeki dönem projelerini de anlattı...

MÜSİAD Ankara'nın yeni Başkanı Hasan Fehmi Yılmaz'ı tanıyabilir miyiz? Öncelikle okurlarımız için kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1967 Ankara doğumluyum. İlköğretim, ortaöğretim, lisans ve yüksek lisans eğitimlerimi Ankara'da tamamladım. Gazi Üniversitesi Dış Ticaret bölümünden Dış Ticaret Uzmanı olarak yüksek lisansımı tamamladım. Çocukluğumdan beri ticaretin içerisinde oldum. Tekstil, ayakkabıcılık, mobilya, camcılık gibi pek çok sektörde yer aldım, şu an ulaşım ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz. Termal otel işletmemiz mevcut... Ülkemizin gelişmesi ve kalkınması yönünde önemli bir misyon üstlenmiş en önemli sivil toplum kuruluşlarından MÜSİAD'ın Ankara Şubesi'nde gururla sürdürdüğüm başkan yardımcılığı görevimi 24 Mart'taki genel kurulumuz sonrası Başkan olarak sürdüreceğim, devraldığım bayrağı daha da yukarılara çıkarmak için üyelerimizle birlikte çalışmaya devam edeceğim.

Derneğin çok sayıda üyesi olmakla birlikte sadece ülkemizde değil, dünyanın dört bir yanında temsilcilikleri olduğunu biliyoruz. Bu konuda bilgi verir misiniz?

Türkiye genelinde 12 bin civarında üyemiz bulunuyor. Üyelerimizin arasında 5, hatta 10 şirketi olanlar var. 5 şirket üzerinden

baz alırsak en az 50 bin şirketi temsil ediyoruz diyebiliriz. Türkiye'de 81 vilayetin yanı sıra 5 ilçede faaliyet gösteriyor, 86 temsilciliklerimizle kurumsal çalışmalarımıza devam ediyoruz. MÜSİAD olarak dünya genelinde temsilcilik çalışmalarımız da bulunuyor. Almanya'da en az 10 ilde bulunuyoruz, Fransa'da 5 şubemiz var. Afrika'dan tutun, Uzak Doğu'da, Avusturya'da, Çin'de temsilciliklerimiz var. Genele baktığımız zaman dünyada 200'ün üzerinde temsilcilik ile kurumsal çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

"Ankara'mız, ülkemizin Başkenti ve gözbebeği... Bu sebeple Ankara'da üretimi ve yatırımı artırmak adına tüm gayretimizle çalışıyoruz. Gerek kendi üyelerimizle, gerekse Ankara'nın bileşenleri olan önde gelen sivil toplum kuruluşları, şirketler, kamu kurumları ile ayrı ayrı çalışmalar yürütüyoruz. Çünkü biliyoruz ki, Ankara'da yatırımı geliştirdiğimiz zaman üretim artacak, üretim artınca istihdam artacak, buna paralel olarak gelir ve ihracat artmış olacak."

Bugüne dek MÜSİAD Ankara olarak Başkentin kalkınması adına çok ciddi çalışmalar yürütüldü, sizin Ankara özelinde yeni dönem için planlarınız nelerdir?

Ankara'mız, ülkemizin Başkenti ve gözbebeği... Bu sebeple Ankara'da üretimi ve yatırımı artırmak adına tüm gayretimizle çalışıyoruz. Gerek kendi üyelerimizle, gerekse Ankara'nın bileşenleri olan önde gelen sivil toplum kuruluşları, şirketler, kamu kurumları ile ayrı ayrı çalışmalar yürütüyoruz. Çünkü biliyoruz ki, Ankara'da yatırımı geliştirdiğimiz zaman üretim artacak, üretim artınca istihdam artacak, buna paralel olarak gelir ve ihracat artışı gerçekleşecek. Ankara'nın önünü açmak için ne yapılması gerekiyorsa onu yapmaya çalışıyoruz. Örneğin savunma sanayi sektöründe Ankara çok önemli. Aynı zamanda Ankara bir eğitim şehri, 20'nin üzerinde üniversite bulunuyor. Bu noktada daha önce başladığımız ve devam etmeyi amaçladığımız bir projemiz var. Üniversiteler ile çeşitli protokol anlaşmaları yaptık. Ostim Teknik Üniversitesi ile başladık, Ankara Üniversitesi ile de görüşmelerimiz devam ediyor. Buradaki öğrencilerimizi üretime kazandırma adına çalışmalar yapıyor, istihdama yöneltmeye gayret ediyoruz. Gençlerimizin öğrenimleri devam ederken deneyim kazanmaları, iş hayatına

hazırlanmaları için üyelerimizin işletmelerinde staj görmelerini sağlıyoruz. Protokol yaptığımız üniversitelerin sayılarını da artırmayı hedefliyoruz. Ankara'yı geliştirmek ve kalkındırmak için birçok projemiz oldu, olmaya da devam edecek; yatırımı ve istihdamı artırma adına çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz. Ayrıca sağlık sektörü ve sağlık turizmi adına yapılan çalışmalar da çok önemli. Ankara'mız çok güçlü bir sağlık altyapısına sahip; hastanelerimizin çoğu Avrupa standartlarında olan, akreditasyon sürecini tamamlamış ve kendini kanıtlamış sağlık merkezleri olarak öne çıkıyor. Bunun da bize çok büyük bir getirisi var. Hem sağlık hizmeti almak hem de sağlık turizminden faydalanmak için yurtdışından birçok insan Ankara'yı tercih ediyor. Bu noktada termal turizm, yaşlı turizmi, kırsal turizm gibi pek çok alanda Ankara bir adım öne çıkıyor. Biz bu sektörlerde de Başkentimizin potansiyelini ortaya koyabilmeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda Ankara Valiliği ve Ankara Ticaret Odası (ATO) ile görüşmelerimiz de oldu. Elimizden gelen gayreti göstermeye devam edeceğiz.



Geçtiğimiz yıl tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de başlayan pandemi sürecinden birçok sektör olumsuz etkilendi. Siz pandemide ne gibi tedbirler aldınız? Bu süreçte öne çıkan sektörler hangileri oldu, pandemi dönemi ile ilgili genel bir değerlendirme yapar mısınız?

Pandemi ne yazık ki hiç beklenmedik bir şekilde geldi, kısa sürede bitmesini umut ederken 1 yıl geride kaldı. Bu noktada işletmelerimizin neredeyse yüzde 80'i bu süreçten olumsuz etkilendi. Yüzde 10 civarındaki işletmelerimiz çok fazla bir değişiklik göstermezken, kalan yüzde 10'luk kesim olumlu yönde etkilendi. Olumlu etkilenenler gıda sektörü, savunma sanayinin bazı kolları, üretim,

bilişim gibi sektörler oldu. Görünen o ki pandemi ile yaşamaya alışmak zorundayız; üretimimize, yatırıma devam edeceğiz. Kırsal alandaki sektörlerimiz de öne çıktı. Çünkü insanlar pandemi sürecinde doğanın kıymetini anladı, tabiatla baş başa kalmak istedi, çeşitli arayışlara girdi. Turizmde dahi insanlar doğayla iç içe, sakin destinasyonları tercih etmeye başladı. Doğa turizmi çok ön plana çıktı.

MÜSİAD Ankara olarak önümüzdeki dönem hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Çok sayıda başlamış ve devam edecek projelerimiz yanında yeni projelerimiz olacak. Kısaca bahsetmek gerekirse,

Genç MÜSİAD'ın organize ettiği Uluslararası Öğrenci Akademisi projemiz var. Bu projemize devam ediyor, 7'ncisini gerçekleştiriyoruz ve sayısını artırmayı amaçlıyoruz. Uluslararası yabancı öğrencilerimizin yanı sıra kendi öğrencilerimizin de bulunduğu bir proje tasarlamayı hedefliyoruz, daha önce de bahsettiğim gibi üniversitelerimizle protokoller imzalayarak bu çalışmalar başladık. Daha önce ulusal bazda gerçekleştirdiğimiz Askeri Radar ve Sınır Güvenliği Zirvesi olmuştu, bu yıl 3'üncüsünü yapmayı planlıyoruz, çalışmalarımızı başlattık, ilgili birimlerle görüşmelerimiz sürüyor.

Bu sene Hacettepe Üniversitesi'nin Kongre Merkezi'nde büyük bir katılım ile zirvemizi gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Yine Ankara'ya ve ülkeye katma değer sağlayacağına inandığımız bir projemiz daha var, gıda sektörü ile ilgili bir çalışma yapmayı amaçlıyoruz. Sınırlarımızın güvenliği gibi gıda güvenliği de çok önemli bir konu.

İnsanlarımıza, üyelerimize, gençlerimize dokunmak için projeler tasarlamaya devam edeceğiz. Bunun yanı sıra Ankara'nın Sağlık Serbest Bölgesi olması konusunda da ciddi çalışmalarımız, görüşmelerimiz bulunuyor. Biz buna sağlık sektörünün yanı sıra eğitim sektörünü de kattık. Bu alanlardaki işletmelerimizin vergiden muaf tutulması, SGK muafiyeti vb konularında tüm avantajlardan yararlanması adına birçok öneride bulunduk. Ayrıca bildiğiniz gibi 6 farklı bölge olarak ayrılmış SGK teşvik bölgeleri var ve 5'inci 6'ncı bölge teşviklerden en fazla faydalanan bölgeler oluyor. Ankara'da da metropol ilçe dediğimiz 8 tane ilçe bulunuyor. Biz Ankara'mızın metropol dışında kalan ilçeleri de bu bölgelerden sayılsın, bu imkanlardan faydalansın, yatırım, istihdam ve üretim artsın diye çalışmalar yürütüyoruz.

Eklelemek istedikleriniz...

Çok çalışacağız, üretmeye devam edeceğiz. Bu süreçte olumsuz düşünmeyeceğiz, birbirimize destek olacağız ve hem ülkemize, hem memleketimize hem de insanlarımıza fayda sağlamaya devam edeceğiz.



TÜRKİYE ÇİP KRİZİNDE NE DURUMDA, ÇIKIŞ YOLU VAR MI?



Türkiye'nin çip tasarım evi olma hedefiyle yola çıkan ve Teknopark İstanbul'daki Ar-Ge ofisinde çip tasarımları üzerine çalışmalarını sürdüren Yongatek, dünya genelinde yaşanan çip krizini değerlendirerek ülkemizin bu alanda gelişmesi için önerilerde bulunuyor. Yongatek Genel Müdürü Ali Baran: "Savunma Sanayisinde çip tasarımı noktasında elde ettiğimiz özgüven ve teknolojik gelişmeleri gerçek manada endüstriye aktarabilmek için ülkemizde mutlaka çip tasarım ve üretim yeteneğinin oluşturulması gerektiğine inanıyoruz. Burada öncelikle çip tasarım evlerini oluşturarak ülkemizde bu konuda uzman insan sayısını artırmamız gerekiyor. Bu kapsamda üniversitelerimize de çok önemli görevler düşüyor.

Özellikle çip yazılımlarının geliştirilmesi noktasında akademik çalışmalar bu alanda uzun vadede ülke olarak önemli ilerlemeler kaydetmemizi sağlayacak. Sonrasında da yavaş yavaş yerli tasarlanan çiplerin kullanılması özendirilerek/desteklenerek kısmi de olsa ithalatın önüne geçilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Orta ve uzun vadede mutlaka ülkemizde çip üretim fabrikalarının kurulmasını hedeflemeliyiz." diyor.

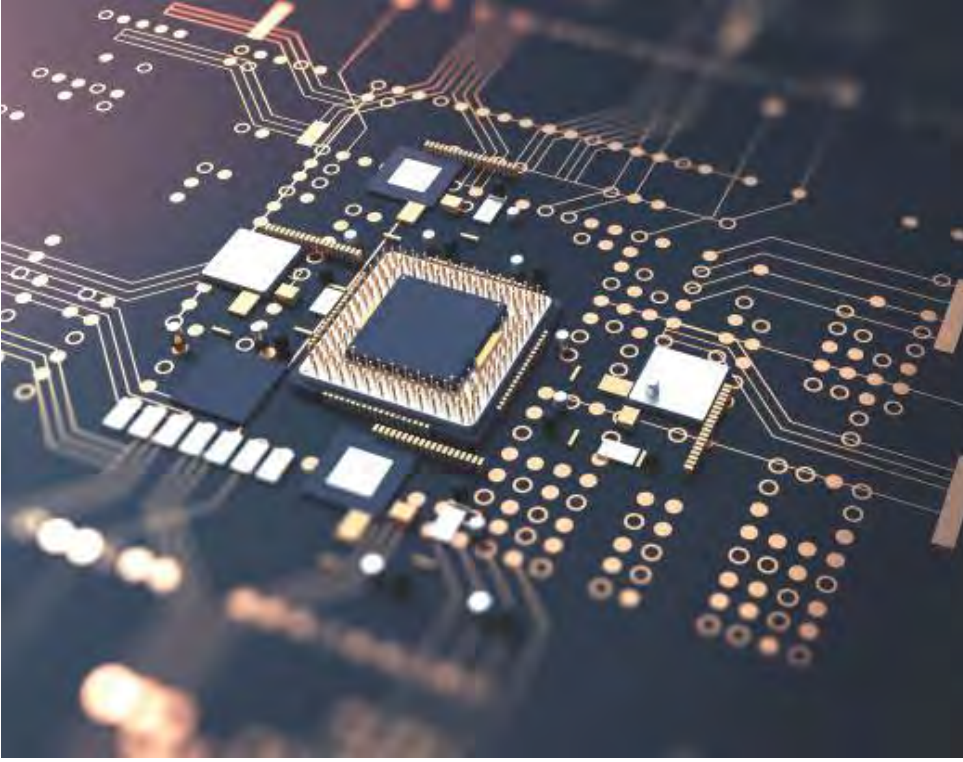
Pandemi sürecinde dünya geneline yayınlan mobilité, uzaktan çalışma ve eğitim gibi konular tablet, bilgisayar, cep telefonu ve benzeri elektronik ürünlere olan talebi katlarken çip krizini de beraberinde getirdi. Uzmanlara göre

aslında çip krizi dijitalleşmede artan yoğunluk nedeniyle zaten bekleniyordu ama pandemi krizi erkene çekti. Keza, çip sektörüne yönelik yapılan araştırmalarda 2023 yılına kadar üretilecek çip sayısının 2019'un 2 katı olacağı öngörülmüyordu. Dünyanın en büyük çip üretim şirketi olan TSMC'nin üretim sayıları da incelendiğinde 2020'de ürettiği çip sayısı bir önceki yıla göre yaklaşık %21 artış gösterdiği görülüyor. Özellikle 5G, Uydu Haberleşmesi, Otomotiv ve IoT sektöründe olan gelişmelerin çiplere olan talebi önümüzdeki yıllarda daha da artırırken çip krizinin derinleşmesine neden olacağı düşünülüyor.

"Ülkeler bundan sonraki süreçte odaklanıp çip sektörüne yönelik yatırımları artırmalı"

Birçok ülkenin ve sektörün etkileneceği bu krizi aşmak için pek çok ülkede farklı uygulamaların hayata geçirildiği görülüyor. ABD'nin TSMC'ye fabrikaları Amerika sınırları içinde kurma şartı getirmesi, Avrupa'nın alternatif çip fabrikaları kurmak için çalışmaları hızlandırması bu önlemlerden bazıları. Ancak uzmanlara göre bu dönemde alınacak kararların pek hızlı uygulanamayacağı da aşikar. Zira çip üretim süreçleri incelendiğinde bir çip üretiminin binlerce adımı ve tedarik zinciri noktasında geçmesi gereken onlarca sınır kapısı bulunuyor. "Ülkelerin bundan sonrasına odaklanarak çip sektörüne yönelik yatırımlarını yoğunlaştırması gerekiyor." diyor

Her ülkede olduğu gibi ülkemizin de yakın zamanda çip krizinde olumsuz etkilenmesi bekleniyor. Çip tedarik süreçlerinin kısa ve uzun vadede uzaması bekleniyor. Bu durum uzun vadede bazı stratejik ürünlere ulaşılmasını engelleyebilir. Özellikle savunma sanayiinde FPGA çiplerinin ve kartlarının temini açısından sıkıntı yaşanabileceği düşünülüyor.

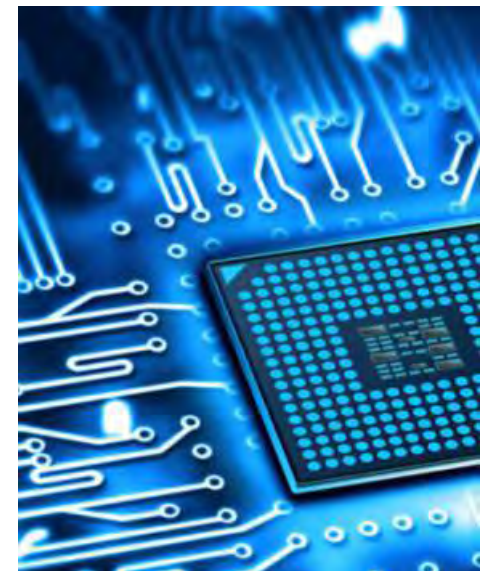


savunma alanında kullanılacak çiplerin yerli teknolojilerle üretilmesi ulusal güvenlik açısından kaçınılmaz bir ihtiyaç olarak öne çıkıyor. Yine aynı şekilde yakın bir zamanda ciddi miktarda yaygınlaşacak olan Uydu Haberleşmesi ve 5G çiplerinin yerli teknolojiyle üretilmesi stratejik olarak ülkemiz için önemli faydalar sağlayacak. Önümüzdeki süreçte bu çipleri kendi üretme ihtimali olmayan ülkelerin teknolojik bağımsızlık hedeflerine ulaşması oldukça zorlaşacak.

Baran: “Her şeyden önce bu yeteneğin Ulusal Güvenlik açısından bir ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Biz de bu alt yapının olması uzun vadede ülkemize tedarik güvenliği sağlayacaktır. Gelişmiş ülkelere bakacak olursak hepsinde bu alt yapının olduğunu görmekteyiz. Biz de bu alt yapıları oluşturmada sürdürülebilir bir kalkınma modeli oluşturamayacağımızın farkına varmalıyız” diyor.

“2022 içerisinde ilk 5G Haberleşmesi çipini üretmeyi planlıyoruz”

YONGATEK'in orta ve uzun vadeli hedeflerinden de bahseden Ali Baran sözlerini şöyle sonlandırıyor: “Görüntü İşleme ve Haberleşme alanında kendi IP ve çiplerimizi tasarlıyoruz. Bu kapsamda yaptığımız çalışmaların neticesinde önümüzdeki günlerde ilk Görüntü İşleme amaçlı SoC mizi [KIRMIK] üretime gönderiyoruz. 2022 içerisinde de ilk 5G Haberleşmesi çipini üretmeyi planlıyoruz. İlk üretilen çipler test çipleri olacak. 2023 sonrasında da tam olarak ticari ürünlere ulaşmayı hedefliyoruz.”



Ali Baran, Yongatek'in Teknopark İstanbul'daki Ar-Ge ofisinde ciddi mesafeler kat ettiğini ve çip tasarımının ilk aşaması olan kendi IP [Intellectual property] lerini oluşturarak ikinci aşama olan SoC [System on Chip] veya ASIC [Application Specific Integrated Circuit] oluşturma aşamasına geldiklerini ifade ediyor.

Türkiye'de Çip Fabrikası Kurulabilir mi?

Yongatek Genel Müdürü Ali Baran'a göre çip fabrikası kurmak ciddi maliyetler gerektiriyor. Bir çip fabrikası ortalama 5-6 milyar dolarlık bir bütçe gerektiriyor. Dolayısıyla bu tip yatırımların ancak devlet eli veya çok büyük yatırımcılarla mümkün olacağı düşünülüyor. Yongatek olarak tasarım evi kurmaya odaklandıklarını ifade eden Baran Türkiye'de çip fabrikası kurulması kararı alınırsa her türlü desteği vermeye hazır olduklarının altını çiziyor. Halihazırda tasarladığı çipleri Malezya ve Tayvan'da ürettiren şirket Türkiye'de bir fabrika kurulması halinde bu üretimleri ülkemize rahatlıkla kaydırabilecek.

Çip Krizinden Ülkemizdeki Teknoloji Üreticileri Nasıl Etkilenecek?

Her ülkede olduğu gibi ülkemizin de yakın zamanda çip krizinde olumsuz etkilenmesi bekleniyor. Çip tedarik süreçlerinin kısa ve uzun vadede uzaması

Çip fabrikası kurmak ciddi maliyetler gerektiriyor. Bir çip fabrikası ortalama 5-6 milyar dolarlık bir bütçe gerektiriyor. Dolayısıyla bu tip yatırımların ancak devlet eli veya çok büyük yatırımcılarla mümkün olacağı düşünülüyor.

bekleniyor. Bu durum uzun vadede bazı stratejik ürünlere ulaşılmasını engelleyebilir. Özellikle savunma sanayiinde FPGA çiplerinin ve kartlarının temini açısından sıkıntı yaşanabileceği düşünülüyor. Buradaki tedarik süreçlerinin daha da uzaması yürüyen birçok projeyi doğrudan etkileyecek gibi duruyor. Bunlarında kritik pek çok teknoloji projesinin takvimlerini aksatabilir.

Çip Üretiminde Yerli Teknoloji Neden Önemli?

Yongatek Genel Müdürü Ali Baran'a göre başta ulusal kimlik kartları, pasaportlar ve

“ÇİP KRİZİ” İKİNCİ EL'DE FİYATLARI ARTIRABİLİR...

Koronavirüsün dünya otomotiv sektörüne etkileri artarak devam ediyor. salgınla birlikte elektroniğe talebin artması ile ortaya çıkan çip krizi büyüterek otomotiv sektöründe de sıkıntı yaratmayı sürdürüyor. Dünyanın önde gelen üreticileri üretim adetlerini düşürdüklerini hatta bazıları da tamamen üretimi durdurduğu bilgisini paylaşıyorlar.

MASFED Genel Sekreteri Niyazi Berktaş, pandemi sebebiyle otomotiv sektöründe küresel ölçekte yaşanan sıkıntılara çip krizinin de eklenmesi ve otomobil markalarının üretimini etkilemesinin ikinci el otomobil fiyatlarını artırabileceğini ifade etti. Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) Genel Sekreteri Niyazi Berktaş, salgın sebebiyle fabrikalarını kapatan otomotiv fabrikalarının hızla üretime başlamasıyla stokta bulunan çiplerin tükendiğini, bu durumun da malzeme sıkıntısına yol açarak araç üretimini sektöre uğrattığını belirtti. Dünya genelindeki otomobil üreticilerinin Mart ayı itibarıyla önlem alarak üretime ara vermeye başladıklarını ifade eden Berktaş “Tüm dünya genelinde yaşanan normalleşme sürecinde otomotiv fabrikalarının hızla üretime başlaması malzemelerde yaşanan stok sorununu da beraberinde getirdi. Yıl boyunca çip tedarik sorununun devam

edebileceğini öngören otomotiv fabrikaları tekrar üretime ara vermek durumunda kalıyor. Sıfır araç üretiminde ve tedarikinde yaşanan bu aksaklıklar ikinci el otomobil fiyatlarına da yansımaya başlayacaktır” diye konuştu. “Önümüzdeki aylarda fiyatlar artabilir” Küresel ölçekte sıfır araç üretiminde yaşanan bu sıkıntıların yanı sıra bankaların uyguladığı yüksek faiz oranları ve dövizin dalgalı seyrinin ikinci el

Hızlı bir yükselişin ardından 2020'nin son ayları itibarıyla düşüşe geçen ve 2021'in ilk çeyreğinde de düşük bir seyir izleyen ikinci el otomobil fiyatlarının faizin yükselmesi, döviz kurunun dalgalı seyri ve pandemi sebebiyle yaşanan çip krizi ile tekrar yükselmesi bekleniyor.



otomobil fiyatlarının yükselmesine sebep olabileceğini söyleyen Berktaş “Pandemi sebebiyle sıfır araçların üretiminde ve tedarik sürecinde yaşanan aksaklıklar ikinci el fiyatlarının yükselmesinde büyük rol oynamıştı. Ancak faiz oranlarının düşmesi ve yılsonuna doğru sıfır araçların gelmesi ile fiyatlarda yüzde 15'e varan bir düşüş yaşanmaya başladı. Şu an ikinci el fiyatları stabil seyrediyor. Fakat önümüzdeki aylarda yaşanabilecek tedarik sıkıntısı, döviz ve faiz oranlarının yüksek oluşu piyasaya yansımaya başlayacaktır. Bu durum henüz fiyatlara yansımamış için araç alacak vatandaşlarımız süreci iyi değerlendirmeli; şimdi araç sahibi olmak için en uygun zamanları yaşıyoruz. Bunun yanı sıra yaz ayları geliyor, vatandaşlarımız tatile, yazlığına, memleketine gitmek isteyecek. Virüsten korunmak için toplu taşıma araçları yerine özel araçların tercih edilmesi de ikinci ele talebi artıracaktır, bunun da fiyatlara yansımaya başlayacaktır.” dedi.



DÜNYANIN MOTOSİKLET VE MODA İKONU VESPA 75 YAŞINDA!

Motosiklet dünyasının ikonik markası Vespa; sahip olduğu yenilikçi yaklaşımı, trend oluşturmadaki öncü kimliği ve her döneme damga vuran ürün yelpazesini geniş kitlelere sevdirmesiyle tarihindeki 75 yılı geride bıraktı.



Üretildiği her dönem kendine has İtalyan stiliyle ve sahip olduğu teknolojiyle fenomen olan Vespa, 75. yaşını da çok özel versiyonlarla kutluyor. Bu kapsamda Vespa; sevilen modelleri Primavera ve GTS'nin tasarım detaylarıyla dikkat çeken 75. yıl versiyonlarını motosiklet severlerle buluşturdu. "Giallo 75. Yıl" adlı özel bir metalik sarıyla hazırlanan yeni seri, Vespa'nın hem mirasını hem de yenilikçi ruhunu yansıtıyor. Versiyonların özellikleri arasında bulunan özel nubuk deriden sele ve çanta, elmas kesim gri jantlar ve krom detaylar, Vespa'nın geçmişten bugüne uzanan estetik çizgisini yansıtıyor. Özel versiyonlarda yer alan 4,3 inç TFT renkli ekran, dijital gösterge paneli ve Vespa MIA akıllı telefon bağlantı sistemi de günümüz kullanıcılarının ihtiyaçlarına cevap veriyor. Vespa 75. yıl versiyonlarıyla birlikte; el dikimi ipek fular, Vespa plaketi, kullanıcı kitabı ve koleksiyon kartpostallarını içeren özel bir kit de hediye ediliyor. Ülkemizde de siparişine başlanıp satışa sunulan ve sınırlı sayıda üretilen 75. yıl versiyonlarla ilgili satış ve fiyat bilgilerine ise "vespa.com.tr" adresinden ve ayrıca sosyal medya kanalları üzerinden ulaşılıyor.

Türkiye'de Doğan Holding'e bağlı Doğan Trend Otomotiv tarafından temsil edilen İtalyan motosiklet stiline ikonik markası Vespa üretildiği her dönem satışa sunulduğu ülkelerde fenomen olan ve bir ulaşım aracı olmasının yanında estetiğiyle sanat dünyasında da ilham

kaynağı oluyor. Vespa, yeni yaşını çok özel bir tasarımla hazırladığı versiyonlarla kutlarken Primavera ve GTS modellerinin özel bir renk, süslemeler ve özel aksesuarlarla hazırlandığı 75. yıl versiyonlarını motosiklet severlerle buluşturdu.

75. Yıla Özel Aksesuarlar ve Özel Hediyeler!

75. yıl özel versiyonlar; Vespa Primavera 50 ve 150 ile Vespa GTS 300 seçeneklerinde hayat bulurken,

"Giallo 75. Yıl" adlı özel bir metalik sarıyla sunuluyor. Bu renk, Vespa'nın motosiklet dünyasına ilk adım attığı 1940'lı yıllarda moda olan tonların çağdaş bir yorumu olarak seride yerini alıyor.





Erol Şahin
EBS Danışmanlık

SEKTÖR RAPORU

Sevgili Otonomi Dergisi okurları merhaba;

Bir tarafta pandeminin ağır şartları bir tarafta ise 2 yılı aşkındır yaşanan ağır ekonomik dalgalanma ticaretin önünü görmesine ve planlama yapmasına ne yazık ki imkan tanımıyor...

2021 yılının geride bıraktığımız ilk 4 aylık döneminde Türkiye'de sıfır otomobil satışları rekor kırsa da, halkın gerçek alım gücünü görmek için 2.el otomobil satışlarına bakmakta yarar var...



TÜRKİYE 2.EL OTOMOTİV PAZARI

	DÖNEM	EBS Danışmanlık Otomotiv dışı her şey...		
		OTOMOBİL	HAFİF TİCARİ ARAÇ	TOPLAM
MART	2021	451.956	139.044	591.000
	2020	501.921	136.786	638.707
	2019	456.674	116.593	573.267
	2018	478.648	124.585	603.233
	2017	466.556	127.869	594.425
MART AYI 2020/2021 DEĞİŞİM		-9,95%	1,65%	-7,47%
OCAK-MART	2021	1.064.434	339.424	1.403.858
	2020	1.742.000	448.541	2.190.541
	2019	1.190.177	320.082	1.510.259
	2018	1.343.436	357.932	1.701.368
	2017	1.201.409	329.884	1.531.293
2020/2021 DEĞİŞİM		-38,90%	-24,33%	-35,91%

İlk çeyrekte Türkiye'de satılan 2.el otomobillerin % 83'ü 5 yaş ve üzeri, % 58'i ise 10 yaş ve üzeri yani eski ve hurda araçlardan oluştu.

Diğer taraftan Türkiye'de Nisan ayında % 121.6 artışla 48 bin 375 adet sıfır otomobil satılırken, ilk 4 ayda satılan sıfır otomobil sayısı ise % 68,6 artarak 204 bin 839 adet oldu. Böylece hem nisan ayı hem de ilk 4 ayın sonunda Türkiye'de rekor sayıda otomobil satılmış oldu. Ancak Türkiye'nin ekonomik durumunu, gelir makasının her gün nasıl açıldığını görmek için sıfır otomobil satışlarından ziyade 2.ele bakmakta fayda var. Çünkü vatandaşın alım gücünü ortaya koyan asıl gerçek 2.el otomobil satışlarında saklı.

OTOMOTİV PAZARINDA DEĞİŞİMLER

NİSAN

EBS Danışmanlık
Otomotiv dair her şey...

CİNS	2021	2020	2019	2018	2017	21/20 Değişim	21/19 Değişim	21/18 Değişim	21/17 Değişim
OTOMOBİL	48.375	21.825	24.416	55.108	57.998	121,65%	98,13%	-12,22%	-16,59%
HAFİF TİCARİ ARAÇ	13.113	4.632	6.555	16.018	17.990	183,10%	100,05%	-18,14%	-27,11%
TOPLAM	61.488	26.457	30.971	71.126	75.988	132,41%	98,53%	-13,55%	-19,08%

OCAK-NİSAN

CİNS	2021	2020	2019	2018	2017	21/20 Değişim	21/19 Değişim	21/18 Değişim	21/17 Değişim
OTOMOBİL	204.839	121.455	93.228	177.418	173.961	68,65%	119,72%	15,46%	17,75%
HAFİF TİCARİ ARAÇ	55.309	29.405	26.212	52.138	58.117	88,09%	111,01%	6,08%	-4,83%
TOPLAM	260.148	150.860	119.440	229.556	232.078	72,44%	117,81%	13,33%	12,10%

*000 Verilerinden yararlanılmıştır

2.el otomobil pazarı Mart ayıyla birlikte üst üste 6'ncı ayını da düşüşle geçirdi. Ekim'de % 13,40, Kasım'da % 32,84, Aralık'ta % 53,37, Ocak'ta % 52,96 ve Şubat'ta % 48,19 gerileyen 2.el otomobil pazarı Mart ayında ise % 9,95 düştü. Mart ayında % 9,95 kayıpla 452 bin adede gerileyen pazar, ilk çeyreği ise % 38,9 kayıpla 1 milyon 64 bin adetle geçti. İlk çeyrekte satılan her sıfır otomobile karşılık 5.3 adet 2.el otomobil satılırken, bu oran 2020'de 11.7, 2021'de ise 14.2'ydi. Mart ayı ile birlikte 2.el pazarındaki daralma azalmıştı,

Nisan ayında ise baz etkisinin de gücü ile pazar büyüme trendine girdi. Ancak nisan sonu itibarı ile başlayan kapanma tüm hesapları değiştirdi.

Otomotiv üretiminde yaşanan yarı iletken tedarik sıkıntısı kısa ve orta vadede araç üretimlerini ve tedarikini sıkıntıya uğratabilecek. Bu durumun 2.el piyasasına olumlu yansıtacağı ise aşikar duruyor. Bu veriler ve geçmiş dönem kayıtları bize Mayıs sonu ve sonrasında pazarda hareketlilik yaşanacağı ve bu yükselişin yıl boyunca süreceğini göstermekte.

Yılın ilk 3 aylık döneminde 10 yaş üzeri hariç en çok tercih edilen yaş grupları ise sırası ile

2017 model %7,15
2016 model %6,6
2015 model %5,7
2012 model %5,2 oldu...

2. Elde Satılan Her 10 Aracın 2'si Renault

İlk 3 ay sonunda 2.elde 1 milyon 64 bin otomobil satılırken, bunun % 20.33'ü yani 216 bin 350 adedi Renault markalı araçlardan oluştu. Renault'u % 18,07 adet ve 192 bin 348 adetle Fiat [Tofaş] takip ederken, Volkswagen ise % 8.96 pay ve 95 bin 353 adetle üçüncü sırada yer aldı. Bu 3 markayı Opel, Ford ve Hyundai takip etti.

Bölgelerde Pazar

Marmara sıfır oto alıyor, Karadeniz 2.ele biniyor; Ocak-Mart döneminde tescil edilen her sıfır otomobile karşılık 5.4 adet 2.el otomobil satılırken, bu bölgelere göre değişiklik gösteriyor. Karadeniz bölgesinde bu oran 9.1'e çıkarken, Akdeniz'de 8.4, İç Anadolu'da ise 8.1 adet olarak gerçekleşti. Yani bu bölgelerde ilk çeyrekte sıfır otomobil satışında daha az büyüme yaşanmış, buna karşı ikinci el satışları artmış. Marmara bölgesine geldiğimizde ise her sıfır otomobile karşı sadece 3.6 adet 2.el satılmış. Bu da bu bölgede sıfır otomobil satışlarının yüksek olduğunu, buna karşı 2.elde hareketliliğin düşük olduğunu gösteriyor...

Satılan Her 100 2. El Otomobilden 58'i 10 Yaş Üzerinde

Türkiye'de 2.el otomobil pazarında yaşanan daralmanın yanı sıra, yaş gruplarının seyri de vatandaşın alım gücünü ortaya koyuyor. İlk çeyrekte satılan 1 milyon 64 bin adet 2.el otomobilin % 82,27'si 5 yaş üzerinde, % 57,51'i ise 10 yaş ve üzerindeki araçlardan oluştu. Yani Türkiye'de her satılan 100 adet 2.el otomobilin 58'i 10 yaş üzerinde oldu.

Aslında bu durumu, "Alım gücünün net göstergesi" olarak tanımlamamız, "Toplumsal büyük bir kısmı geçim derdinde, alabilirse ancak 10 yaş üzeri araç alabiliyor. Olayı komple sıfır araç pazarı olarak görenlerin asıl bu tabloya bakmasında fayda var. Gelir makası her gün daha fazla açılıyor" şeklinde yorumlamamız mümkün...

TÜRKİYE 2.EL OTOMOBİL PAZARI AYLIK SATIŞ ANALİZİ

EBS

Danışmanlık

Otomotiv dair her şey...

TOPLAM	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	
2020	6.477.155	628.765	611.314	501.921	231.977	381.708	773.260	721.519	589.426	647.573	583.983	456.110	349.599
2019	6.227.461	357.926	375.577	456.674	468.217	518.368	399.916	516.730	444.290	586.534	674.379	679.150	749.700
DEĞİŞİM	4,01%	75,67%	62,77%	9,91%	-50,46%	-26,36%	93,36%	39,63%	32,67%	10,41%	-13,40%	-32,84%	-53,37%

BÖLGELER OTOMOBİL PAZARI 2021 YILI SIFIR / 2.EL KARŞILAŞTIRMASI

COĞRAFİ BÖLGE	SIFIR OTOMOBİL SATIŞI	2.EL OTOMOBİL SATIŞI	SIFIR OTOMOBİL BAŞINA SATILAN 2.EL OTOMOBİL
TOPLAM	116.009	612.478	5,3
AKDENİZ BÖLGESİ	10.738	90.095	8,4
EGE BÖLGESİ	12.465	84.260	6,8
MARMARA BÖLGESİ	61.190	208.290	3,4
KARADENİZ BÖLGESİ	6.060	53.226	8,8
İÇ ANADOLU BÖLGESİ	16.643	132.928	8,0
DOĞU ANADOLU BÖLGESİ	3.255	16.289	5,0
GÜNEYDOĞU ANADOLU	5.658	27.390	4,8

EBS Danışmanlık
Otomotiv dair her şey...



BODRUM'DA RALLİ HEYECANI

Karya Otomobil Spor Kulübü tarafından, Bodrum Tanıtım Vakfı (BOTAV) ve Bodrum Belediyesi işbirliği ile düzenlenen 2021 Şevki Gökerman Ralli Kupası ilk yarışı BOTAV Rally Bodrum başarılı bir organizasyon ile tamamlandı.

Spor Toto, Castrol, Evofone, KFC, Oasis Bodrum, Salt Hayat, Rusya - Türkiye İş Konseyi, Azka Otel, Polat Galle Su, TED Bodrum Koleji, Lujo Hotel, Pirelli, Toyscar Bodrum, Power App, Fora Araç Takip, Telsan ve Era Outdoor katkılarıyla düzenlenen ve 316 km. uzunluğundaki ralli, Yalıçtıtlık-Kızılağaç bölgesindeki Rasatçı Faik Fethanoğlu ve Saynur Gelendost etaplarının üçer kez geçilmesinin ardından, TED Bodrum Koleji'ndeki finiş podyumunda düzenlenen ödül töreni ile sona erdi.

Rekor Katılım

Rally Bodrum rekor bir katılıma sahne olarak 81 otomobil ve 162 sporcu ile gerçekleştirildi. 148 kişiden oluşan gönüllü ve federasyon gözetmenlerinden oluşan bir ekip iki gün boyunca yarışın her etabında sportif yeterlilik ve güvenlik için çalıştı. Bu görevliler dışında etkinlikte 100 kişilik Jandarma ekibi, çok sayıda kolluk kuvveti ve yerel yönetim çalışanları görev aldı.

Türkiye'de ilk kez bir kadın ralli direktörü görevlendirildi. Nurdan Akal hem sporcu, hem de uluslararası pek çok organizasyonda görev alan tecrübeli bir yönetici olarak yarışın, sportif olarak Uluslararası standartlara uygun olarak tamamlanmasını sağladı.



Bodrum Belediye Başkanı Ahmet Aras, öncü yarış otomobilinde co-pilot olarak yarış heyecanını yaşadı.

Birinciler Belli Oldu

Yarış BC Vision Motorsport takımından Burak Çukurova-Vedat Bostancı ekibinin birinciliği ile sonuçlandı. Skoda Fabia R5 EVO ile yarışan Çukurova-Bostancı'nın



ardından Castrol Ford Team Türkiye'den Ümit Can Özdemir-Batuhan Memişyazıcı Ford Fiesta R5 ile ikinciliği elde ederken, genel klasman üçüncülüğünü kazanan ekip Evofone Rally Team'den Uğur Soylu-Aras Dinçer oldu. Ulusal şampiyona takip eden sürücüler arasındaki özel klasmanda Kategori 2'de Castrol Ford Team Türkiye'den Ali Türkkan-Onur Aslan, Kategori 3'te Parkur Racing'den Ford Escort MKII ile Üstün Üstünkaya-Kerim Tar, Kategori 1'de de Murat 131 ile Levent Gür-Oytun Albayrak birincilikleri paylaşan isimler oldular. Genel klasmanda ilk 3 sırayı elde eden ekiplerin ödülleri Bodrum Kaymakamı Bekir Yılmaz, Muğla Gençlik Spor İl Müdürü Ömer İlman ve Bodrum Belediye Başkanı Ahmet Aras takdim ettiler.

Şevki Gökerman Ralli Kupası'na ise BC Vision Motorsport takımından İsmet Toktaş-Burak Başlık zafere ulaşarak aynı

Ford Fiesta R2 ile Çağlayan Çelik - Efe Ersoy Kategori 2 ve Fiat Palio ile Cem Doğrular- Erdal Oral da Kategori 1'de birincilik ödülleri sahipleri oldular. Bu ödülleri de, TOSFED Başkanı Eren Üçlertoprağı ile Şevki Gökerman'ın eşi Duygu Gökerman, kızları Zeynep Gökerman Yıldızhan ve Ayşenur Gökerman verdiler.



zamanda Pirelli'den 4 adet asfalt yarış lastiği ödülünün sahibi oldu. Mitsubishi Lancer EVO IX ile Ayhan Germirli-Mustafa Nazik ikinciliğin sahibi olurken, Castrol Ford Team Türkiye'den Emrah Ali Başı - Gürkal Menderes de Ford Fiesta ST ile üçüncülüğü kazandı. Toktaş Kategori 4'te, Başı Kategori 3'te birinciliğe de uzanırken, Castrol Ford Team Türkiye'den



SAHTE KRİPTO PARA BORSALARINA DİKKAT!

En Yaygın 5 Kripto Para Dolandırıcılığına Karşı Yatırımcılar Neler Yapmalı?

Türkiye'de son zamanlarda kripto para borsalarıyla ilgili mağduriyetlerin artması, kripto para birimlerine yönelik dolandırıcılıklara karşı temkinli olunması gerektiğini hatırlattı. Saadet zincirlerinden sahte kripto borsalara kadar kullanıcıları hem geleneksel hem de kripto para birimlerine özgü dolandırıcılıklara karşı uyararak Bitdefender Türkiye Genel Müdürü Barbaros Akkoyunlu, 5 yaygın kripto para birimi dolandırıcılığını ve korunma yöntemlerini sıralıyor.



Türkiye'de son zamanlarda kripto para borsalarıyla ilgili mağduriyetlerin artması, kripto para birimlerine yönelik dolandırıcılıklara karşı temkinli olunması gerektiğini hatırlattı. Günümüz dünyasında, kripto para birimlerinin dolandırıcılar için inanılmaz derecede değerli bir varlıktır. Para transferinin kolaylığı ve izinin sürülememesi dolayısıyla bir işlem yapıldıktan sonra onu geri döndürmek neredeyse imkansızdır. Kullanıcıları hem geleneksel hem de kripto para birimlerine özgü dolandırıcılıklara karşı uyararak Bitdefender Türkiye Genel Müdürü

Barbaros Akkoyunlu, 5 yaygın kripto para birimi dolandırıcılığını ve korunma yöntemlerini sıralıyor.

1. Sosyal Medya Hediye Dolandırıcılığı:

Sosyal medya mecralarında etkileşimi yüksek bir gönderiye verilen yanıtlarda birilerinin kripto para hediyesi verdiğini bu aralar sık sık görebilirsiniz. Bu kişilere sadece belirli bir oranda kripto para gönderirseniz, size bu miktarın 10 katını geri göndereceklerine söz verirler. Gerçek olamayacak kadar cazip görünen bu teklifler büyük oranda gerçek değildir. Sosyal medyada bu tür mesajlara karşı

dikkatli olmalısınız. Bu teklifler hesapları hacklendiği için bildiğiniz ve sevdiğiniz hesaplardan gelebilir. Söz konusu hesaplara cömertliklerinden dolayı teşekkür eden düzinelerce yanıt ise sadece sahte hesaplar veya hediye dolandırıcılığının bir parçası olarak kullanılan botlardır.

2. Sahte Kripto Para Borsaları: Daha önce Güney Koreli finans yetkilileri ve yerel Bitcoin topluluğu, en sinsi Bitcoin dolandırıcılıklarından BitKRX adı verilen sahte bir borsayı açığa çıkarmıştı. Sahte borsa, kendisini ülkedeki en büyük ticaret



platformunun bir parçası olarak sunmuş ve insanların paralarını almıştı. Sahte kripto para borsaları, meşru bir takas platformu gibi davranarak, kullanıcıları daha fazla yatırım yapmak için taciz etmek veya kripto paralara yeniden erişim elde etmek için gizli ücretler talep etmek gibi dolandırıcılık taktiklerine girerek veya sadece kullanıcıların kripto paralarını tamamen çalmak suretiyle potansiyel kurbanları dolandırıyor. Bu tür kripto para sahtekarlığından kaçınmak için popüler, tanınmış borsalara ve forumlarına bağlı kalın, böylece sahtekarlıklarla ilgili haberleri hızlı bir şekilde alabilirsiniz.

Sosyal medya mecralarında kripto para hediyesi verildiğini, bu kişilere sadece belirli bir oranda kripto para gönderdiğinizde size bu miktarın 10 katını geri gönderecekleri vaad eden paylaşımlar görebilirsiniz. Oldukça cazip görünen bu teklifler hesapları hacklendiği için bildiğiniz ve sevdiğiniz hesaplardan gelebilir. Sosyal medyada bu tür mesajlara karşı dikkatli olmalısınız.

Sahte kripto para borsaları, meşru bir takas platformu gibi davranarak, kullanıcıları daha fazla yatırım yapmak için taciz etmek veya kripto paralara yeniden erişim elde etmek için gizli ücretler talep etmek gibi dolandırıcılık taktiklerine girerek veya sadece kullanıcıların kripto paralarını tamamen çalmak suretiyle potansiyel kurbanları dolandırıyor.



Kripto para sistemleri oldukça gelişmiş bir teknoloji olsa da ne yazık ki bu alanda da birçok sahtecilik bulunuyor. Konuyla ilgili uzmanlardan destek almak mağduriyetleri azaltacaktır.

3. Saadet Zinciri ya da Ponziler: Ponzi sistemler oldukça eski dolandırıcılık yöntemleridir ve ülkemizde de çeşitli zaman aralıklarıyla ortaya çıkmıştır. Bu sistemlerde kullanıcıların platforma yeni üye getirmeleri istenir ve her üye karşılığında ödeme vaad edilir. Tabii bu durum yasal olmadığı için sistem, çeşitli ürünlerin satışı ile desteklenerek yapılır. Şimdilerde ise dolandırıcılar bu dolandırıcılık yönteminde, Türk Lirası yerine çeşitli kripto paraları kullanıyorlar. Eğer sadece belirli bir kripto para topluluğunun oluşturduğu bir oluşumun içine dahil ediliyorsanız muhtemelen ponzi ya da saadet zinciriyle karşı karşıyasınız demektir. Sizden üye getirmeniz ya da daha yüksek bir meblağ kazanmak için ödeme yapmanız istenirse direkt uzaklaşmanız gerekiyor.

4. Sahte Mobil Uygulamalar: Dikkatli olmazsanız, sahte uygulamalardaki uyarı işaretlerini gözden kaçırmak kolaydır. Tipik olarak, bu dolandırıcılıklar kullanıcıları, bazıları popüler olanları taklit eden kötü amaçlı uygulamaları indirmeye yönlendirir. Kullanıcı kötü amaçlı bir uygulama yüklediğinde, her şey istendiği gibi çalışıyor gibi görünebilir ancak bu uygulamalar, kripto para birimlerinizi çalmak için özel olarak tasarlanmıştır. Kötü amaçlı uygulamalar olmasına rağmen, bazıları Apple Store veya Google Play Store'da üst sıralarda yer alabilir ve bu onlara meşruiyet havası verir. Sahte uygulamalardan kaçınmak için, yalnızca resmi web sitesinden veya güvenilir bir kaynak tarafından verilen bir bağlantıdan indirmelisiniz ve muhakkak ödüllü bir güvenlik çözümü kullanmalısınız.

5. Kimlik Avı ve Oltalama: Kripto paralar konusunda çok yeni olanlar bile daha önce kimlik avı saldırısına maruz kalmıştır. Tipik olarak, dolandırıcıların mağdurlardan kişisel verileri çalmak için

bir kişi veya şirketi taklit etmesini içerir. Telefon, e-posta, sahte web siteleri veya mesajlaşma uygulamaları gibi birçok ortamda gerçekleşebilir. Mesajlaşma uygulamaları dolandırıcılığı özellikle kripto para birimi dolandırıcılıklarında yaygındır. Örneğin kripto para borsası hesabınızda bir sorun olduğunu bildiren

Sahte uygulamalardaki uyarı işaretlerine dikkat etmek gerek. Kullanıcı kötü amaçlı bir uygulama yüklediğinde, her şey istendiği gibi çalışıyor gibi görünebilir ancak bu uygulamalar, kripto para birimlerinizi çalmak için özel olarak tasarlanmıştır. Sahte uygulamalardan kaçınmak için, yalnızca resmi web sitesinden veya güvenilir bir kaynak tarafından verilen bir bağlantıdan indirmelisiniz ve muhakkak ödüllü bir güvenlik çözümü kullanmalısınız.

e-postalar alabilirsiniz, bu da sorunu çözmek için bir bağlantıyı izlemenizi gerektirir. Bu bağlantı, sizden oturum açmanızı isteyen sahte bir web sitesine yönlendirilecektir ve bu site orijinaline oldukça benzer. Bu şekilde, saldırgan kimlik bilgilerinizi ve muhtemelen kripto para birimlerinizi çalacaktır. Size gelen maillerdeki bağlantılara tıklamadan resmi siteler üzerinden işlem yapmanız ve temkinli yaklaşmanız gerekir.



BELGESİZ ESNAF KALMAYACAK

MASFED MYM bugüne kadar 22 bin adaya sınav yaptı, 17 bin kişi belgesini aldı.

Motorlu araç alım satım mesleğinde nitelikli hizmet anlayışı ve uluslararası rekabet gücünü artırmayı hedef edinen Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED), yenilikleri ve çağın gereklerini yakından takip ederek, ilgili Kamu ve meslek kuruluşlarının temsilcileriyle birlikte hareket ederek gerekli yasal düzenlemelerin gerçekleşmesine öncülük etmeyi sürdürüyor.

Toplumsal hayatın her alanında ihtiyaç duyulan mesleklerde olduğu gibi; bilgi ve becerilerin eğitimle birlikte hizmetlerin toplumun taleplerine cevap verebilmek için, 5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu [MYK] Kanunu ile anılan Kanun uyarınca çıkartılan 19/10/2015 tarihli ve 29507 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan Ulusal Meslek Standartlarının ve Ulusal Yeterliliklerinin Hazırlanması Hakkında Yönetmelik Kurumu Sektör Komitelerinin Kuruluş, Görev, Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre, 28 Temmuz 2016 Tarihinde MYK ile imzalanan protokol çerçevesinde otomotiv ticaretine çeşitli düzenlemeler getirmek ve çalışanların hizmet standartlarını belirlemek amacıyla MASFED tarafından 2 Ulusal Yeterlilik hazırlandı. Sektördeki ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak değerlendirildi ve MYK Ticaret Sektör Komitesi tarafından incelendikten sonra MYK Yönetim Kurulunca onaylandı.



MASFED Mesleki Yeterlilik Merkezi [MASFED MYM], TS EN ISO/17024:2012 standardı, Mesleki Yeterlilik Kurumu ve Türk Akreditasyon Kurumunun rehberlerine göre hazırladığı sistem ile Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Danışmanı Seviye 4 ve Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu Seviye 5 MYK Ulusal Yeterlilikleri kapsamında sınav ve belgelendirme faaliyetleri göstermektedir.

Sınav Sistemi

Adayların mesleki yeterlilik belgesi alabilmesi için zorunlu olan yeterlilik birimlerinin teorik ve performans sınavlarının tamamından başarılı olması gerekiyor.

Belgelendirme kararı; MYK Ulusal Yeterliliğindeki tanımlanan başarı durumu göz önünde bulundurularak alınıyor ve



belgelendirme kararının ardından belge almaya hak kazanan kişiler www.masfedmym.com sitesinde yayınlanıyor. Aynı zamanda belgelendirme kararı sonuçları MYK' ya bildiriliyor.

Başarılı olan adaylar için MYK' den yetki alınmasından sonraki işlemlerde MYK Yönetim Kurulu tarafından onaylanan formatta MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi MYK tarafından hazırlanıyor. Yönetim Kurulu Başkanı tarafından imzalanarak adaylara kargo, posta veya elden iletiliyor. Belge tesliminde Belge Kullanım Sözleşmesi imzalanıyor.

Bugüne Kadar 22 Bin Aday Sınav Yapıldı

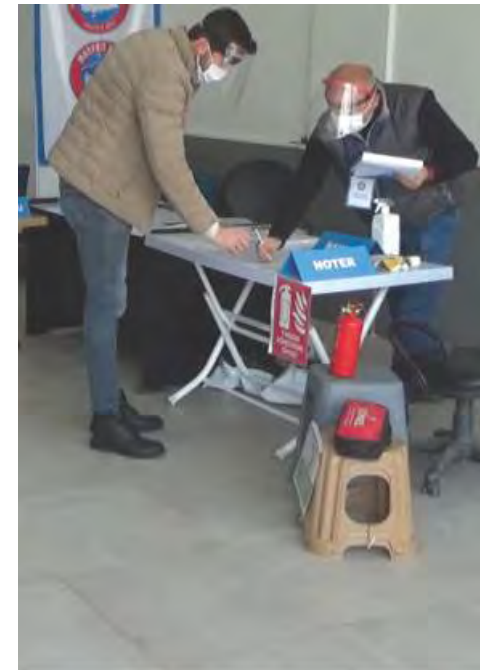
MASFED MYM, bu zamana kadar ilgili ulusal yeterlilikler kapsamında Türkiye çapında en fazla adaya sınav gerçekleştirmiş belgelendirme kuruluşu oldu. Bugüne kadar sabit ve gezici sınav merkezi olarak toplamı 181 farklı lokasyonda ve 55 ayrı ilde mesleki



yeterlilik sınavları gerçekleştirildi. Bu sınavlara yaklaşık olarak 22 bin aday katılım gösterdi, girdiği sınavlardan başarılı olan yaklaşık 17 bin adaya da mesleki yeterlilik belgeleri teslim edildi.

MASFED MYM yetkililerinin verdiği bilgiye göre yakın bir tarihte 5 yeni ulusal yeterlilikte daha mesleki yeterlilik sınavları gerçekleştirilmesi planlanıyor. Sınav yapmaya başlanması hedeflenen söz konusu yeni yeterlilikler, ulaştırma sektörü ve yine ticaret sektörüne ait olacak.

Yetkililer, İkinci El Motorlu Kara Taşıt ticaretiyle iştigal eden esnafın ve işletmelerin İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik ile zorunlu kılınan Yetki Belgesini alması gerektiğinin altını çizirken, yetki belgelerini alabilmeleri için belirlenen şartların başında işletme sorumluları ve çalışanlarının ilgili Mesleki Yeterlilik belgesine sahip olmaları gerektiğini belirtiyor.





TÜĞİAD ANKARA'DA YENİ DÖNEM

11. Dönem'de güven tazaleyen Zafer Yıldırım ve yönetim kurulu üyeleri ilk olarak Ata'yı ziyaret etti



35 yıldır faaliyetlerini sürdüren, ülke genelinde 800'ü aşkın üyesi bulunan, 60'ın üzerinde sektörü temsil eden ve Türkiye'deki ilk ulusal ve uluslararası genç iş insanları derneği olan TÜĞİAD'ın 11'inci Dönem Ankara Şubesi Başkanı tekrar Zafer Yıldırım oldu. Yıldırım ve yönetim kurulu üyeleri, yeni dönemde ilk ziyaretlerini Anıtkabir'e gerçekleştirdi.

Şube adına Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün mozelesine çelenk koyan Yıldırım, buradaki saygı duruşunun ardından Misak-ı Milli Kulesi'ne geçerek Anıtkabir Özel Defteri'ni imzaladı. Yeni dönem faaliyetlerine Anıtkabir'i ziyaret ederek başladıklarını, ilk olarak Ata'nın huzuruna çıktıklarını ifade eden Yıldırım, Anıtkabir Özel Defteri'ne duygularını aktardı:

"Bizlere, Cumhuriyetimizin, hukukun üstünlüğü, demokrasi, iktisadi büyüme ve çağdaşlık yönünde ilerlemesinin vazgeçilmez bir zorunluluk olduğuna inanmayı öğrettiniz. Öğrettikleriniz ve vasiyet ettikleriniz, geçmişte, bugünde ve

gelecekte her zaman aklımızda ve yüreğimizde var olarak bizlere rehberlik etmiştir ve edecektir.

İlke ve devrimleriniz yolumuza her daim ışık tutmaya devam edecektir. Bizlere armağan ettiğiniz bu aziz vatani ve toprakları korumak en büyük görevimiz.

Milli ve manevi varlığımızı oluşturan kadim medeniyet birikimimizi muhafaza ederek milletimizin menfaatleri için çalışacağımıza, Türkiye Cumhuriyeti'nin bölünmez bütünlüğünü koruyacağımıza huzurunuzda ant içiyoruz."

Yıldırım: " Şimdi yeni bir sayfa açıyor ve ilk günkü heyecanla yola çıkıyoruz. Bu süreçte gayretli çalışmalarıyla yanımızda olan TÜGİAD ailesine teşekkür ediyorum. Ankara'nın ticari hayatına katkı sunmak ve ülke ekonomisine katma değer sağlamak her zaman öncelikli hedefimiz olacak."



Yeni Dönemin İlk Toplantısı Gerçekleşti

Anıtkabir ziyaretinin ardından Kaşibeyaz'da programlarına devam eden Yıldırım ve yönetim kurulu üyeleri, öğle yemeğinin ardından dönemin ilk toplantısını yaparak önümüzdeki süreçte gerçekleştirilecek faaliyetleri istişare etti. Toplantıda konuşan Yıldırım TÜGİAD Ankara adını daha üst noktalara taşımak için azimle çalışacaklarını belirterek " Şimdi yeni bir sayfa açıyor ve ilk günkü

heyecanla yola çıkıyoruz. Bu süreçte gayretli çalışmalarıyla yanımızda olan TÜGİAD ailesine teşekkür ediyorum. Ankara'nın ticari hayatına katkı sunmak ve ülke ekonomisine katma değer sağlamak her zaman öncelikli hedefimiz olacak. Ortak aklın, azmin ve dostluğun bir arada olacağı 11. Dönem yönetim kurulumuz öncelikle TÜGİAD ailesine sonrasında ise tüm Ankara sivil toplum hayatına hayırlı olsun" diye konuştu.





“OTONOMİ” MARKASINA GÜN GEÇTİKÇE TALEP ARTIYOR

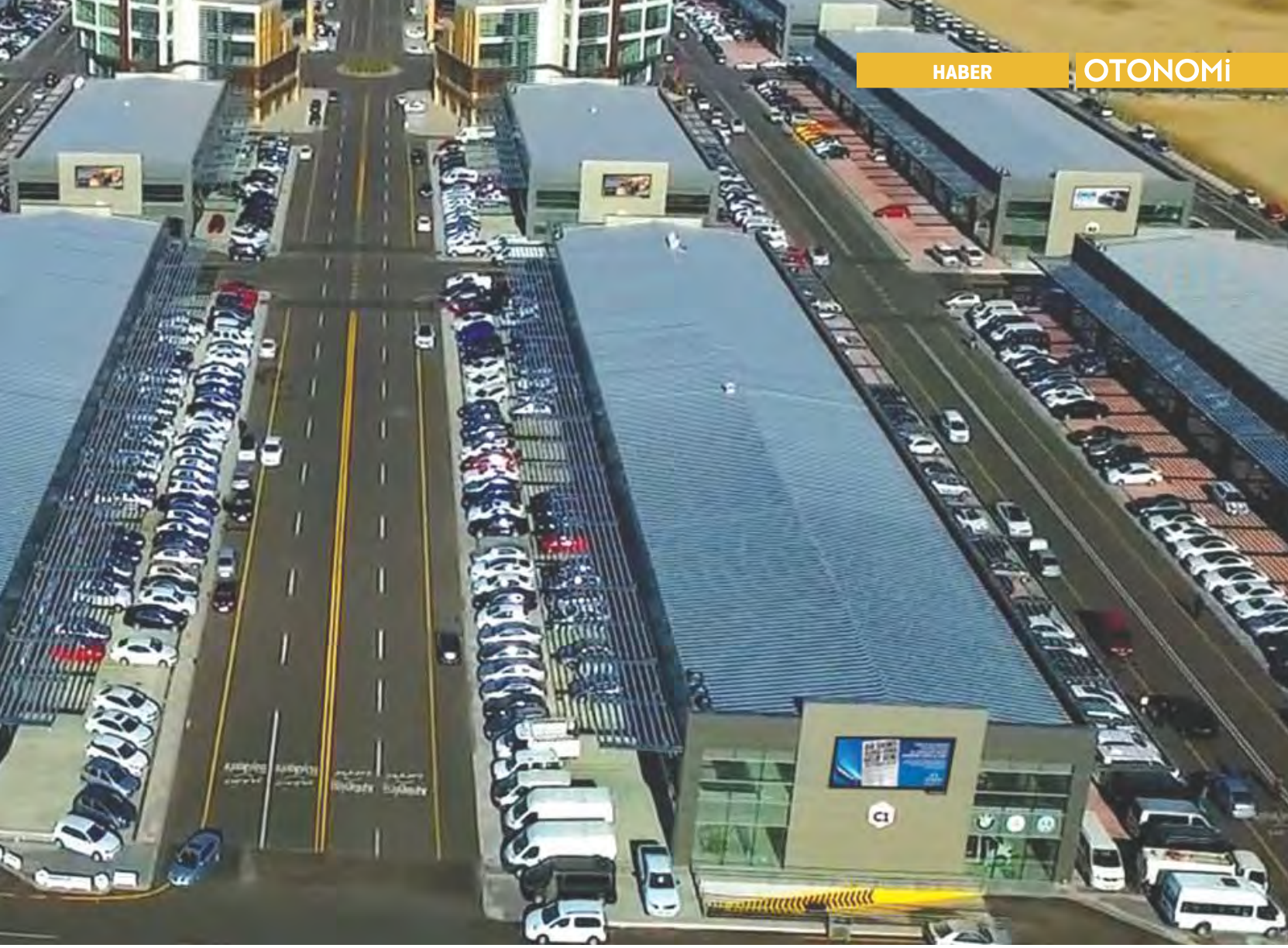
Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi olan ve otomotiv sektörünün kalbi haline gelen Otonomi, her geçen gün büyümesini sürdürüyor.

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 büyümesini sürdürüyor. Otomotiv firmalarını kurumsal bir çatı altında bir araya getiren ve alıcıların güvenle alışveriş yapmalarına olanak sağlayan Otonomi markası, Türkiye'nin dört bir yanından takdir ve beğeni görmeye 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.*

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.

Konu ile ilgili bilgi veren Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) ve Otonomi Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, Türkiye genelinde Otonomi markasını ve bu yapının işleyişini örnek alan projelerin arttığını, markanın dernek başkanlarından ve meslek erbablarından gördüğü talebin gün geçtikçe yükseldiğini söyledi. İstanbul, Denizli, Erzurum, Van, Hatay, Adıyaman, Aydın, Mersin, Sakarya, Çorum başta olmak üzere diğer illerde de



Otonomi ismiyle sitelerin açıldığına ve açılması planlanan çok fazla proje olduğuna dikkat çeken 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. 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.”

Otonomi’nin kurulduğu günden bu yana hem tüketicilerin hem de satıcıların haklarını koruyan, yaşanabilecek olası sorunları ortadan kaldıran, en ufak bir sıkıntıda anında çözüm üretebilen bir yapıya sahip olduğunu ifade eden Erkoç, “Öncelikle Otonomi’nin bir anayasası var, bu sayede tüketiciler güvenle alışveriş yapma imkanı bulabiliyorlar. Tıpkı AVM’lerde olduğu gibi burada da profesyonel bir yönetim ve yönetime bağlı, alanında uzman ekipler her konuda yardımcı olabilmek adına görevlerini layıkıyla yerine getiriyorlar. Bu sayede Otonomi markasıyla açılan otomobil merkezleri de profesyonel bir kimlik kazanmış oluyor” dedi.

Otonomi’nin mevcutta ya da yeni hayata geçecek olan oto ticaret merkezleri tarafından model olarak almasından duydukları memnuniyeti dile getiren Erkoç, uygun kriterleri sağlayan merkezlere her türlü desteği verdiklerini belirtti.

AYDIN ERKOÇ

Otonomi’nin bir anayasası var, bu sayede tüketiciler güvenle alışveriş yapma imkanı bulabiliyorlar. Tıpkı AVM’lerde olduğu gibi burada da profesyonel bir yönetim ve yönetime bağlı, alanında uzman ekipler her konuda yardımcı olabilmek adına görevlerini layıkıyla yerine getiriyorlar. Bu sayede Otonomi markasıyla açılan otomobil merkezleri de profesyonel bir kimlik kazanmış oluyor. ■■■■■

“GODZILLA” LAKAPLI NISSAN GTR KARANLIĞA ADIM ATIYOR

Japon otomobil üreticisi Nissan, son birkaç yıldır sadece dedikodularda kalan GT-R modelinin üretiminin durdurulmasına ilişkin sessiz kaldı. Bunun üzerine 2022 Nissan GT-R Nismo'nun tanıtımını yapan firma bir efsanenin daha sonunun geldiği sinyalini verdi. Aynı anma töreni 2005 yılında Nissan Skyline GT-R için de yapılmıştı.

Enes KILINÇ
Kocaeli Üniversitesi
Otomotiv Mühendisliği



Uzun zamandır ekonomik açıdan problemler yaşayan Nissan, koronavirüs salgını dolayısıyla bir darbe daha almış oldu. Bunun sonucu olarak firma mali açıdan yaşadığı problemleri gidermek adına farklı kararlar almak durumunda kaldı.

Nissan GT-R modelinin fikir sahibi ve Nissan'ın eski CEO'su olan Lübnan asıllı Carlos Ghosn, önceki yıllarda yolsuzluk iddiaları üzerine Japonya'da tutulduğu ev hapsinden kaçma olaylarıyla skandal olmuştu. Nissan Motors, Carlos Ghosn'un tutuklanmasının ardından karar merciinde problemler yaşadı ve firma maddi olarak çıkmaz bir yola sürüklendi.

Bunun üzerine Japon firma İspanya'daki fabrikasını kapattı ve ardından halen üretilmekte olan birkaç modelin üretimini durdurdu ve ne yazık ki bu modellerin arasında GT-R'in de olacağı öngörülüyor.

Köklü ve efsanevi geçmişe sahip olan bu modelin geçmişi de bir hayli ilgi çekici...

İlk GT-R modeli – C10 Skyline

C10 kasa kodlu Skyline, 1968 yılında Nissan markası adı altında satışa sunuldu. Bunun üzerine 1970 yılında iki kapılı coupé modeli de yollardaki yerini aldı. Sportif modelleri olan 2000GT ve 2000GT-X, 2.0L sıralı altı motora sahipti.

İlk Skyline GT-R 1969 yılında tanıtıldı ve bu otomobilde Prince'in yarış aracında kullanılan 2.0L 160 beygirlik sıralı altı silindir motor bulunmaktaydı. Bu araç GT-R tutkunları tarafından “Hakosuka” olarak isimlendirildi.

Gerçek bir canavar... Skyline “Godzilla” R32...

Uzun yıllar süren GT-R hasretini en sonunda R32 modeli ile gidermeyi başaran Nissan, yalnızca iki kapılı coupé ve dört kapılı sedan modelleri ile otomotiv

alanında yeni bir çağın öncüsü oldu. RB serisi sıralı 6 silindirli motor ile donatılan bu otomobilde aynı zamanda dört tekerden yönlendirme sistemi de bulunmaktaydı.

GT-R Modeli

GT-R modeli 16 yıl aradan sonra R32 nesli ile tekrar döndü ve bu otomobil daha büyük bir radyatör, frenler ve yeni bir kaputa sahipti. 2.6 Litrelik çift turboşarjlı RB26DETT motor bulunmaktaydı ve bu motorun ürettiği 330 beygir 90'lı yıllarda imzalanan centilmenlik anlaşması sebebiyle 280 beygire düşürülmüştü.

R32 GT-R , 1989-1993 yılları arasında JTCC'de bulunan 29 yarışın da 29'unu kazanarak üst düzey öldürme gücüne sahip Japon mitolojik karakteri olan “Godzilla” lakabına layık görüldü...



Gelişim devam ediyor...

Nissan, R32 Skyline modelinin bu popülaritesini devam ettirmek adına 1993-1998 yılları arasında R33 modelini üretti. Önceki nesile kıyasla daha ağır olan bu araç yine coupé ve sedan gövdelere sahipti. Yeni modelde kullanılan yolcu hava yastığı ve iç çarpışma çubukları sayesinde 5.5 üzerinden 3.8 derece ile önceki serilere göre çok daha güvenli bir araç olmuştu. Üretilen tüm modellerinde RB serisi motorlar kullanılmış olup bazı modellerde de geliştirilmiş dört tekerden yönlendirme sistemi olan HICAS sistemi bulunmaktaydı.



Uygun Fiyatlı Süperspor – Nissan GT-R

2007 yılına gelindiğinde ise Nissan, 2002 yılında son bulan Skyline serisini düşük maliyetli bir spor otomobille sürdürme kararı aldı ve uzun gelişim sürecinin

ardından ilk defa 2007 yılında Nissan GT-R modelini piyasaya sürdü. Bu otomobil Nissan Skyline GT-R'in halefi oldu ancak Skyline serisinden çıkmıştı. Bu araç zamanında üretilen çoğu süperspor otomobili geride bırakarak yollarda ve pistlerde bir ikon haline gelmeyi başardı.

100.000\$'lık fiyatıyla o dönemdeki Porsche, Ferrari, Lamborghini gibi markaların uçuk fiyatlı otomobillerinden çok daha kullanışlıydı ve bu sayede piyasada uzun süre tutunmayı başardı. 2015 yılına gelindiğinde ise Nissan, Nismo efsanesini yaşatmak için Nissan GT-R Nismo modelini üretti ve bu otomobilde güçlenmiş bir motor, yeni süspansiyonlar, gelişmiş fren diskleri ve aerodinamik güncellemeler bulunmaktaydı.

2017 yılına gelindiğinde ise otomobilin görünümü baştan aşağı değişti ve 2007'den kalma modern klasik görüntü yerine gerçek bir süperspor otomobil

görüntüsünü aldı ancak fazla gelişmeyen güç ünitesi, şanzıman ve diğer komponentler bu modelin sonunun yaklaştığının sinyalini bizlere vermiş oldu.

Fiyatı her yıl artsa da teknik olarak gelişim gösteremeyen bu otomobil diğer spor otomobil üreticilerinin gerisinde kaldı ve talep bir hayli azaldı. Bu nedenle Nissan 2022 yılında GT-R modelinin üretimini sonlandırmayı planlıyor. Geçtiğimiz aylarda yapılan lansmanda üretilmesi planlanan 2022 Nissan GT-R Nismo'nun tanıtımını yaptı ve bu açıkça bir efsanenin daha sonunun geldiğini işaret ediyor.

Bu karar gelecekte GT-R sahibi olmak isteyen birçok otomobil tutkununu içten içe üzse de yakın gelecekte otomobillerin hibrit ve elektrikli olacağı gerçeği değişmiyor...



SOSYAL MESAFELİ TATİLİN VAZGEÇİLMEZİ: KİRALIK ARAÇ

Pandemi sürecinde bulaş riskinin getirdiği çekinceler, ulaşımda toplu taşıma yerine kiralık araçları öne çıkardı. Araç kiralamanın yaz aylarıyla birlikte daha da ivme kazanması beklenirken, yerli araç kiralama şirketi TurMobil'in Yönetim Kurulu Başkanı Turan Mutlu, "Kiralık araçlar yalnızca şehir içi ulaşımın değil, sosyal mesafeli tatil planlarının da parçası haline geldi" dedi.



Kiralık araçlar sosyal mesafeli tatil planlarının parçası haline geldi; artık İzole tatile izole araç dönemi başlıyor, kiralık karavan, yat ve katamaranlar da revaçta...

Pandemi sürecinde sosyal hayatın en çok etkilenen alanlarından biri ulaşım oldu. Bulaş riski nedeniyle toplu taşımaya mesafeli yaklaşıırken, döviz kurundaki dalgalanmalar nedeniyle sıfır ve ikinci el araçların maliyetini karşılamakta zorlananlar araç kiralamaya yöneldi. Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği ve araştırma şirketi Nielsen işbirliğiyle hazırlanan bir rapora göre, 2020 yılında 39,6 milyar TL büyüklüğe ulaşan sektör, filosuna son bir yılda 57 bin 500 yeni araç kattı. Özellikle 2021 itibarıyla daha da yaygınlaşan araç kiralamanın yaz aylarının yaklaşmasıyla ciddi bir ivme kazanacağı öngörülmüyor.



Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan araç, karavan, transfer ve tekne kiralama şirketi TurMobil'in Yönetim Kurulu Başkanı Turan Mutlu, "Kiralık araçlar yalnızca şehir içi ulaşımın değil, sosyal mesafeli tatil planlarının da parçası haline geldi. Seyahat kısıtlamaları nedeniyle tatil rotaları yurt dışından yurt içine çevrilirken, uçak ve otobüs gibi toplu taşıma araçlarının yerini de kiralık araçlar ve VIP araçlar ile transferler alıyor" dedi.

"Kiralık karavan, transfer ve katamaranlara ilgi arttı"

Yeni normalin trendleri arasında yer alan izole tatilin, araç kiralama alışkanlıklarını da etkilediğini belirten Turan Mutlu, "Kalabalıktan uzak ve izole alanlarda, sevdikleriyle birlikte belirleyecekleri lokasyonlarda tatil yapmak, geçtiğimiz yılın yaz aylarından bu yana tatilcilerin öncelikli tercihi. Üstelik bu eğilim, henüz pandemiyle yaşama sürecinde olduğumuz bir dönemde ivme kazandı. Şimdi ise bir yılı aşkın süredir tedbirlerle yaşamaya alışmış ve virüsten kendimizi nasıl koruyacağımızı daha iyi öğrenmiş durumdayız. Bu sebeple izole bir tatile önceki yıldan çok daha geniş bir kitlenin yöneleceğini söyleyebiliriz. Öte yandan kiralık araç tercihleri de çeşitleniyor.



İnsanlar uzun süre evlerinde kaldıklarından, doğayla iç içe olabilecekleri planlar yapıyor. Bu da özellikle karavan, tekne ve katamaran kiralamaya olan ilgiyi artırıyor. Bunun yanında online olarak rezervasyon hizmeti sunduğumuz VIP araçlar ile transfer hizmetine olan taleplerin de pandemi döneminde de ciddi bir ivmelenme yaşadığını söyleyebiliriz." diye konuştu.

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği ve araştırma şirketi Nielsen işbirliğiyle hazırlanan bir rapora göre, 2020 yılında 39,6 milyar TL büyüklüğe ulaşan sektör, filosuna son bir yılda 57 bin 500 yeni araç kattı.

"Tüm ulaşım çözümlerini ilk kez tek çatıda topladık ve tek tıkla ulaşılabilir hale getirdik"

Turan Mutlu, pandemi sürecindeki pek çok alışkanlık gibi araç kiralamanın da ciddi bir dijital dönüşüm içerisinde olduğuna dikkat çekerek sundukları online araç kiralama hizmetlerine değindi: "TurMobil olarak online platformumuzda tüm ulaşım çözümlerini ilk kez tek çatıda topladık ve tek tıkla ulaşılabilir hale getirdik. Bu alanda Türkiye'de araç kiralama, karavan, katamaran kiralama ve özel vip araçlar ile transfer hizmetlerini bir arada sunan tek şirketiz.

İstanbul (Sabiha Gökçen Havalimanı), İstanbul (Hilton Bosphorus), Ankara, İzmir (Adnan Menderes Havalimanı), Antalya, Dalaman, Bodrum, Trabzon havalimanı ve Fethiye'de bulunan kiralama ofislerimiz aracılığıyla da hizmet veriyor, tüm hijyen ve dezenfeksiyon kurallarına uygun olarak sunduğumuz kara ve deniz ulaşım araçlarıyla her türlü ihtiyaca yanıt veriyoruz. Türkiye'nin 9 noktasında, 2 binden fazla araca sahip geniş filomuzun yanı sıra, karavan ve katamaranlarımızla hızla büyümeye devam ediyoruz. Üstelik bu alanlarda da ilklere imza atıyoruz. TurMobil Sailing, bugün Türkiye'nin hatta Avrupa'nın katamaran filosuna sahip tek charter şirketi. TurMobil Karavan ise ülkemizde online olarak karavan kiralama hizmeti sunan ilk şirket."



OYDER'İN YENİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI TURGAY MERSİN OLDU

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER)'de üst düzey bir yönetim değişikliği yaşandı. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu bayrağı Turgay Mersin'e devretti.

Derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini 2017 yılından bu yana sürdüren Murat Şahsuvaroğlu, derneğin Nisan ayı olağan yönetim kurulu toplantısında görevini bırakma kararı aldığını açıkladı.

Şahsuvaroğlu'nun ardından başkanlık görevine OYDER Yönetim Kurulu tarafından Turgay Mersin'in seçildiği kaydedildi.

OYDER'den yapılan açıklamada, "OYDER'deki başkanlığı süresince üstlendiği misyon doğrultusunda yaptığı çalışmalar ile otomotiv sektöründe takdir toplayan Sayın Şahsuvaroğlu, bu katkılarına değerli bir üyemiz olarak ara vermeden devam edecektir. Bugüne kadar sağladığı katkılardan dolayı kendisine teşekkür ederiz" denildi.

YOLCU360, 30 MİLYON DOLAR DEĞERLEMEDEN 6 MİLYON DOLAR SERİ A YATIRIMI ALDI

Silikon Vadisi'nden yola çıkan ve kuruluşundan kısa bir süre sonra hikâyesini Türkiye'den devam ettirme kararı alan Yolcu360, şimdi de dünyaya açılmak ve Unicorn olmak için çok önemli bir adım attı. Araç kiralama platformu Yolcu360, yeni hedefleri için 30 milyon dolar değerleme ile hisselerinin yüzde

20'si karşılığında Eksim Holding'e bağlı Eksim Ventures'tan 6 Milyon Dolar'lık Seri A Yatırımı aldı.

28 Nisan'da online gerçekleşen yatırım lansmanında basın mensupları ile bir araya gelen Eksim Holding Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Uğur Mutluhan Oruncak ve Yolcu360 CEO'su Umut Yıldırım, yatırım sonrası için markanın vizyonunu ve büyüme hedeflerini paylaştılar.



"ULUSLARARASI OTOMOTİV MÜHENDİSLİĞİ KONFERANSI - IAEC" BU YIL ALTINCI KEZ DÜZENLENİYOR

Otomotiv mühendisliği alanında en yeni teknolojilerin ve gelişmelerin mercek altına alındığı "Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı - IAEC" bu yıl altıncı kez düzenleniyor. Alanında uzman yerli, yabancı mühendislerle birlikte, önemli isimlere ev sahipliği yapmaya hazırlanan organizasyon bu yıl 11-12 Kasım 2021 tarihlerinde online olarak gerçekleştirilecek. Organizasyonda; otonom araçlardan dijital üretim

teknolojilerine, alternatif yakıt teknolojilerinden dünyadaki regülasyonların son durumuna kadar pek çok konudaki gelişmeler masaya yatırılacak.

Her sene alanında önemli çalışmalara imza atmış öğretim üyelerinin Başkanlık görevini sürdürdüğü Konferansa, akademik alandaki katkılarının yanı sıra Türkiye ve Dünyada sayılı rektörler arasında yer almış, şu an Dünya Mühendislik Dekanları Konseyi (Global Engineering Deans Council - GEDC) Başkanlığı ve Avrupa Mühendislik Eğitimi Topluluğu (European Society for Engineering Education - SEFI) Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini yürüten Prof. Dr. Şirin Tekinay, IAEC'nin konferans başkanlığını üstlenecek.



Özgür Obalı
Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri

SİBER RİSKLERİ EN AZA İNDİRMEK İÇİN SİGORTALANMAK SON DERECE ÖNEMLİ”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı: “Dijitalleşme ile hayatımıza giren siber riskleri en aza indirmek için sigortalanmak son derece önemli. Riskten korunmanın yolu sigortadan geçiyor.”

Sigortacılık sektörünün geliştirilmesi ve Türkiye ekonomisine katma değerinin artırılması yönünde 64 üye şirketiyle ve bağlı kuruluşlarıyla birlikte çalışmalarını sürdüren Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün dijital dönüşümüne öncülük ediyor. TSB'nin yürüttüğü çalışmalar arasında dijitalleşme ve veri analitiği başlıkları öncelikli bir yere sahip. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sigorta sektörünün dijitalleşme yolcuğu ve pandemi ile birlikte hayatımıza giren uzaktan çalışmanın sigortacılığa getirdikleri üzerine değerlendirmelerde bulundu...

2020 yılı, sigorta şirketleri için zor geçen bir sene oldu; bu olumsuz duruma karşı, uzaktan çalışma altyapısının kurgulanması, çağrı

merkezleri dâhil olmak üzere müşterilere uzaktan hizmet verilebilecek sistemlerin kurulması gibi dijitalleşmeyle birlikte gelen uygulamalar sayesinde hasar süreçlerinde hiçbir sorun yaşanmadığı gibi 44 Milyar TL tazminat üstlenildi üretim tarafında da %19'luk prim artışı gerçekleşti ve 2021 yılında da bu büyüme trendi devam etti.

Dijitalleşme sayesinde iş süreçleri de hızlandı; örneğin görüntü tanıma özelliğiyle hasar tespit süreçlerinde önemli kolaylıklar sağlandı. Fiziki tespite gerek kalmadan sigortalıların olası mağduriyetleri giderildi. Bu olumlu gelişmeler neticesinde sigortacılıkta dijitalleşmenin artırılması planlanırken, bu yolla hizmet kalitesinin standartları da yükselcek.

Sigortacılıkta Evraksız Döneme Geçiş İçin SEDDK İle Yakın İş Birliği

Sigortacılık sektörü, bankacılıktan sonra finans piyasalarındaki en önemli oyuncu olmakla birlikte bu durum sektör açısından atılacak bütün adımlarda yasal düzenlemeler gerektirmekte. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) yakın ortak çalışmalar yürütmesi, sektörün hem nicelik hem de nitelik olarak sağlıklı büyümesine

imkân vermekte. Sektörün ilerlemesi açısından evrak basımının ortadan kaldırılıp belgelerin tamamen dijital ortamda servis edilebilmesinin sağlanması, şirketlerin zorunlu bilgilendirmelerinin dijital ortamda yapılmasının önünün açılması, poliçe süreçlerinin dijitalleşmesi, ekspertiz raporlarının ve faturalandırma işlemlerinin bütünüyle dijitalle aktarılabilmesi, e-devlet uygulamasında sigortacılık sektörünün yer alması ve bu platformda yapılacak tüm işlemlerin geçerli sayılması yıl içinde somut gelişmeler yaşanması beklenen konular arasında yer alıyor.

TSB ve SBM den E-devlet Entegrasyonu ve E-poliçe Projesi

TSB'nin öncülüğünde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) bünyesinde veriyi daha iyi analiz edecek merkezi yapıların kurulması ve daha güvenli hizmetlerin sigortalılara sunulması için projeler tasarlanıyor. Veri analitiği sayesinde trend analizleri yapılarak sigortalıların ihtiyacına olacak ürünlerin geliştirilmesi hedefleniyor.

2020 yılında TSB bağlı kuruluşlarından SBM ile dijitalleşmeye dair iki önemli proje geliştirdi: E-devlet entegrasyonu ve E-poliçe projesi. E-devlet entegrasyonları sayesinde tüm sigortalılar poliçelerini detaylı bir şekilde görüntüleyebiliyor. Bu bağlamda, deprem felâketine karşı DASK poliçelerinin e-devlet kapısı üzerinden düzenlenebilmesi sağlanırken aynı zamanda farklı sigortacılık ürünleriyle e-devlet üzerinden sunulan hizmetlerin genişletilmesi de planlanıyor.

Bir diğer önemli proje olan e-poliçe ile basım ve gönderim maliyetlerinin azaltılarak daha çevreci bir yaklaşım geliştirilmesi planlanıyor. Sigortacılık sektöründe e-poliçe uygulamasına geçilerek 21 bin ağacın kesilmesi engellenecek ve çevre duyarlılığı açısından katma değerli bir çalışma ortaya koyulacak.

Dijitalleşme arttıkça yükselen siber risklerin de farkında olmak gerek. Dijitalleşmenin getirdiği yeni durumlar karşısında siber riskleri en aza indirmek için sigortalanmak son derece önemli. Riskten korunmanın yolu sigortadan geçiyor.

ARTIK MESLEĞİMİZİN BİR KİMLİĞİ VAR

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) yönetim kurulu üyelerinden, OTONOMİ'nin de kurucuları arasında yer alan Özetler Otomotiv sahibi Mehmet Özet, şu an 3. kuşak ile devam ettikleri firmalarının kuruluş sürecini anlattı. MASFED'in sektör adına yaptığı çalışmalardan da bahseden Özet, "Artık mesleğimizin bir kimliği var" diye konuştu.



1981 yılında kurulan ve şu an Otonomi'de faaliyet gösteren Özetler Otomotiv'in kurucusu Mehmet Özet, şu an faaliyetlerine 1'inci ve 2'nci kuşağın yanı sıra 3'üncü kuşak ile devam ettiklerini, Otonomi'de yer almanın ise güven verici bir unsur olduğunu ifade etti.

Müşteriler ile kurdukları güçlü bağlardan bahseden Özet "41 yıllık bir sektör geçmişimiz var. Birinci ve ikinci kuşak olarak çalışırken şimdi yanımızda üçüncü kuşak var, şu an torunlarımızla çalışıyoruz. Çalışanlarımız hep eğitilmiş, üniversite mezunu kişiler. Güven veren bir portföyümüz var. Müşterilerimizle hep güçlü ilişkiler kuruyoruz, satıcı alıcı ilişkisinden çok arkadaş, dost gibi

oluyoruz. "Ön teker nereye giderse arka teker onu takip eder" diye bir söz var. Çocuklarımıza da biz aynı mesajı veriyoruz, daha özverili çalışmaları konusunda yol gösterici oluyoruz. Önemli olan müşteri memnuniyetidir, esas olan müşteridir. Müşteriye saygılı olmaları, güven vermeleri konularında eğitiyoruz. Biz 3'üncü kuşağa bu yolları nasıl geçtiğimizi anlatıyoruz, mesleğimize hiç leke sürmediğimizi anlatıyoruz. Her zaman bu sektöre katkı yapmaları, bu işten ekmek yiyeceklerse fedakarlık yapmaları gerektiğini hatırlatıyoruz" diye konuştu.

Otonomi'nin açılışıyla araç alışverişinin daha kurumsal bir çatı altında gerçekleştiğini, bunun da her anlamda olumlu etkilerini gözlemlediklerini ifade eden Özet, "Otonomi'ye geldikten sonra ticaretimiz daha güzel olmaya başladı, farklı bir atmosfere girdik, bu mesleği kurumsal bir çatının altında sürdürmemiz alıcılara daha çok güven veriyor. Otonomi'yi inşa etmek için 225 kişi bir araya girerek kurulan kooperatifin kurucu üyesiyim. Dolayısıyla buranın ilk kuruluş aşamasından bugüne dek içerisindeyim. Burada esnaf arkadaşlarımızla karşılıklı saygı ve empati çerçevesinde, onlara abilik yaparak mesleğimizi icra ediyoruz. Otonomi artık bir marka oldu, Türkiye'nin birçok ilinde var, yenileri de açılıyor. Bir daha böyle bir birliği toplama şansımız yok. Bu bizim son şansımız, mesleğimize bir standart getirmek için elimizden geleni yapmalıyız" dedi.

"MASFED sayesinde artık mesleğimizin bir kimliği var"

MASFED'in Disiplin Kurulu'nda yer alan Özet, "İkinci el otomobil sektöründe MASFED'ten önceki dönemlerde işinizi ne kadar iyi yaparsanız yapın güven unsuru sağlanamıyordu, ne yazık ki mesleğimiz kimliksizdi, kötü bir imajımız vardı. Çok şükür bugün geldiğimiz noktada bu sorunu aştık. Mesleğe bir saygınlık kazandırdık, artık mesleğimizin bir kimliği var. Bunun yanı sıra sektöre dair birçok çalışma yapıldı; KDV-ÖTV sorunun çözümü, ithal araç sorununun çözümü gibi... Bunun yanı sıra mesleğimizi gerek Meclis'te, gerek ticaret odalarında, gerek TOBB'da temsil ediyoruz, sıkıntılarımızı dile getirebiliyoruz. Nitelikli bir meslek alanı oluşturduk, yönetimin düzenli ve özverili çalışmaları sonucu güzel bir sistem oluşturduk. Biz bu bayrağı onurlu bir şekilde bizden sonraki nesillere teslim edeceğiz" dedi.

MASFED olarak birlik, beraberlik için, sektöre bir standart getirmek, katma değer ve fayda sağlamak için çalıştıklarını ifade eden Özet, "Bu mesleği seviyoruz ve bizden sonraki nesiller bu mesleği daha iyi şartlarda icra edebilsin diye uğraşıyoruz. Bütün gayemiz Otonomi'yi geliştirmek ve MASFED adına, meslek adına güzel işlere imza atabilmek. Başkanımız Aydın Erkoç da çok çalışıyor, özveriyle çalışan güzel bir ekibimiz var" diye konuştu.





TÜRK İHRACATÇISINA AVANTAJ SAĞLAYACAK

Borusan Grup şirketlerinden Borusan Lojistik, uluslararası geçerliliği olan "AEO-Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü" sertifikası aldı. Ayrıca ilave yatırımlar ile YYS Sertifikası kapsamındaki "İzinli Gönderici" yetkisine de sahip olan Borusan Lojistik, ihracat gümrük işlemlerini hızlandırarak Türk ihracatçısına zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak. Konuyla ilgili konuşan Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürü

Serdar Erçal, aldıkları YYS sertifikası ve ilave olarak yaptıkları yatırımlara istinaden aldıkları "İzinli Gönderici" yetkisi ile müşterilerine büyük avantajlar sağladıklarını ifade ederek; "YYS sertifikası müşterilerimize yüklerini sevk ederken, pratiklik ve kolaylık sağlıyor. Bu da onların iş hayatlarında rakiplerinden daha önde olmalarına olanak veriyor. Borusan Lojistik olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını her zaman gözetiyor ve bu yönde aksiyon alıyoruz. Bu bağlamda sertifikamız sunduğumuz hizmetin kalitesini de artırır bir nitelik taşıyor." dedi.

MICHELIN PİLOT SPORT AİLESİNİN YENİ ÜYESİ 'MICHELIN Pilot Sport EV' YOLLARDA

Dünyanın en büyük lastik üreticisi Michelin; elektrikli spor arabalara ilişkin belirli talepleri karşılamak üzere tasarladığı ilk MICHELIN lastiği; MICHELIN Pilot Sport EV'i kullanıma sundu. 1 Nisan itibarıyla piyasaya sunulan ve halihazırda Çin'de kullanılan MICHELIN Pilot Sport EV; 2021'in üçüncü çeyreğinden itibaren Avrupa ve Kuzey Amerika'da da araçlarda kullanılacak.

Michelin bu lastiğin satışlarını 2024 itibarıyla sekiz misli artırmayı planlıyor.

Dünyanın en büyük lastik üreticisi Michelin; elektrikli spor araba sahiplerinin belirli yol tutuşu ve mesafe gerekliliklerini karşılamak üzere tasarlanan ilk MICHELIN lastiği "MICHELIN Pilot Sport EV" i kullanıma sundu. Michelin'in Formula E'de edindiği benzersiz deneyiminin sonucu olarak geliştirdiği, üstün yolculuk konforu ve düşük yol gürültüsüne sahip 'MICHELIN Pilot Sport Ev' çevresel ve CO2 nötr özelliğe sahip bulunuyor.



IF DESIGN'DAN HYUNDAİ'YE 14 ÖDÜL...

Dünyanın en prestijli tasarım kuruluşlarından biri olan IF Design, Hyundai'ye 14 farklı ödül verdi. Tasarımları ödüllendirilen Hyundai'nin E-Pit Hızlı Şarj Cihazı ise altın ödülünü kazandı. Uygulama, mobilite ve mimari

gibi alanlarda ödül alan Hyundai, konseptleriyle de öne çıktı.

Oldukça prestijli ödüller olarak kabul edilen bu organizasyona, elektrikli araçlar için geliştirilen "E-Pit Ultra Hızlı Şarj Cihazı" damgasını vurdu. "Altın Ödül" kazanan bu özel şarj sistemi, işlevselliği kadar görünümü ve estetik hatlarıyla da dikkat çekiyor.

YENİ YILIN İLK ALIMLARI BAŞLIYOR

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye İŞKUR'dan 2.500 kişilik işgücü talebinde bulundu. Her yıl sözleşmeli üretim çalışanı alımı yapan ve alınan çalışanların bir kısmına da kadro imkanı verilen Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'de normalleşme ile birlikte işe alımlar yeniden başlıyor. Kısa süreli adaptasyon

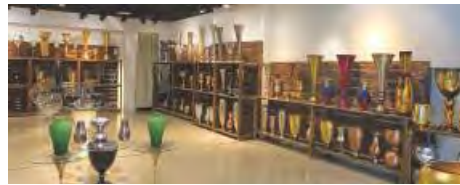
ve sertifika eğitimleri ile nitelikli işgücünün desteklenmesi kapsamında Vali Çetin Oktay Kaldırım'ın da katıldığı programla proje paydaşları arasında sözleşme imzalandı. Yapılan sözleşmeyle, Nisan-Mayıs aylarında 1000, ilerleyen aylarda ise her ay 200 civarı çalışanın yeni istihdamı sağlanacak.





BABYPLUS VE MILANO GLASS İLK FİZİKİ MAĞAZALARIYLA NEXT LEVEL AVM'DE

JLL Türkiye tarafından yönetilen ve Başkentlilere hijyenik koşullarda kaliteli ve konforlu alışveriş imkanı sunan Next Level Alışveriş Merkezi, ziyaretçilerini yeni markalarla buluşturmaya devam ediyor. TSE Güvenli Hizmet Belgesi'ni de alarak sektörde güvenli alışverişin ilk adreslerinden biri olan ve hijyen tedbirlerini her geçen gün artıran AVM, marka karmasını genişletmeyi de sürdürüyor.



Next Level AVM'nin hemen her ihtiyaca cevap veren marka karmasına şimdi de ilk fiziki mağazaları ile ziyaretçilerin karşısına çıkan Babyplus ve Milano Glass ile sağlık ve şıklığın sembolü ayakkabı markası Dr Flexer de katıldı...

Bebek ve çocuk giyimin öncü markalarından olan ve yine ilk fiziki mağazasını Next Level AVM'de açan Babyplus da 880 metrekare olan yeni yerinde hizmet vermeye başladı. Göz alıcı ve iddialı ürünleri ile yaşam alanlarına tarz katan Milano Glass da Türkiye'deki ilk fiziki mağazasını Next level AVM'de açtı. Yeni markalardan bir diğeri de Üçel Ayakkabı bünyesinde yer alan ve sunduğu alternatiflerle önde gelen ayakkabı markalarından olan Dr. Flexer oldu.



ANKAmall ÇOCUK PROFESÖRLERİNİ Arıyor!

Mesleğini Seçme Zamanı!



ÇOCUKLAR, ÇOCUK FAKÜLTESİ İLE GELECEKTEKİ MESLEKLERİNİ ŞİMDİDEN TANIYOR

ECE Türkiye tarafından yönetilen, başkentin en büyük, ferah ve güvenli alışveriş merkezi ANKAmall, pandemiden en çok etkilenen kesimlerden olan çocuklara özel bir yarışma düzenledi. Farklı bir deneyim sunan yarışmada çocuklar, yeteneklerini keşfedebilecekleri ve büyüdüklerinde ne olmak isteyeceklerine karar verebilecekleri hayaller fakültesi ile kendilerini, yeteneklerini tanıma fırsatı buluyorlar.

Çocuklara erken yaşta meslekleri keşfetmeleri ve hayallerinin peşinden gitmelerini aktaran çocuk fakültesi, 6-16 yaş arası çocuklara dijital meslek fakültelerinde interaktif içeriklerle meslekleri deneyimleme ve yeteneklerini keşfetme imkanı veriyor. Alanında uzman isimlerin bir araya gelmesiyle oluşan Meslek fakültesinde Yapımcı Esra Özge Aktürk, Oyuncu Emre Turanlı, Karikatürist Varol Yaşaroğlu, Mühendis Cem Say ve Ümit Öcal'dan oluşan yönetim ekibi ile psikolog/ pedagoğ, mimar, avukat gibi mesleklerde uzmanlar yanında NASA'da görev alan Astro Fizikçi Umut Yıldız gibi önemli isimler de yer alıyor.

HAZAL SUBAŞI VE OZAN DOLUNAY BÜYÜK BEĞENİ TOPLADI

Türkiye'nin yeni nesil dijital içerik platformu GAİN'de yayınlanmaya başlayan Bizi Ayıran Çizgi'nin genç oyuncuları izleyiciler tarafından birbirlerine çok yakıştırılıyor. Sinem ve Sinan karakterlerine hayat veren başarılı çiftin bu uyumunun, ikisinin de 2 Mayıs'ta doğmuş olmasından kaynaklandığı konuşuluyor. Dolunay ve Subaşı'nın hayranları Bizi Ayıran Çizgi'nin her Cumartesi yayınlanan yeni bölümünü heyecanla bekliyor.

İki sevgili olan Sinan ve Sinem'in hikayesini anlatan 'Bizi Ayıran Çizgi' isimli GAİN'in yepyeni dizisinin senaryosu Tolga Afşin Kaya ve Murat Onur tarafından kaleme alınırken, yönetmen koltuğunda başarılı yönetmen Soner Caner oturuyor.



ULUSLARARASI CAZ GÜNÜ'NE ÖZEL PROGRAM

Garanti BBVA'nın, pandemiden en fazla etkilenenler arasında yer alan müzik sektörüne destek vermek amacıyla hayata geçirdiği 'Garanti BBVA ile Sesini Aç' serisi Nisan ayındaki bölümünü, 30 Nisan Uluslararası Caz Günü'nü kutlamak amacıyla, caz müzisyenlerine ayırdı. Efsanevi caz piyanisti Herbie Hancock'un girişimleriyle 2011 yılından bu yana kutlanan 'Uluslararası Caz Günü'nde Youtube'da yayına giren programın konukları, Çağrı Sertel, Selen Gülün Trio, Batu Şalliel Quartet ve Cenk Erdoğan Trio oldu.

OTOMOBİL FİYATLARINDAKİ DÜŞÜŞ YILIN İLK ÇEYREĞİNDE DEVAM ETTİ

Otomobilde en çok ilan verilen modeller

Renault Clio



Volkswagen Passat



Opel Astra



Renault Megane



Ford Focus



sahibinden.com'un Mart ayı verilerine göre satılık otomobil ilan fiyatları, Mart ayında da düşmeye devam etti ve son 4 ayda ilan fiyatları %4'e yakın düşmüştü.

Şubat ayının en çok ilan verilen vasıta kategorisi Otomobil olurken Minivan & Panelvan, Arazi/ SUV & Pick-up, Ticari Araçlar ve Motosiklet, Otomobil ilanlarını takip etti. Marka & Model sıralamasında ilk sırada Renault – Clio yer alırken Volkswagen – Passat geçtiğimiz aya göre bir sıra geriledi ve ikinci en popüler marka & model oldu. En çok ilan verilen otomobillerde sıralama Opel – Astra Renault – Megane ve Ford – Focus ile devam etti. Mart ayında en çok ilanı verilen Arazi/ SUV & Pick-up markası değişmedi ve ilk sırayı yine Nissan aldı.

sahibinden.com'un Mart verilerine göre en çok beyaz, siyah, gri, gümüş gri ve kırmızı renkli, yakıt türü dizel olan otomobil ilanları verildi. Otomobil model yıllarında liderlik geçtiğimiz ay olduğu

gibi 2016 ve 2015 model otomobil ilanlarının oldu.

Tüm ilanlar arasında, araçların %36'si 0 – 100bin kilometre aralığında yer aldı. Otomobil ilanlarının %26'sı ise 50.000 – 100.000 TL aralığında satışa sunuldu.

Otomobilde en çok ilan verilen fiyat aralığı (tl)



sahibinden.com'da, ilan bakanlar Şubat ayında da en çok Renault, Volkswagen, BMW, Mercedes

Otomobilde en çok görüntülenilen markalar



Araçlar en çok gece 22:00-23:00 aralığında incelenirken, ilanlara ortalama bakılma süresi 10 dakika oldu.

Otomobilde en çok ilan verilen model yılı

2016

%8,4

2015

%8,4

2017

%8,2

2012

%7,4

2013

%6,5



SİYAH BEYAZ BİR MANHATTAN HİKÂYESİ

New York Times Bestseller listesinde yerini uzunca süre koruyan Moskova'da Bir Beyefendi ile Türkiye okuruyla tanışan Amor Towles, Nezakat Kuralları romanı ile filmlerden aşına olduğumuz siyah beyaz Manhattan'ı, soluksuz bir kurgu ve çekici karakterlerle yeniden ışıltılı hale getiriyor. Walker Evans'ın otuz yıl evvel New York metrosunda çektiği fotoğraflardan oluşan sergiyi gezerken yaşadığı beklenmedik bir karşılaşma, Katey Kontent'i şaşırtır: metro vagonunda boşluğa bakan eski bir arkadaşının fotoğrafı...

Böylece Katey'nin, yirmili yaşlarındaki ışıltılı New York'a dört mevsimlik geri dönüş hikâyesi başlar.

Katey ve oda arkadaşı Eve, esrarengiz bankacı Tinker Grey ile 1937 yılının son gecesi Greenwich Village'daki bir caz barında tanışır. Bu tesadüfî tanışma ve enteresan sonuçları, Katey'yi Wall Street firmasının sekreter odasından sosyetenin üst basamaklarına ve CondéNast'ın yönetici ofislerine taşır. Büyük Buhran'dan henüz kurtulan New York'un tüm sosyal sınıfları arasında süzülen Katey'nin, parlak zekâsına eşlik eden cesaretinden başka dayanağı yoktur.

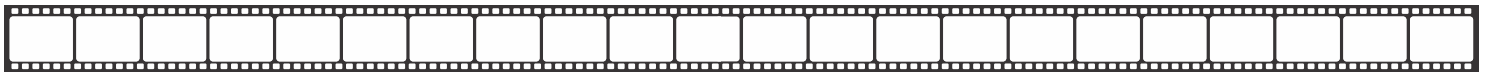
'KAMERA ELİNDE GELECEĞİN CEBİNDE'

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) tarafından 2014 yılından bu yana düzenlenen "Kamera Elinde Geleceğin Cebinde" kısa film yarışmasının bu yıl yedincisi gerçekleştiriliyor. 15 Şubat'ta başlayan TSPB'nin bütçe, birikim ve sermaye piyasasında yatırım kavramlarının bireysel ve toplumsal önemi konusunda farkındalık oluşturmak amacıyla düzenlediği kısa film yarışmasına gelen yoğun ilgi nedeniyle, başvurular 28 Mayıs'a kadar uzatıldı.

TSPB Genel Sekreteri İlkay Arıkan, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği olarak bu yıl yedinci kez gerçekleştirilen "Kamera Elinde Geleceğin Cebinde" kısa film yarışması ile ülkemizde finansal okuryazarlık bilincinin geliştirilmesine

katkı sağlamayı amaçladıklarını söyledi. Yarışmaya her yıl olduğu gibi bu yıl da ilginin yüksek olduğunu ifade eden Arıkan, "Gelen yoğun ilgi nedeniyle yarışmaya başvuru süresini 28 Mayıs'a kadar uzattık.

Ülkemizde bütçe, birikim ve sermaye piyasalarında yatırım bilincini geliştirmek için sinemaya ilgisi olan herkesi kısa filmlerle yarışmaya katılmaya davet ediyoruz" dedi.



SÓNAR İSTANBUL, 2 EKİM'DE 5.KEZ ZORLU PSM'DE

Dört yıl boyunca binlerce müzikseveri ağırlayan müzik, yaratıcılık ve teknolojiyi birleştiren Sónar İstanbul, beşinci kez Zorlu PSM'yi festival alanına dönüştürecek. 100 Music katkılarıyla gerçekleşecek ve dünyaca ünlü sanatçıların yanı sıra yaratıcılık ve teknolojiyi buluşturan yan etkinlikleriyle de göz dolduran Sónar İstanbul'u kaçırmamak için 2 Ekim tarihini şimdiden ajandanıza eklemeyi unutmayın.

Avrupa'nın en prestijli festivallerinden biri olarak kabul edilen ve her sene büyük bir merakla beklenen Sónar'ın İstanbul ayağı, 2 Ekim 2021 tarihinde Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde beşinci defa müzikseverlerle buluşacak. İlk dört yılında binlerce müzikseveri ağırlayan ve insanları müzik, yaratıcılık ve teknoloji ekseninde bir araya getiren Sónar İstanbul'un erken dönem biletlerinin satış tarihleri ve programa dair detaylar önümüzdeki günlerde açıklanacak.

FETHİYE'DE BİR CENNET: KELEBEKLER VADİSİ

Bu sayımızda hazır yaz gelmişken rotamızı Muğla'ya çeviriyor, Fethiye ilçesine bağlı Kelebekler Vadisi'ne gidiyoruz.

80'den fazla kelebek türü ve Kaplan kelebeğinin yaşam alanı olmasından dolayı Kelebekler Vadisi ismini alan bölge, deniz ve yüksek kayalıklar vasıtasıyla dış dünyadan uzak kalmasından dolayı, kirlilikten oldukça az etkilenmektedir. Buna ek olarak Vadi'deki işletmelerin ve koruma çabalarının katkısı, doğal yaşamın canlı kalmasını sağlamaktadır. Bu sadece kelebek popülasyonu da diğer bölgelere nazaran daha fazladır.

Türkiye'nin en önemli doğal hazinelerinden biri olan Vadi, ismini barındırdığı 80'den fazla kelebek türünden ve özellikle Kaplan kelebeğinden almış. Kaynağı Faralya köyünde bulunan ve 50 metre yükseklikten vadiye dökülen şelale, vadinin ortasından geçen bir dere ile Akdeniz'e ulaşıyor.

Adını vadiye yaşayan 80 farklı kelebekten alan, eşsiz denizinin yanı sıra muhteşem doğasıyla insanı cezbeden, doğaseverlerin ilk adreslerinden biri olan Kelebekler Vadisi, büyülmüş manzarası ile her ziyaretçisini kendine hayran bırakmayı başarıyor.



Kelebekler Vadisi, Dünya Mirasını Koruma Vakfı tarafından, Dünya üzerinde korunması gerekli 100 dağdan biri olarak ilan edilen Babadağ'ın eteklerinde bulunan koylardan biri.



Kelebekler Vadisi'ne gitmek için öncelikle Ölüdeniz'e gidip tekne kiralamak ya da dolmuş hizmeti veren teknelere binmek gerekiyor. Tekne yolculuğu yaklaşık yarım saat sürüyor; bu yolculukta dileyenler Mavi Mağara'ya da uğrayıp buranın mavi sularında yüzebilir, suların mavi yeşil yansımalarına bırakabilirler kendilerini...

Kelebekler Vadisi'nde iki patika bulunuyor, biri şelalelere, diğeri ise Faralya köyüne çıkıyor. Doğa yürüyüşleri konusunda tecrübeli olmayanlara vadinin yukarılarına kadar çıkmaları önerilmiyor, ancak biraz tecrübeniz varsa çıkışa devam edip vadinin büyülmüş manzarasını izleyebilir, harika fotoğraflar çekebilirsiniz.

Kelebekler Vadisi'nde havalarn güzelleşmesi ile birlikte sezon nisan ayında başlıyor. Burayı nisan ayından eylül ayının sonuna kadar, hatta zaman zaman ekim ayının ilk haftalarına kadar ziyaret etmek mümkün...

Köye çıkan patika ise çok dik olduğu için ancak tırmanış yapılabiliyor, dağcılık deneyimi olmayanlara ise önerilmiyor. Köye vardığınızda olağanüstü manzaranın yanı sıra George House'e gidebilir, tadı damağınızda kalan köy yemekleri yiyebilirsiniz.

Bağımsız, özgür, gezgin ruhlu; hem gezmek hem dinlenmek isteyenler Kelebekler Vadisi'nde kendini doğanın ritmine bırakacak...

Kelebekler Vadisi'nin kumsalında lüks konaklama tesisleri bulunmuyor. İsterseniz çadır kurabilir, çalı ve yapraklarla kaplı çardaklarda kalabilirsiniz.

Mavinin ve yeşilin her tonunu barındıran efsane denizin yanı sıra endemik bitkiler ve şelale ile donatılmış vadi sizi kucaklayacak ve arındıracak...





PANDEMİDE HAREKETSİZLİK ROMATİZMAL HASTALIKLARI TETİKLİYOR

Eklemleri etkileyen, iltihaplı ya da iltihapsiz romatizma hastalıkları ile toplumda çok sık karşılaşılıyor. Pandemi kısıtlamaları nedeniyle evlerde çok fazla zaman geçirmek zorunda kalınması ve buna bağlı olarak hareket etme imkanlarının azalması birçok romatizma hastasının yakınmalarında da artışa yol açabiliyor. Romatizma hastalarının düzenli ve bilinçli şekilde hareket etmesi, uygun diyet ve takviyeleri uygulaması eklem sağlığı açısından önem taşıyor. Memorial Şişli Hastanesi Romatoloji Bölümü'nden Doç. Dr. Sait Burak Erer, koronavirüs kısıtlamaları döneminde romatizma hastalarının dikkat etmesi gereken konular hakkında bilgi verdi.

Hareketsiz Bir Yaşamdan Kaçının

Romatizma hastalarının hareketsiz kalmaktan mutlak anlamda kaçınmaları gerekmektedir. Yapılan araştırmalar, birçok eklem sorunu olan kişilerin uygun, düzenli egzersize güvenle katılabileceğini göstermektedir. Uzun süreli gözlemsel çalışmalar Romatoid artrit (RA) gibi iltihaplı eklem hastalığı olan kişilerde bile orta yoğunlukta, ağırlık taşıyan egzersizlerin fayda sağlayabileceğini ortaya koymuştur. Ayrıca bu hastalarda düzenli egzersiz ile daha az kemik kaybı ve hastalık aktivitesinde artışın önlenmesi gibi ek faydalar da gözlenmektedir. Osteoartrit yani kireçlenme eklemlerde yaşa bağlı olarak gelişen, eklem kıkırdağında oluşan doku

harabiyetleri ve eklem aralığının daralmasıyla oluşan iltihapsiz bir romatizma türüdür. Osteoartritli hastalarda yapılan araştırmalar, güçlendirme, germe ve aerobik egzersizlerini birleştiren, böylece semptomları azaltan, eklem hareket ve işlevini iyileştiren, koordinasyon ve dengeyi geliştiren, ayrıca vücut ağırlığını kontrol eden egzersiz programlarının faydalı olduklarını ortaya koymuştur. Düzenli ılımlı egzersizin diz osteoartriti geliştirme riski taşıyan kişilerde kıkırdak sağlığını iyileştirdiği gösterilmiştir. Zayıf uyluk kaslarına (kuadriseps) sahip olmanın hem dizde kireçlenme hem de daha fazla sakatlanma açısından bir risk faktörü olduğu bilinmektedir.

İltihaplı Romatizma Sabah Tutukluklarına Neden Oluyor

İltihaplı romatizma hastalıklarında dinlenmek ve istirahat etmek hastalığa ait en önemli belirtilerden biri olarak kabul edilen sabah tutukluğu ve eklem hareketlerinde kısıtlılıklara neden olabilmektedir. Hasta hareket ettikçe eklem tutukluğu azalmakta ya da tamamen düzelmektedir. Ayrıca eklem ağrıları da hareket ettikçe hafiflemektedir. Covid-19 pandemisi sonucu evde kalan hastalar tedavilerine devam ediyor olsalar bile çok hareket edemedikleri için hastalık aktif hale gelebilmektedir. Hareketsiz yaşantı ağrı ataklarını da davetiye çıkarabilmektedir.

D Vitamini Eklem ve Kıkırdak Sağlığını Destekliyor

D vitamini kas, iskelet ve bağışıklık sistemi için çok önemli bir vitamindir. D vitamini eksikliğinin iltihaplı romatizma hastalığının sebeplerinden biri olabileceğine ya da hastalık ataklarını tetikleyebileceğine dair görüşler bulunmaktadır. Bu nedenle iltihaplı romatizma hastalarının özellikle öğle saatlerinde 10-15 dakika boyunca dirseğe kadar kollar açık ve yüze güneş gelecek şekilde güneşlenmeleri önerilmektedir. Ayrıca D vitamin düzeyleri düşük olan hastaların hekimlerine danışarak D vitamini takviyesi kullanmaları da gerekebilir. Omega 3 veya curcumin [zerdeçal] içeren besin ya da ürünler, romatizma hastalıkları için önerilen ek gıda takviyeleri arasında yer almaktadırlar.

Pandemi kısıtlamaları nedeniyle evlerde çok fazla zaman geçirmek zorunda kalınması ve buna bağlı olarak hareket etme imkanlarının azalması birçok romatizma hastasının yakınmalarında da artışa yol açabiliyor. Romatizma hastalarının düzenli ve bilinçli şekilde hareket etmesi, uygun diyet ve takviyeleri uygulaması eklem sağlığı açısından önem taşıyor.

Düzenli Egzersiz Tedavinin Bir Parçası

Sağlıklı bir yaşam için romatizma hastalarının kilolarına dikkat etmeleri ve uygun egzersiz programları ile hareketli kalmaları önerilmektedir. Herkes için her ortamda yapılabilecek uygun egzersiz ve hareketler bulunmaktadır. Gerek iltihaplı gerekse iltihaplı olmayan romatizma hastalıklarında hareket etmek ve düzenli egzersiz tedavinin önemli bir parçası olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle romatizma hastalığı olan kişilerin mümkün olduğunca egzersiz yapmaları



tavsiye edilmektedir. Covid-19 pandemisinin de etkisiyle günlük alışkanlıkları değişen kişilerin durumlarına uygun şekilde evde ya da açık alanlarda egzersizlerini yapmaya devam etmeleri oldukça önem taşımaktadır. Bu amaçla esnekliği artırıcı, güçlendirici aerobik egzersizlere ek olarak eklem koordinasyonunu ve vücutta dengeyi sağlayacak egzersizlerin uygulanması hastalar için oldukça faydalı olacaktır. Egzersiz program ve yoğunluğunun kişinin yaş, fiziksel özellikleri ve hastalıkları dikkate alınarak hekim ve fizyoterapistlere danışarak belirlenmesi en doğru yaklaşım olacaktır. Ancak ev içinde çeşitli aletler yardımı ile güçlendirme çalışmaları yapılabileceği gibi, yürüme bandı ya da ev bisikletiyle aerobik egzersizlerin yapılabilmesi sağlanabilir. Pilates, yoga veya Tai-chi egzersizleri de ev ortamında ya da kapalı alanlarda gerçekleştirilebilecek çok faydalı egzersizler arasında yer almaktadırlar.

Akdeniz Tipi Beslenme Romatizma Hastalıkları İçin En Uygun Beslenme Şekli

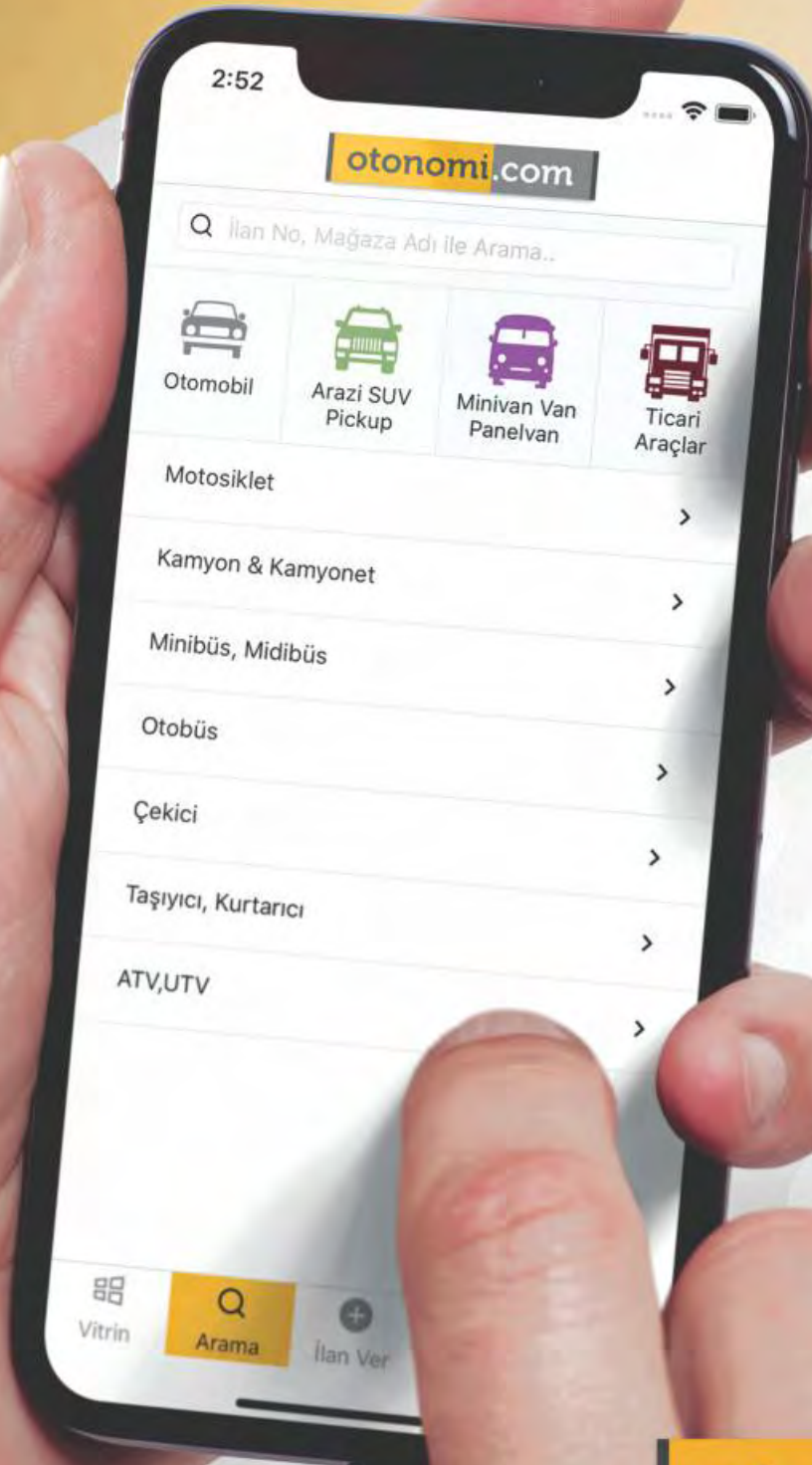
Fazla kiloların romatizma hastalıkları için önemli bir risk faktörü olduğu da unutulmamalıdır. Bu nedenle ideal kiloda olmak veya kilo almamak da çok önem taşımaktadır. Akdeniz diyeti kilo almamak için tavsiye edilen en uygun beslenme şeklidir. Romatizmal hastalıklar için de önerilen en uygun beslenme şekli Akdeniz diyeti olarak kabul edilmektedir. Akdeniz diyeti; taze sebze ve meyvenin bol

kullanıldığı, daha sağlıklı olan balık ve tavuk eti gibi beyaz etin daha sık tüketildiği, kızartma ve ağır yemeklerin olmadığı kalp ve damar sağlığını da koruyan bir beslenme şeklidir. Uygun egzersiz ve diyet uygulamalarının birçok romatizma hastasında ilaç tedavilerine ek olumlu katkılar sağladığı bilinmektedir.





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