



cutting through complexity™

KPMG Türkiye
2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması

Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu

2017 Öngörülleri

kpmg.com.tr



Araştırma Hakkında

Araştırmanın amacı Türkiye otomotiv sektörü yöneticilerinin sektöre yönelik 2017 öngörülerini belirlemektir. Araştırma KPMG Türkiye yönetiminde Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD), Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) ve Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) ve bu derneklerin üyelerinin destekleriyle ERA Research & Consultancy tarafından gerçekleştirilmiştir.

Çalışma kapsamında dört derneğin üyelerine ortak yöneltilen genel soruların yanı sıra, her derneğin kendi üyelerine özel sorulara da yer verilmiştir. Online anket yöntemi kullanılan araştırmada soru formu KPMG Türkiye, tüm dernekler ve ERA Research & Consultancy işbirliği ile hazırlanmıştır. 7 Kasım-10 Aralık 2012 tarihleri arasında gerçekleştirilen araştırmaya toplam dört derneğin yesi Türkiye otomotiv sektörünün lider şirketlerinin yaklaşık 200 üst düzey yöneticisi katılmıştır. Sonuçlar tüm dernek yeleri genelinde toplamda raporlandırılırken her derneğin örneklemini eşit paya sahip olacak biçimde ağırlıklandırma uygulanmıştır.

Önsöz

Sizlerle, Türkiye otomotiv sektörü hakkındaki en kapsamlı araştırma özelliğini taşıyan “KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması”nı paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu fikrin doğduğu ilk günden bugüne uzun bir yolculuğun ürünü olan araştırmamız ile, Türkiye otomotiv sektöründeki yöneticilerin beklentilerini ve görüşlerini yansıtarak sektörün geleceğinin resmini çizmeyi hedefliyoruz.

Otomotiv sektörü Türkiye’deki en önemli sektörlerden biri. Son 7 yıldır bir numaralı ihracat sektörü konumunda ve 400 bin kişiye istihdam sağlıyor. Türkiye Cumhuriyeti’nin 100. yılı için öngörülen stratejik 2023 planında da sektörün, öncü güçlerden biri olması bekleniyor. Sektörün yolculuğu Türkiye’de çok yakından takip ediliyor ve önemli bir gündem konusu.

Dünya genelinde ise otomotiv sektörü halihazırda büyük bir değişim geçiriyor: Bir tarafta elektrikli araç, karbondioksit salınımının azaltılması, daha az yakıt tüketimi beklentileri ve şoförsüz araç gibi ciddi teknik değişimlere gidiliyor. Diğer tarafta ise uluslararası rekabette gözle görülür bir değişim yaşanıyor. Klasik Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Japonya üçgenindeki orijinal ekipman üreticileri geliştirmekte olan pazarların orijinal ekipman üreticileri tarafından giderek daha fazla zorlanırken küresel kapasite fazlası da ayrı bir güçlük olarak karşılıyor. Bu dinamikler içinde Türkiye, kendisini nasıl konumlandırması gerektiğini bulmak zorundadır.

Bu yıl ilk defa Türkiye’de hazırladığımız KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması’nı sektörün önemli dört derneği olan ODD, OSD, OYDER ve TAYSAD’ın destekleri ile gerçekleştirdik ve Türkiye otomotiv sektörünün lider firmalarından yaklaşık 200 üst düzey yöneticinin görüşlerini aldık. Katılımcılar, sektörün gündemindeki konulara ilişkin sorularımıza verdikleri yanıtlarla otomotiv sektörünün geleceğine ilişkin çok değerli katkılarda bulundular. Tüm derneklere ve temsilcilerine destekleri için özellikle teşekkür etmek istiyoruz.

Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceği Yolculuğu’nu keyifle okumanızı dileriz.



Ferruh Tunç
KPMG Türkiye Başkanı
Kıdemli Ortak



Ergün Kış
KPMG Türkiye
Otomotiv Sektör Lideri
Şirket Ortağı, Denetim



İçindekiler

Yönetici özeti

6

I. GENEL

- Otomotiv Pazarında Gelecek Beş Yıllık Dönemde Öncelikli Olacak Konular 8
- Otomotiv Pazarı Büyüklüğü Tahmini 10
- Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler 12
- BRIC Ülkelerinin Avrupa Pazarına Girişi 14
- BRIC Ülkelerinin Avrupa Pazarına Girerken Tercih Edecekleri Ülkeler 16
- Türkiye'ye Yeni Yatırım Beklentisi 18

II. PAZAR

ODD

- Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler 22
- Otomotiv Pazarında Başarı 23
- Otomotiv Alım Kararlarında Önemli Ürün Özellikleri 24
- Önem Kazanacak Satış Sonrası Hizmetler 25
- Oto Kiralama Sektörüne Yönelik Değerlendirmeler 26

OYDER

- Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler 28
- Otomotiv Alım Kararında Önemli Ürün Özellikleri 29
- Önem Kazanacak Satış Sonrası Hizmetler 30
- İkinci El Araç Satışları 31
- Yetkili Satıcıların Beklentileri 32

III. SANAYİ

OSD

- Üretim Rakamlarına Yönelik Öngörü 36
- Kapasite Rakamlarına Yönelik Öngörü 37
- Yeni Yatırımlar için Belirleyici Konular 38
- Yeni Yatırımlar için Gerekenler 39
- Avrupa'daki Kapasite Fazlasına Yönelik Değerlendirmeler 40
- Otomotiv Sektöründe Büyümeye Yönelik Taktikler 41

TAYSAD

- Yeni Teşvik Sistemi 42
- Yabancı Yatırımların Türkiye'ye Çekilmesi 43
- Yan Sanayinin Odaklanması Gereken Alanlar 44
- Ana Sanayi-Tedarikçi İlişkilerini Etkileyecek Konular 45
- Yan Sanayinin İşbirliğinin Artacağı Düşünülen Bölgeler 46

IV. EK: VERİLER VE RAKAMLAR

48

Yönetici Özeti

GENEL

- Önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular: Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi, Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti.
- Türkiye otomotiv sektörünün çoğunluğu önümüzdeki 5 yıl içinde en fazla %50'lik bir büyüme öngörüyor.
- Vergi yükleri, milli gelir artış hızının önüne geçerek otomotiv sektörünün büyümesinde en önemli konu olarak görülüyor.
- BRIC* ülkeleri otomotiv üreticilerinin önümüzdeki 6 yıl içinde Avrupa pazarına girmesi bekleniyor.
- BRIC ülkeleri üreticilerinin Avrupa pazarına girerken üretim üssü olarak Doğu Avrupa ülkelerini tercih etmeleri bekleniyor. Türkiye'yi seçmelerini 4 kişiden 1'i bekliyor.
- Türkiye otomotiv sektörü önümüzdeki 5 yıllık süre içinde yeni bir üreticinin yatırım yapmasını bekliyor.

* BRIC: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin.

PAZAR

ODD

- Özellikle Distribütörler için öncelikli konu vergi yüklerinin düzeltilmesi ve azaltılması.
- Türkiye’de yüksek rekabetin devam etmesinin ve başarılı olmanın en önemli etkeninin fiyatlandırma ve satış teşvikleri olması bekleniyor.
- Yakıt verimliliği önümüzdeki yıllarda satın alım kararlarında en önemli ürün özelliği olacak.
- Satış sonrası hizmetler arasında kalite ve rekabetçi yedek parça fiyatları ön plana çıkıyor.
- Oto kiralama sektörünün otomotiv pazarının en az %10’u üzerinde büyümesi bekleniyor.

OYDER

- Yetkili Satıcılar ile Distribütörler aynı fikirde: Pazarın büyümesi için öncelikle vergi yüklerinin hafifletilmesi gerekiyor.
- Pazar katılımcıları satın alım kararındaki en önemli etkenin yakıt verimliliği olduğuna inanıyor. OYDER ve ODD üyeleri bu konuyu açık ara farkla ilk sıraya yerleştiriyor.
- Yetkili Satıcılar için satış sonrası hizmetler arasında kalite, rekabetçi yedek parça fiyatları ve garanti seçenekleri ön plana çıkıyor.
- İkinci el araç satışlarının artması bekleniyor. Beklentisi bu yönde olanların çoğunluğu artışın %25’in üzerinde olacağına inanıyor.
- Yetkili Satıcıların önem verdikleri konuların başında sigorta şirketleri ile Distribütörler arasında koordinasyonun artması ve sektör paydaşları ile stok finansmanının paylaşılması geliyor.

SANAYİ

OSD

- OSD üyeleri Türkiye’deki üretim rakamlarının artmaya devam edeceğini bekliyor.
- Türkiye’deki kapasitenin ılımlı bir şekilde artmaya devam edeceği düşünülüyor.
- Türkiye’ye yeni bir yatırım gelmesi için belirleyici konuların başında teşvikler, altyapı/tedarikçi ve üretim kalitesi geliyor.
- Yeni yabancı yatırımlar için teşvik ve yatırım ortamının iyileştirilmesi ve yan sanayinin küresel projelere daha çok dahil olması gerektiği düşünülüyor.
- Türkiye Batı Avrupa’daki kapasite fazlasından önümüzdeki 5 yıl içerisinde olumsuz etkilenecek.
- Otomotiv sanayisinin büyümesi için öncelikle yeni ürünler ve teknolojilerin geliştirilmesi gerekiyor.

TAYSAD

- Otomotiv yan sanayisi için en önemli stratejik yatırım olarak motor ve şanzıman görülüyor.
- Yeni yatırımlar konusunda ana ve yan sanayi aynı fikirde: Teşvik ve yatırım ortamının iyileştirilmesi ve yan sanayinin küresel projelere daha çok dahil olması gerekiyor.
- Yan sanayi için orta vadede en önemli konu olarak Ar-Ge öne çıkıyor.
- Ana sanayi ile ilişkilerde, yine öne çıkan Ar-Ge ve küresel projelerin yanı sıra verimlilik de önem taşıyor.
- Yan sanayi için, işbirliğinde en önemli bölgenin Rusya olacağı öngörülüyor.

Genel Öncelikli Konular

Türkiye otomotiv pazarında önümüzdeki beş yıllık dönemde, hangi konular/gelişmeler öncelikli olacaktır?

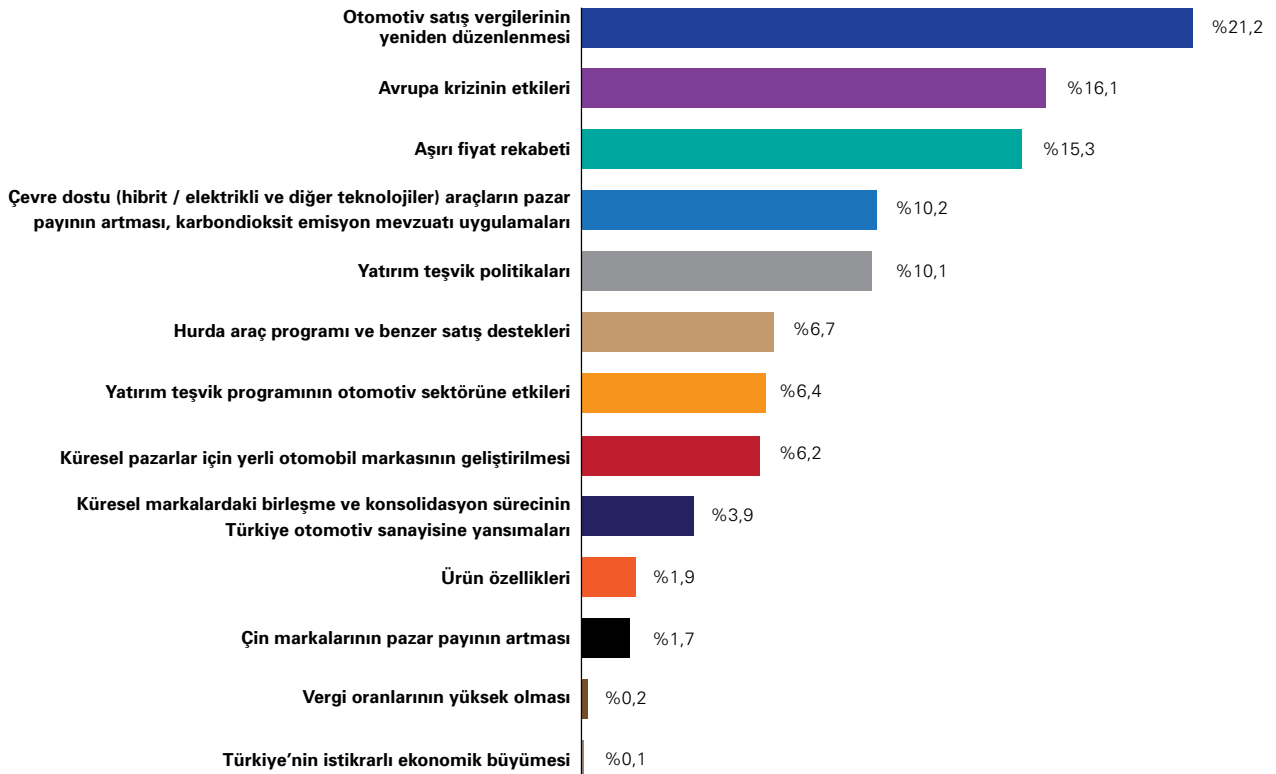
Otomotiv sektörü hem Türkiye’de hem küresel ölçekte önemli belirsizlikler ile karşı karşıya. Bir yandan üretim miktarları ve satış beklentileri daralıyor, diğer yandan önemli teknik yeniliklere gidiliyor. Bu ortamda Türkiye’deki otomotiv sektörü açısından öncelikli konulara baktık.

Otomotiv sektörü yöneticileri, önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konuların başında “Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi”, “Avrupa krizinin etkileri” ve “Aşırı fiyat rekabeti”ni belirtiyor.

Çevre dostu araçların pazar payının artması, karbondioksit emisyon mevzuatı uygulamaları ve yatırımları teşvik politikaları ise ikincil öncelikteki konular olarak sıralanıyor.

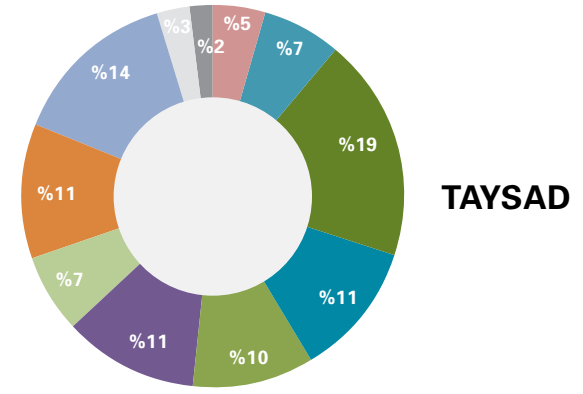
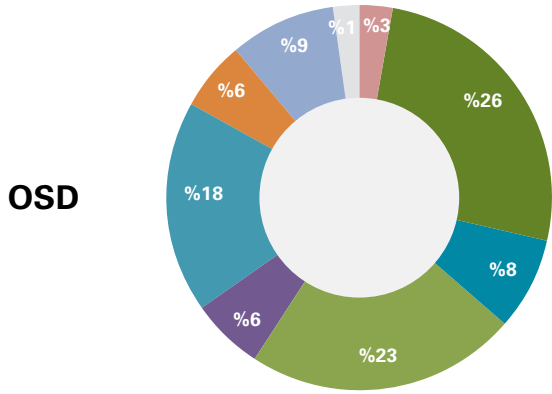
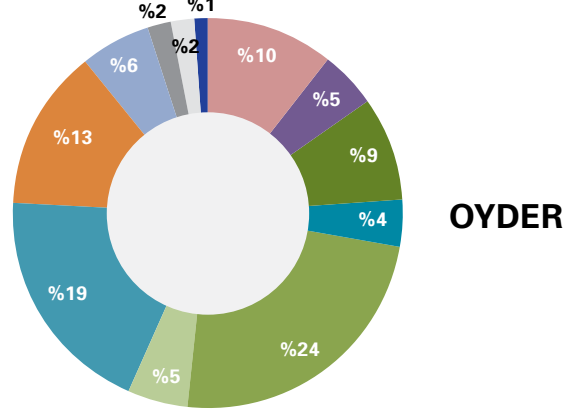
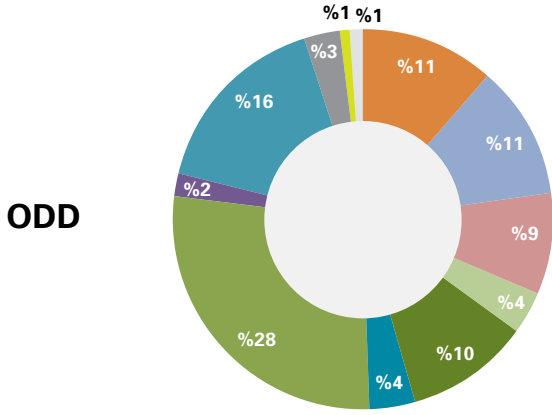
Önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular: Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi, Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti.

Otomotiv pazarında gelecek beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular



Dernek üyelerine göre dağılım

Sonuçlara dernekler bazında bakıldığında ise önemli bir fark ortaya çıkıyor: Pazar tarafında “Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi” (ODD %28 ve OYDER %24) ilk sırada yer alırken Sanayi tarafında “Avrupa krizinin etkileri”nin (OSD %26 ve TAYSAD %19) öne çıkan konu olduğu görülüyor.



- Avrupa krizinin etkileri
- Yatırım teşvik programının otomotiv sektörüne etkileri
- Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi
- Küresel pazarlar için yerli otomobil markasının geliştirilmesi
- Aşırı fiyat rekabeti
- Çevre dostu araçların Pazar payının artması, karbondioksit emisyon mevzuatı uygulamaları

- Yabancı yatırımları teşvik politikaları
- Hurda araç programı ve benzer satış destekleri
- Küresel markalardaki birleşme ve konsolidasyon sürecinin Türkiye otomotiv sanayisine yansımaları
- Çin markalarının pazar payının artması
- Ürün özellikleri
- Vergi oranlarının yüksek olması
- Türkiye'nin istikrarlı ekonomik büyümesi

Görüş

Türkiye’de otomotiv sektörünün, çağdaş, çevreye duyarlı, uluslararası rekabet gücüne sahip, sürekli gelişen ve daha güçlü bir yapıya kavuşması için sektörümüz büyük çaba gösteriyor. Ülkemizde otomotiv sektörünün mevcut potansiyeline ulaşmasının önündeki en önemli engellerden biri vergi hadlerinin satış fiyatlarına yüksek şekilde yansımalarıdır. Vergi hadlerindeki aşırı farklılıklar giderilerek, adil ve makul hale getirilmelidir.

Motorlu taşıtlar vergisi çevre kirliliğini azaltacak ve yeni araç kullanımını özendirerek şekilde yeniden düzenlenmelidir. Ülkemizde açıklanan teşvik programları da büyük önem

taşıyor. Dünyanın düşük büyüme sürecine girdiği önümüzdeki dönemde sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilebilmesi, yatırımların, üretimin ve istihdamın artırılabilmesi için iç pazar ve tüketim dinamiklerinin harekete geçirilmesi gerekiyor.

Araç parkını gençleştirmeye ve yenileştirmeye hizmet edecek politikaların hızla geliştirilmesi ve uygulanmasına ihtiyaç var. Önemli bir istatistiği paylaşmak istiyorum; Batı Avrupa’da araç sahipliği oranı bin kişiye 613, Doğu Avrupa’da 328 adet seviyesindeyken, Türkiye’de bin kişiye 151 adet seviyesinde. Bu seviye, pazarın gerçek potansiyelinin çok

gerisinde olduğunu gösteriyor. Ülkemizde ömrünü tamamlamış araçlarla ilgili sistemin çatısı kuruldu, kanuni düzenlemeler yapıldı, ancak sistemin mevcut vergi yapısıyla işlemesi maalesef mümkün değil. Avrupa ülkelerindekine benzer, devam eden bir Ömrünü Tamamlamış Araçlar teşviği ve bunun yanı sıra geçmişte uygulanan hurda teşviğine benzer bir uygulamanın da gündeme gelmesine ihtiyaç var. Hem trafikte can ve mal güvenliğini tehdit eden hem de karbon salınımlarında artışa yol açan araçların pazardan çekilmesi gerekiyor. KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması’nın da sektörel göstergeleri iyi yansıttığını söylemek mümkün.



Mustafa Bayraktar
ODD Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Otomotiv Pazarı Büyüklüğü Tahmini

2011 yılında 593.519 adet otomobil, 270.920 adet hafif ticari araç ve 46.428 adet ağır ticari araçla birlikte toplamda 910.867 adet olarak gerçekleşen Türkiye otomotiv pazarına yönelik beş yıl sonraki beklentiniz nedir?

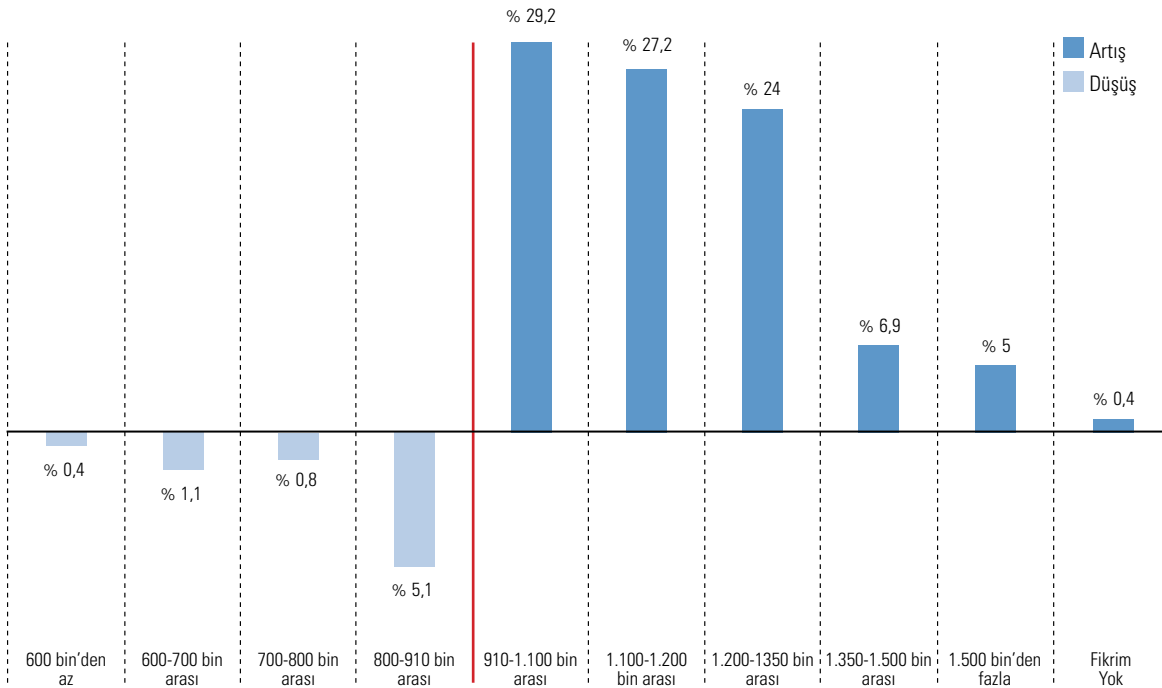
Türkiye’de, genç nüfusuna ve nüfus artışına karşın pazarda kişi başına düşen araç sayısının dünya ortalamasına göre düşük olması ilgi çekici bir noktadır. 2003 yılında Türkiye’de 1000 kişiye 95 araç düşerken, son 10 yılda görülen büyümeye birlikte 2012 yılının verilerine göre 1000 kişiye 151 araç düşüyor.

Sektördeki yöneticilerin de bu pazarda bir büyümeyi öngörüp öngörmediklerini, öngörüyorlar ise ne kadarlık bir büyüme beklediklerini araştırdık.

Araştırmanın bulgularına göre Türkiye otomotiv sektörü yöneticileri, Türkiye otomotiv pazarın büyümesini bekliyor, ancak bu büyüme oranının %50’nin altında gerçekleşmesini öngörüyorlar.

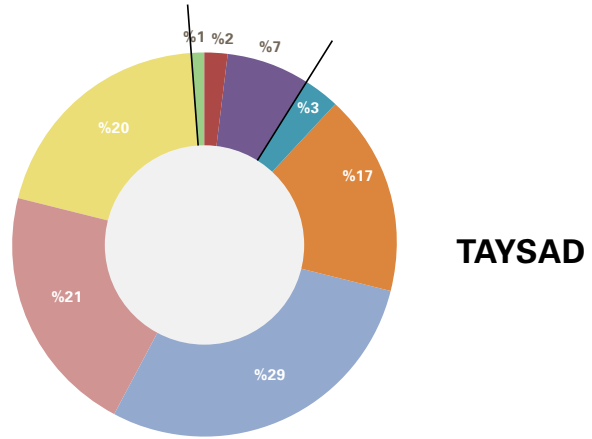
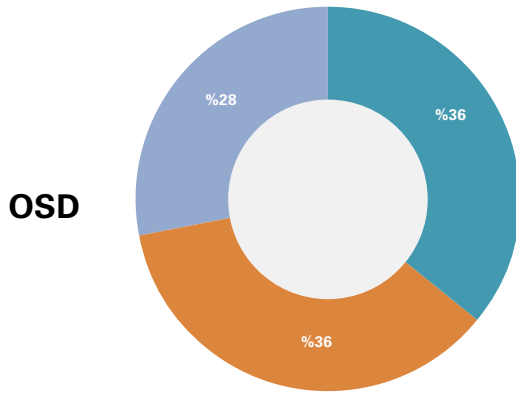
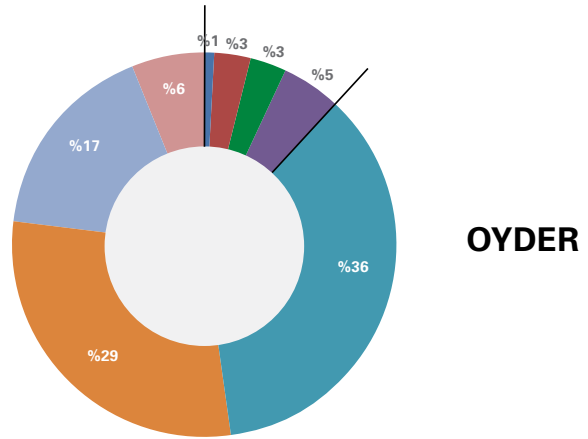
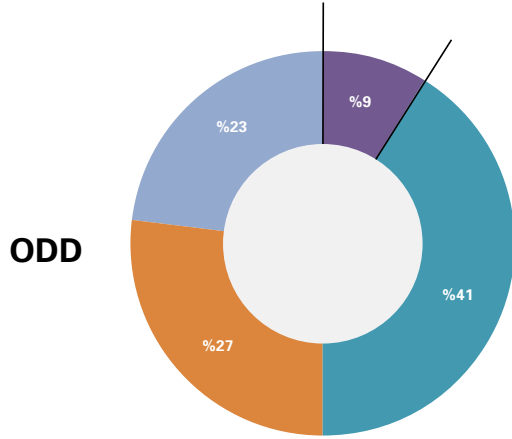
Türkiye otomotiv sektörünün çoğunluğu önümüzdeki 5 yıl içinde en fazla %50’lik bir büyüme öngörüyor.

Beş yıllık dönemde büyüme beklentileri



Dernek üyelerine göre dağılım

Sonuçlara dernekler bazında bakıldığında ODD, OYDER ve OSD üyelerinin değerlendirmelerinin ağırlıklı olarak 910 ile 1.350 bin arasında olduğunu görüyoruz. Ancak TAYSAD üyeleri pazara daha olumlu bakıyor. TAYSAD üyelerinin %41'i pazarın 1.350 binin üzerine çıkmasını bekliyor.



■ Azalacak: 600 bin'den az
 ■ Azalacak: 600-700 bin arası
 ■ Azalacak: 700-800 bin arası
 ■ Azalacak: 800-910 bin arası
 ■ Fikrim Yok

■ Artacak: 910-1.100 bin arası
 ■ Artacak: 1.100-1.200 bin arası
 ■ Artacak: 1.200-1.350 bin arası
 ■ Artacak: 1.350-1.500 bin arası
 ■ Artacak: 1.500 bin'den fazla

Genel

Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler

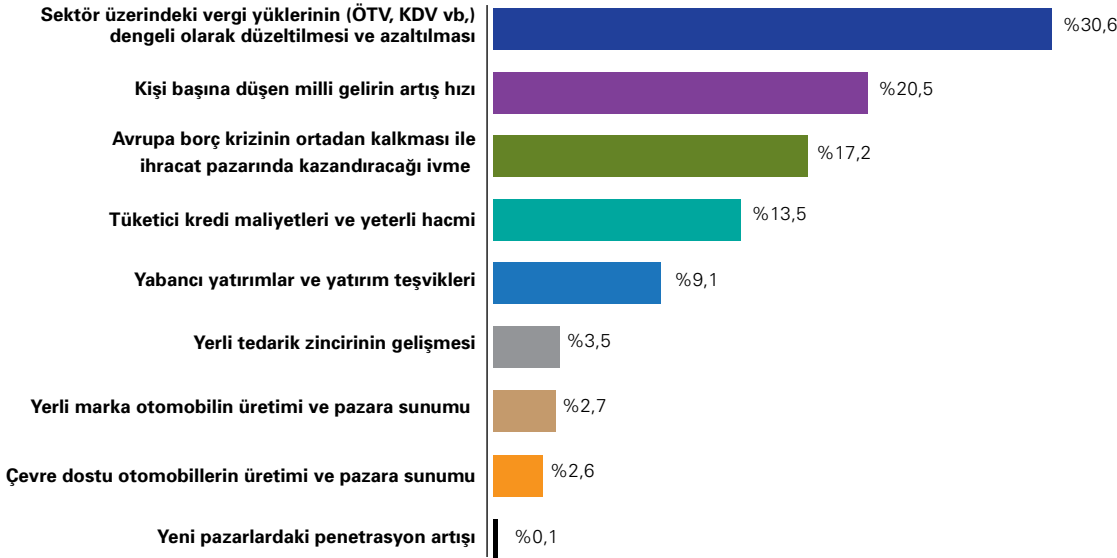
Türkiye otomotiv sektörünün önümüzdeki beş yıllık dönemde büyümesinde etkili olacak faktörler neler olacaktır?

Otomotiv sektörü Türkiye’de çok önem kazanarak büyümenin lokomotif sektörleri arasında yerini aldı. Toplumun sektöre dair büyük beklentileri var. Sektörün büyümeye devam etmesi ülkenin ekonomisi, gelişimi ve istihdamı için önem taşıyor. Bu nedenle, oyuncuların gözünde bu büyümenin devamlılığının sağlanmasında etkili olacak faktörlerin neler olduğu önemlidir.

Sonuçlara bakıldığında en başta yine vergi yüklerinin belirtildiğini görüyoruz. Bu konunun kişi başına düşen milli gelir artış hızından daha önemli görülmesi, vergi yüklerinin otomotiv sektörünü frenlendiğinin bir göstergesidir. Diğer ilgi çeken konu ise çevre dostu otomobillere verilen değerin %2,6 ile çok düşük olmasıdır.

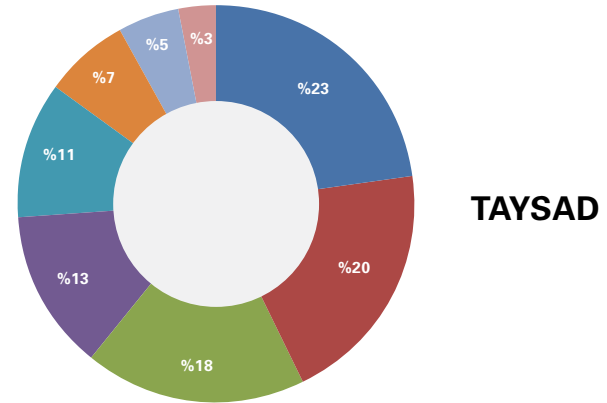
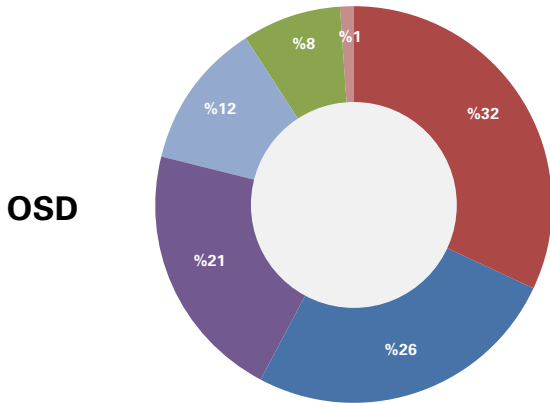
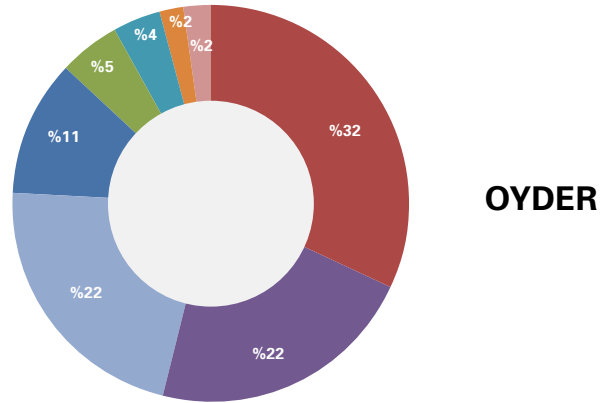
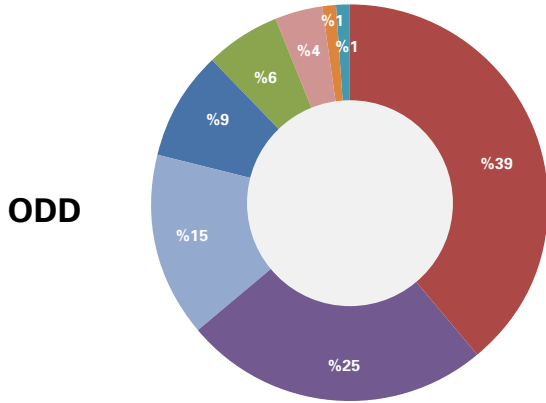
Vergi yükleri, milli gelir artış hızının önüne geçerek otomotiv sektörünün büyümesinde en önemli konu olarak görülüyor.

Beş yıllık dönemde sektörün büyümesine etki edecek faktörler



Dernek üyelerine göre dağılım

Sonuçlara dernekler bazında bakıldığında hepsinde öncelikli konular arasında vergi yüklerinin belirtildiğini görüyoruz. Sanayi tarafında “Avrupa borç krizi” öncelikli konu iken Pazar tarafında “Kişi başına düşen milli gelirin artış hızı” öne çıkıyor. Bunların dışındaki önemli konuların başında OYDER üyeleri için %22 ile “Tüketici kredi maliyetleri ve yeterli hacmi” geliyor. TAYSAD üyeleri ise %18 ile “Yabancı yatırımlar ve yatırım teşvikleri”ni belirtiyor.



- Avrupa borç krizinin ortadan kalkması ile ihracat pazarında kazandıracağı ivme
- Sektör üzerindeki vergi yüklerinin (ÖTV, KDV vb.) dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması
- Yabancı yatırımlar ve yatırım teşvikleri
- Kişi başına düşen milli gelirin artış hızı
- Yerli tedarik zincirinin gelişmesi
- Yerli marka otomobilin üretimi ve pazara sunumu
- Tüketici kredi maliyetleri ve yeterli hacmi
- Çevre dostu otomobillerin üretimi ve pazara sunumu

Görüş

Türkiye’de otomotiv pazarında talebi en çok satın alım vergilerinin etkilediği gerçeği hiç kimse için sürpriz değil. Avrupa’nın ve hatta dünyanın en yüksek vergi oranlarına sahip ülkemizde vergilerde yapılacak en ufak bir esneklik, talepte ciddi bir oynamaya neden olacaktır. Sektörün kalıcı olarak büyümesi için vergilendirme sistemimiz ile ilgili yaptığımız çalışmaların dikkate alınması çok büyük önem taşıyor.

Vergilerin yanı sıra genel refah artışı ve ucuz kredi temini de biz perakendeciler için talebin sürekliliği açısından anlamlı.

Biz sektörün kalıcı olarak büyümesini, pazarda iniş ve çıkışların en alt düzeye inmesini ve istikrarlı bir sektöre kavuşmayı çok önemsiyor, bu hedef için her gün çaba sarf ediyoruz. Tüketici dinamikleri ve sektör beklentileri üzerine yapılan tüm çalışmalarda ortaya çıkan sonuçları pazarın menfaatine

yorumlamaya ve bu konuda üzerimize düşen görevleri layıkıyla yerine getirmeye çalışıyoruz. Otomotiv sektörü bu ülkenin en önemli lokomotif ve biz bu lokomotifin en değerli yakıtının iç pazar olduğunun bilincindeyiz.

Bu nedenle iç pazar talebinin sürekliliğini ve istikrarını koruyacak her türlü önlem, değişiklik ve yeni uygulamaları destekliyoruz.



H. Şükrü İlşal
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

Genel BRIC Ülkelerinin Avrupa Pazarına Girişi

BRIC ülkelerinin (özellikle Çin'in) otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girmesini bekliyor musunuz?

Türkiye'de yıllardır, özellikle Çin'den otomotiv alanında yatırımlar geleceği konuşuluyor. Toplumda ise konuyla ilgili farklı görüşlerin hakim olduğu biliniyor. Bir yandan bu yatırımların Türkiye için önemli bir fırsat olacağı düşünülürken diğer yandan bu durumun Türkiye'de mevcut işletmeler için bir risk içerdiğine inanılıyor. Uzun yıllardır gündemde olmasına karşın gerçekleşmeyen BRIC ülkelerinin yatırımlarını değerlendirmek amacıyla oyuncuların bu konudaki görüşlerini araştırdık.

Araştırmanın sonuçlarına göre genel anlamda Türkiye otomotiv sektörü yöneticilerinin %61'i BRIC ülkeleri otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girmesini bekliyor. Bu yönde beklentisi olanların %92'si ise bunun önümüzdeki 6 yıl içinde gerçekleşeceğini düşünüyor.

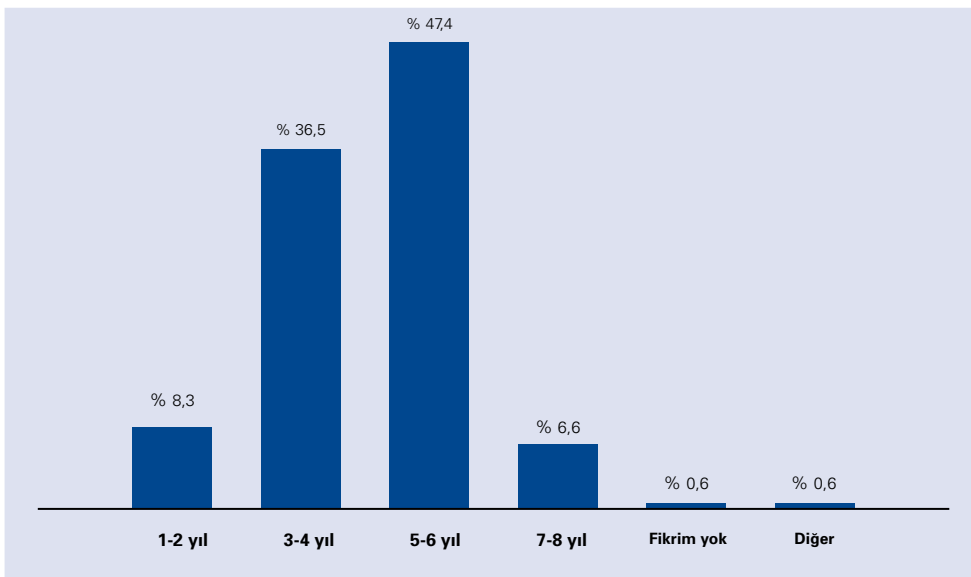
**BRIC ülkeleri
otomotiv
üreticilerinin
önümüzdeki 6
yıl içinde Avrupa
pazarına girmesi
bekleniyor.**

BRIC ülkelerinin otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girme beklentisi

■ Evet bekliyorum ■ Hayır beklemiyorum ■ Fikrim yok

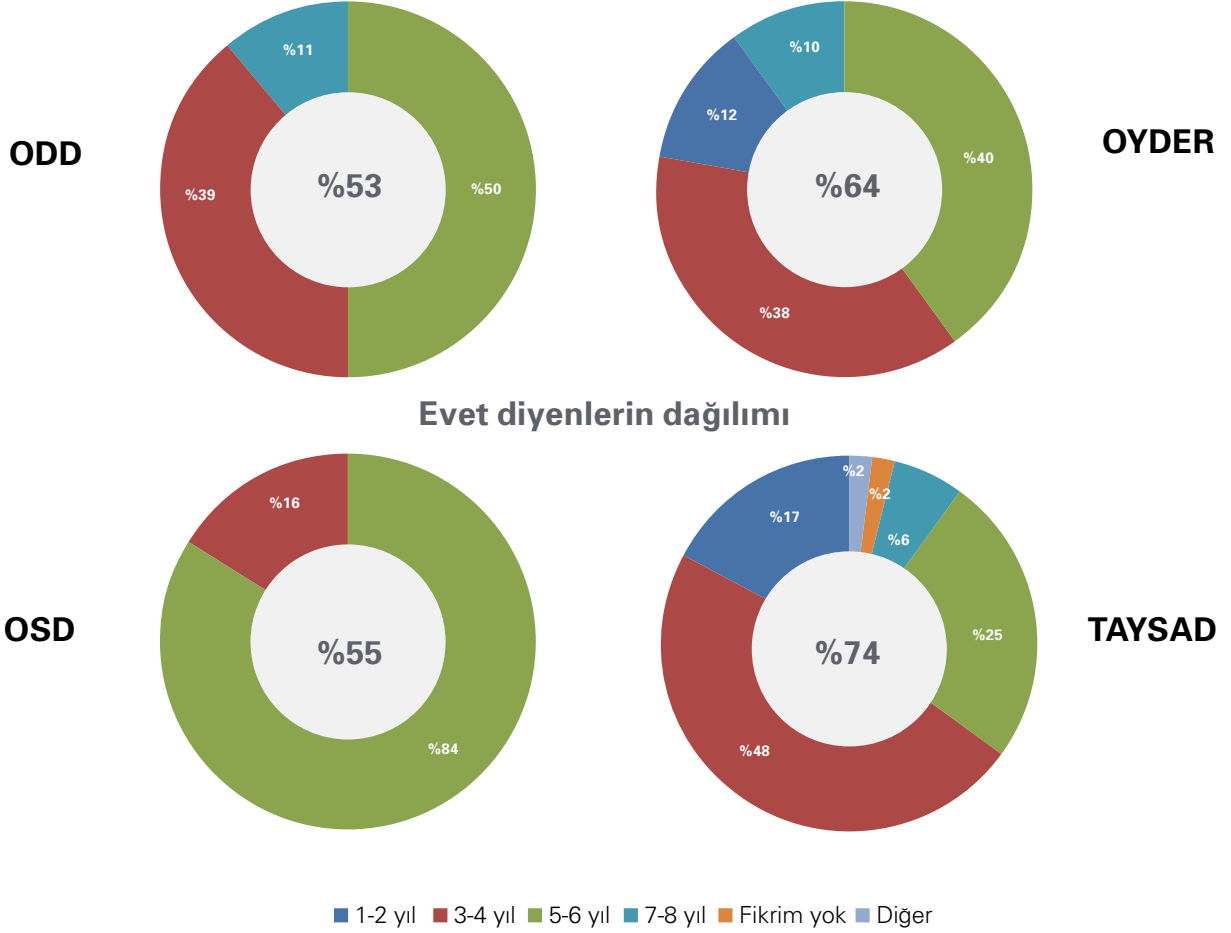


Kaç yıl içinde?



Dernek üyelerine göre dağılım

OSD ve ODD üyeleri bu konuda çok kararlı görünmezken (OSD %55, ODD %53) OYDER üyeleri %64 ile daha emin görünüyor. Ancak TAYSAD üyeleri BRIC üreticilerinin Avrupa pazarına girmesine kesin gözüyle bakıyor: 4 kişiden 3'ü bunu öngörüyor ve bunu bekleyenlerin %65'i de bu girişin hızlı bir şekilde (önümüzdeki 4 yılda) gerçekleşeceğine inanıyor. Diğer derneklerin üyeleri ise böyle bir girişimi daha çok 5 yıl sonrası için bekliyor.



Görüş

Otomotiv sanayimizin temel stratejisi, verimlilik yanında katma değeri yüksek yenilikçi ürünlerde üretimi artırmak amacıyla mevcut üretim projelerine ek olarak yeni projelerin gerçekleştirilmesidir. Öte yandan, "Küresel Otomotiv Mükemmeliyet Merkezi" olabilmek için tedarik zincirinde yer alan firmalarla birlikte tasarım çalışmalarının geliştirilmesi, sanayimizin öncelikli konusudur. Özellikle BRIC ülkelerindeki gelişmelerin küresel boyuttaki etkileri de yakından izleniyor.

Bu çerçevede, Ar-Ge faaliyeti, otomotiv sanayimizin gelişmesi, yeni teknolojileri geliştirmesi, verimliliğin ve rekabet gücünün artırılması ile yeni ihracat projelerinin devamı için stratejik önem taşıyor ve Ar-Ge desteklerinin yeni projelerle geliştirilerek sürdürülmesi gerekiyor.

Küresel ekonomideki olumsuz koşullara rağmen ülkemizde istikrarlı gelişme aksamadan devam ediyor. Bu uygun iş ortamına ek olarak otomotiv sanayimize getirilen yeni yatırım teşvikleri,

ülkemizin küresel bir cazibe merkezi olarak ortaya çıkmasında önemli bir yarar sağlayacak.

Sanayimiz, AB ve dünya sıralamasındaki yerini daha da yükselterek dünyada toplam taşıt üretiminde ilk on, AB'de toplam taşıt aracı üretiminde ilk üç ve Ar-Ge'de ilk beş ülke arasında yer alma hedefini sürdürüyor.



Kudret Önen
OSD Yönetim Kurulu Başkanı

Genel

BRIC Ülkelerinin Avrupa Pazarına Girerken Tercih Edecekleri Ülkeler

BRIC ülkelerinin (özellikle Çin'in) otomotiv üreticilerinin küresel pazara girmesi durumunda (Avrupa pazarına yönelik üretim üssü olarak) öncelikle hangi ülkeleri tercih edeceklerini düşünüyorsunuz?

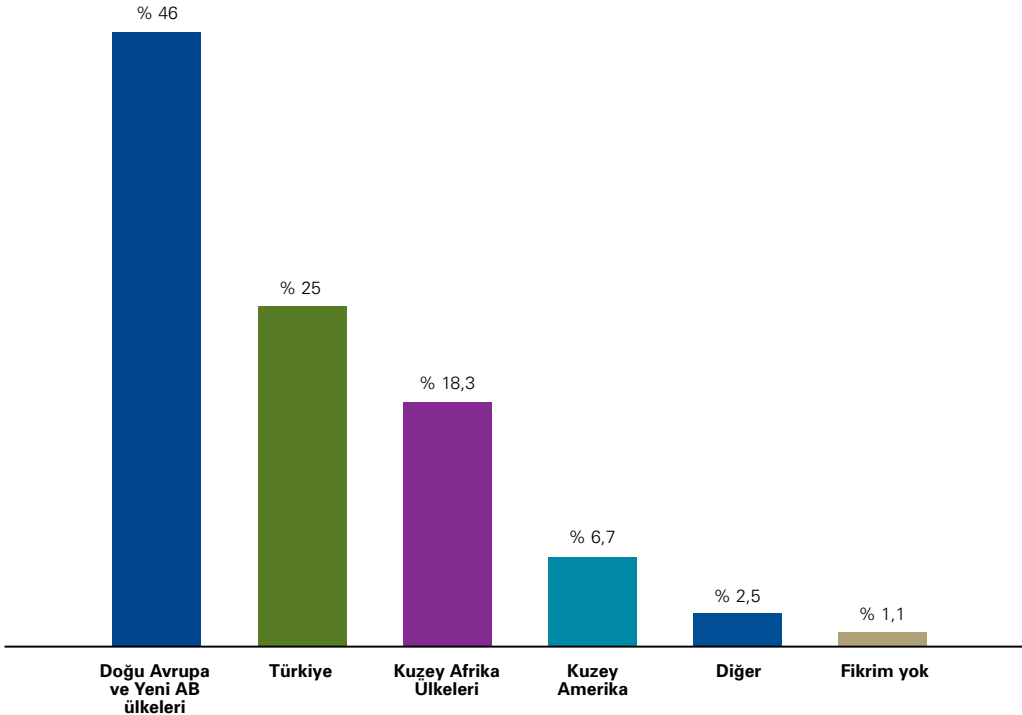
Türkiye'nin üretim üssü olabileceği uzun bir süredir gündem konusu. KPMG'nin 2012 Küresel Otomotiv Yönetici Araştırması'nda Türkiye'nin BRIC ülkelerine giriş kapısı olabileceği beklentisi ortaya çıkmıştı. Türkiye'deki otomotiv yöneticilerinin bu konuya nasıl baktıklarını öğrenmek amacıyla üretim üssü olarak tercih edileceğini düşündükleri ülkeleri sorduk.

Sonuçlara bakıldığında ilginç bir şekilde, katılımcıların değerlendirmelerinde Türkiye'yi ikinci sıraya yerleştirdiğini gördük.

Araştırmaya katılan yöneticiler, BRIC ülkelerinin (özellikle Çin'in) otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girerken Doğu Avrupa ve yeni AB ülkelerini tercih etmelerini beklediklerini belirtiyor (%46). Türkiye'nin ise Kuzey Afrika ülkelerinin hemen önünde ikinci sırada yer aldığı görülüyor. Dört kişiden biri BRIC ülkelerinin Türkiye'yi üretim üssü olarak kullanmasını bekliyor.

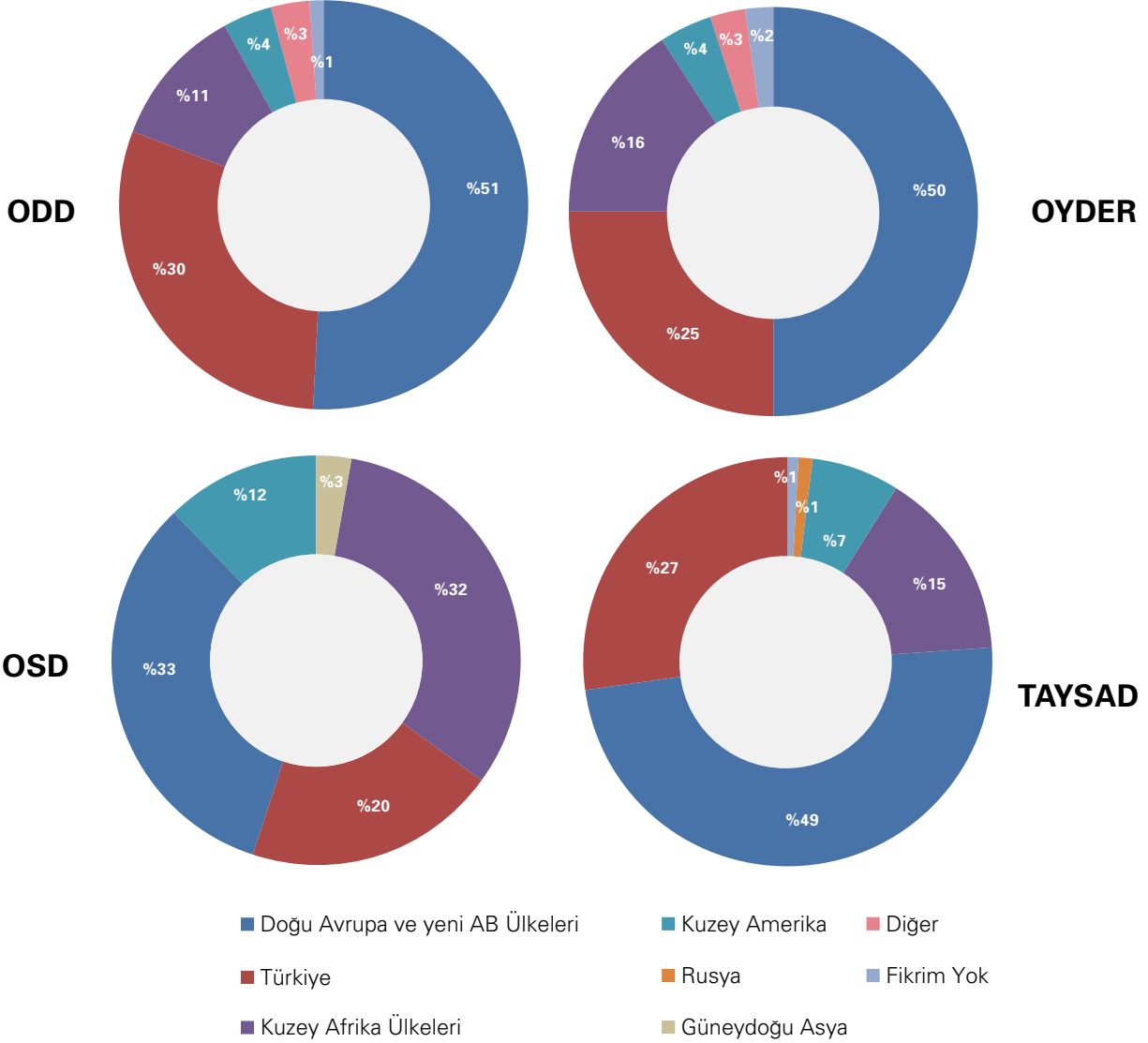
BRIC ülkeleri üreticilerinin Avrupa pazarına girerken üretim üssü olarak Doğu Avrupa ülkelerini tercih etmeleri bekleniyor. Türkiye'yi seçmelerini 4 kişiden 1'i bekliyor.

BRIC ülkelerinin Avrupa pazarına girerken üretim üssü olarak tercih edecekleri ülkeler



Dernek üyelerine göre dağılım

Bu soruda TAYSAD, OYDER ve ODD üyeleri en yüksek olasılıkla, böyle bir açılışın Doğu Avrupa ve yeni AB ülkeleri üzerinden olacağını düşünüyorlar. Üçünün de beklentileri neredeyse aynı oranda (%49-%51). Türkiye için de sonuçlar birbirine çok yakın (%25-%30 arası). Ancak OSD tarafında durum farklı: Doğu Avrupa/yeni AB ülkeleri ve Kuzey Afrika ülkeleri neredeyse eşit oranlarla ilk sırada yer alıyor (%33 ve %32). Türkiye ise %20 ile üçüncü sırada bulunuyor.



Görüş

Türkiye uzun yıllardır küresel platformda bir otomotiv üretim üssü olarak yerini aldı. 2001 yılından itibaren Türkiye'deki yıllık araç üretimin %60 ile %80 arasındaki bölümü ihraç ediliyor.

Bu dönemde üretim 286 binden 2011'deki rekor yılın 1.189 bine kadar yükseldiğini gördük. 2012 yılına bakıldığında Türkiye'de üretilen 1.115 bin aracın 745 bini, yani %67'si ihraç edildi.

BRIC otomobil üreticilerinin gözünde, bu güçlü otomotiv altyapısı ve tecrübesinin yanı sıra Türkiye'nin Avrupa Birliği ile arasında mevcut olan gümrük birliği, nakliye açısından Orta Avrupa'ya bağlı olması ve yeni teşvik programının sağladığı gümrük avantajları ülkenin artıları.

Ancak katılımcıların Doğu Avrupa'yı avantajlı görmeleri bu ülkelerin daha önemli artıları olabileceğini gösteriyor.

KPMG Küresel Otomotiv Yönetici Araştırması 2013'ün sonuçlarına baktığımızda küresel yöneticilerin değerlendirmelerinden de aynı yönde bir sonuç ortaya çıkıyor. Doğu Avrupa ülkelerine özellikle BRIC üreticileri için sağladığı ciddi büyüme fırsatlarından dolayı büyük önem verileceği anlaşıyor. Bu anlamda Türkiye'nin iç pazarının büyüme potansiyelini kullanması önemli bir rekabet konusu olacak.



Ergün Kış
KPMG Türkiye
Otomotiv Sektör Lideri
Şirket Ortağı, Denetim

Genel

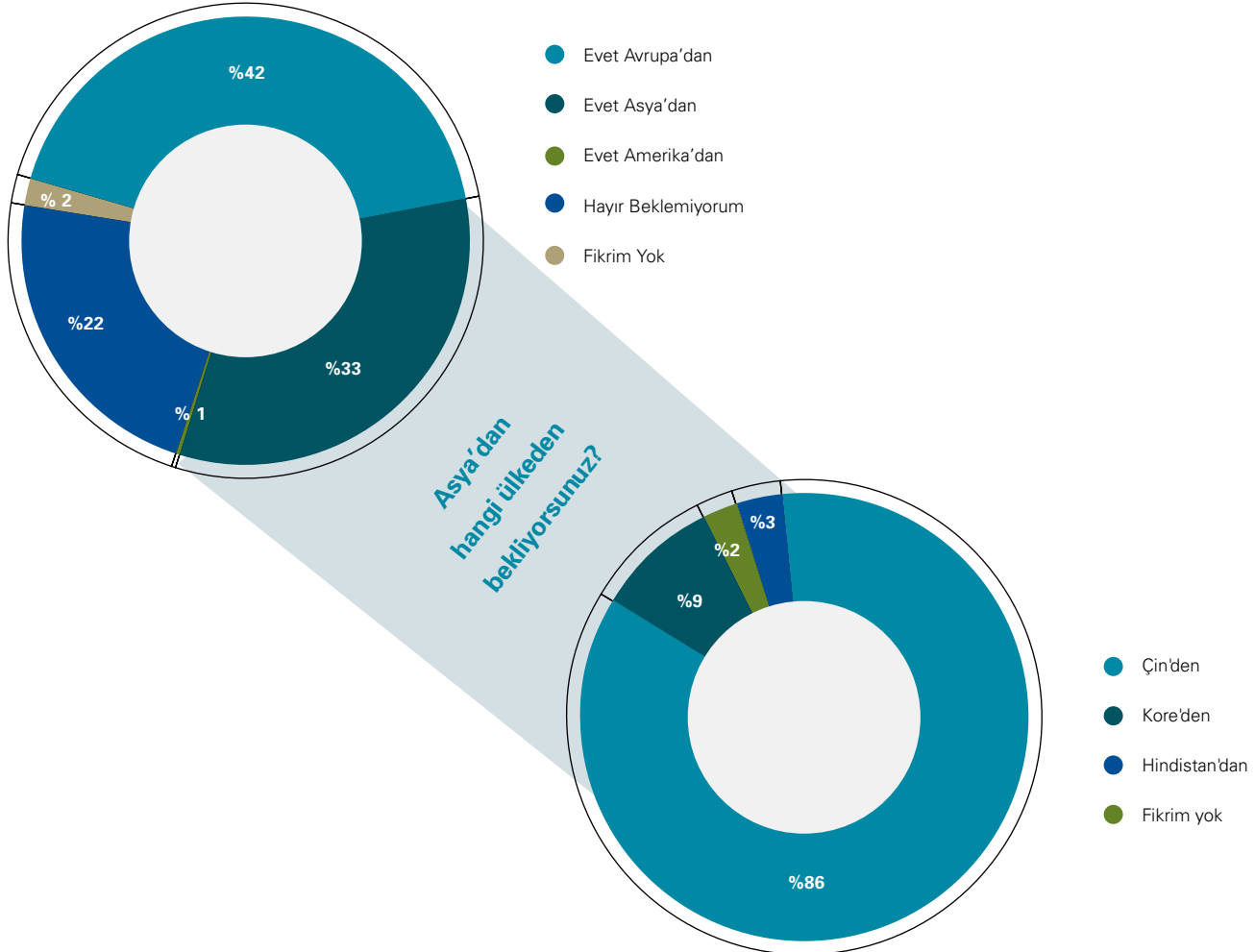
Türkiye'ye Yeni Yatırım Beklentisi

Türkiye'ye önümüzdeki 5 yıllık süre içinde yeni bir yatırım gelmesini (şu an Türkiye'de üretim yapmayan bir otomobil/hafif ticari araç üreticisinin gelmesini) bekliyor musunuz?

Konuya ilişkin beklentiye daha genel bir açıdan sunmak amacıyla Türkiye'ye, özellikle otomotiv üretimi açısından BRIC ülkelerinden ve BRIC ülkeleri dışından da yatırımın beklenip beklenmediğini araştırdık. Son zamanlarda gündemde olan, Avrupa ülkelerindeki üreticilerin Türkiye'ye yatırım konusundaki düşünceleri ilgi çekiyor. Türkiye'deki 4 yöneticiden 3'ü Asya ve Avrupa'dan yatırımı bekliyor. Bulgulara göre Avrupalı üreticilerin Türkiye'ye yatırım yapacağını düşünülmesi ilgi çekici bir nokta olarak ortaya çıkıyor.

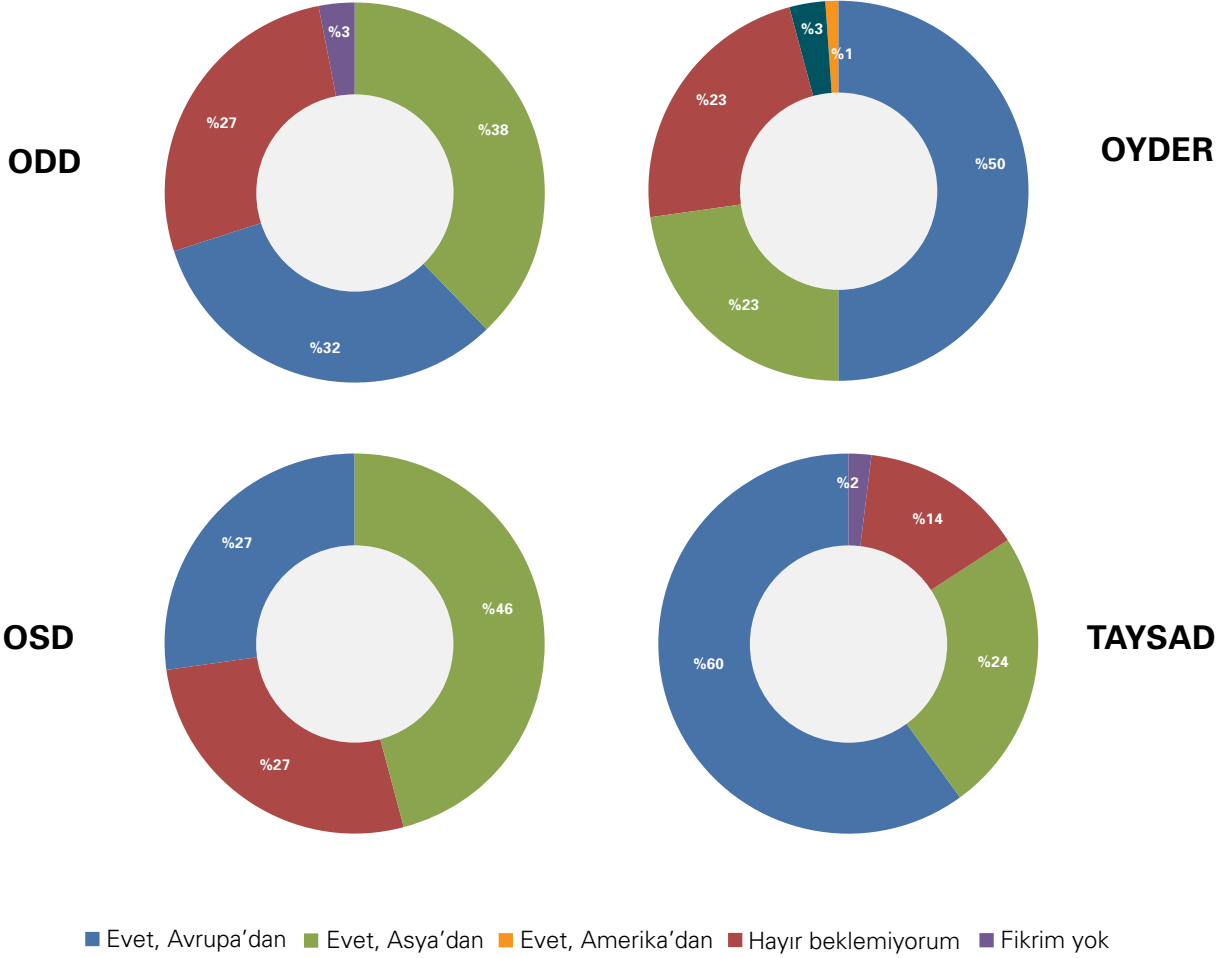
Türkiye otomotiv sektörü yöneticilerinin %76'sı Türkiye'ye önümüzdeki beş yıl içinde yeni bir yatırım gelmesini bekliyor. Çoğunluk (%42) bu yatırımın Avrupa'dan geleceğine inanıyor. Bu yatırımın Asya'dan geleceğini belirtenlerin çoğunluğu ise bunun Çin'den gelmesini bekliyor.

Türkiye otomotiv sektörü önümüzdeki 5 yıllık süre içinde yeni bir üreticinin yatırım yapmasını bekliyor.

Beş yıllık dönemde Türkiye'ye yapılacak yeni yatırım beklentisi

Dernek üyelerine göre dağılım

OSD, OYDER ve ODD üyelerinin %71-%73'ü önümüzdeki 5 yıl içinde Türkiye'ye yeni bir yatırım gelmesini bekliyor. TAYSAD üyeleri bu konuda %84'lük bir oranla daha emin görünüyor. Ancak bu yatırımın nereden beklendiğine baktığımızda farklı bir manzara ortaya çıkıyor: TAYSAD ve OYDER üyeleri böyle bir yatırımın Avrupa'dan gelmesi olasılığına ağırlık verirken ODD ve OSD daha çok Asya'dan yatırım bekliyor.



Görüş

Otomotiv sektörü yöneticilerinin sektöre yönelik 2017 yılı öngörülerini belirlemek amacıyla oluşturulan bu araştırma ile firmalarımıza, geleceğe yönelik stratejilerini belirlerken kaynak oluşturacak bir çalışma sunmayı hedefledik. Çalışmada tüm sanayimiz için öne çıkan en önemli konu Yeni Teşvik Sistemi oldu. Tedarik sanayicileri, motor ve aktarma organları yatırımlarını en stratejik yatırım olarak yorumluyor. Bu yatırımların ülkemizde gerçekleştirilmesi ile yaklaşık

% 56 olan yerlilik oranı, % 80'ler seviyesine çıkabilecek. Elbette tüm bu yatırımlar güçlü bir Ar-Ge çalışması ile mümkün olabilecek. Ar-Ge yetkinliklerimizin artması beraberinde marka değerimizi de güçlendirecek. Tedarik sanayi firmalarımızın OEM firmaları ile yürüttüğü ortak Ar-Ge çalışmalarını güçlendirerek sürdürmesi gerekiyor. Böylece sadece otomotiv sanayimizin değil, aynı zamanda ülkemizin de rekabet gücü yükselmiş olacak.

Bizler, bu çalışma ile 2017 yılını mercek altına alırken, bir yandan 2023 hedeflerimize de adım adım yaklaşmaya gayret ediyoruz. Bu yolda ilerlerken en büyük yararı, oluşturulan Yeni Teşvik Sistemi ile sağlayacağımıza inanıyoruz.



Dr. Mehmet Dudaroğlu
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

KPMG Görüşü**Teknolojideki İlerlemeler Gelecekte Başarıya Götürecek Yolu Etkiliyor**

Şoförsüz araçlar, e-mobilite, sosyal medya ve finans & leasing iş alanındaki potansiyeller gibi trendlerin önümüzdeki beş-on yıl içinde otomotiv sektörü üzerinde çok büyük bir etkisi olacak. Bu tür gelişmeler otomotiv dünyası için farklı zorluklar yaratacak. Diğer yandan megatrendler ise, değer zincirindeki tüm oyuncular için ümit veren fırsatlar yaratacak. Geleneksel “eski model”in orta ya da uzun vadede ölmesi bekleniyor. Orijinal ekipman üreticileri iş modellerini yeniden değerlendirmek ve ana yeterliliklerini yeniden tanımlamak zorunda kalacaklar. Türkiye otomotiv dünyasını da şekillendirecek, son yirmi yıldaki telekomünikasyon ve bilişim teknolojisi sektörüne kıyasla yepyeni bir otomotiv ekonomisi görmeyi bekliyoruz.



Mathieu Meyer
KPMG Küresel Otomotiv Sektör Başkanı





Pazar

Pazar: ODD

Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler

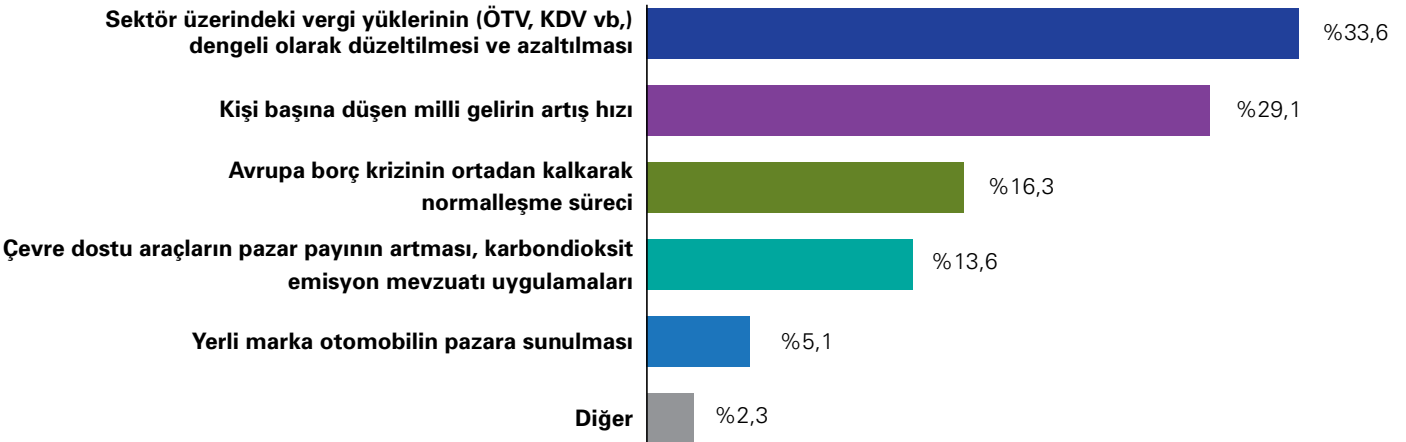
Türkiye otomotiv pazarının önümüzdeki beş yıllık dönemde büyümesine katkıda bulunması açısından aşağıdaki faktörleri önem düzeyine göre sıralar mısınız?

Son yıllarda önemli ölçüde büyüyen otomotiv pazarı 2012 yılında Türkiye’de bir önceki seneye göre, satılan adet olarak baktığımızda %10 geriledi. 2012 yılında otomotiv pazarı, 2005 yılı satışlarının seviyesi ile karşılaştırıldığında sadece %8 oranında büyüdü. Bu, 7 yıllık bir dönem için küçük sayılabilecek bir büyüme. Bu doğrultuda önümüzdeki 5 yıllık süreçte pazarın büyüme imkanlarını araştırmak ilgi çekici bir alan oldu.

Otomotiv pazarının büyümesi için en önemli etkenler olarak “sektör üzerindeki vergi yüklerinin dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması” ile “kişi başına düşen milli gelirin artışı”nın belirtildiği görülüyor.

Özellikle Distribütörler için öncelikli konu vergi yüklerinin düzeltilmesi ve azaltılması.

5 yıllık dönemde pazarın büyümesine etki edecek faktörler



Görüş

Otomotiv sektörü, birçok sektörü doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen, ekonominin lokomotifleri olarak tanımlayabileceğimiz bir sektördür.

Türkiye ekonomisinin yakalamış olduğu istikrar, sektörü olumlu yönde etkiliyor ve gelişiminde itici kuvvet oluşturuyor. Ülkemizin en önemli ihracat kalemleri arasında yer alan otomotiv sektörü, büyüyen pazar ile birlikte birçok yan sanayiye de geliştiriyor. Ülkemizde otomobil sahipliğinin Avrupa’ya göre oldukça düşük rakamlarda seyretmesini

de göz önünde bulundurursak otomotiv pazarının önümüzdeki yıllarda daha da büyüme eğilimi içerisinde olacağını belirtmek hiç de yanlış bir ifade olmaz.

Bununla birlikte ülkemizde demografik yapı değişirken, son 10 yılda ekonomik hayatın içinde aktif rol alan 25-60 yaş aralığındaki kişi sayısı 6 milyon kadar arttı. Doğum oranları bu seviyede devam ederse önümüzdeki dönemde aynı yaş aralığındaki kişi sayısının artacağını ve Avrupa’nın en yüksek tüketim potansiyeli olan ülkesi durumuna

gelebileceğimizi söyleyebiliriz. Bu da ülkemizdeki otomotiv sektörünün gelişimi için büyük avantaj sağlayacaktır.

Son olarak sektör üzerindeki ÖTV, KDV gibi vergi yüklerinin bir dengeye oturtulması ve hatta azaltılmasının, sektörün gelişimi için kritik olduğunu düşünüyorum. Bu alanda yapılacak iyileştirme çalışmalarının sektörü fark edilir bir seviyede canlandıracağı ve hatta ekonomide kaldıraç etkisi yaratacağı görüşündeyim.



Ali Bilaloğlu
ODD Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

Pazar: ODD

Otomotiv Pazarında Başarı

Önümüzdeki beş yıllık süreçte, Türkiye otomotiv pazarında başarılı olmak için hangi konular önem kazanacaktır?

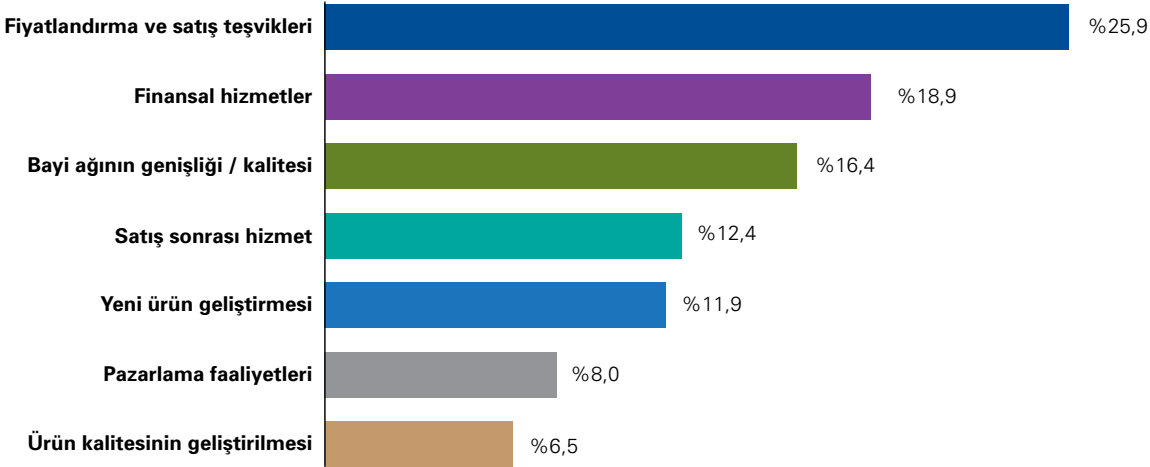
Türkiye'deki yoğun rekabeti göz önünde tutarak bu rekabet içerisinde markaları farklılaştırıp başarıya götürebilecek konuların neler olduğunu araştırdık.

Araştırmaya katılanlar arasında dört kişiden biri, otomotiv pazarında başarılı olmak için en önemli konunun fiyatlandırma ve satış teşvikleri olacağına inanıyor. Sonuç olarak yoğun rekabetin devam etmesi bekleniyor.

Finansal hizmetlerin ikinci sırada gelmesi ise ilgi çekiyor. Bir başka ilgi çekici konu da, Distribütörler tarafından başarıya götürecekt etmenler arasında ürün kalitesinin iyileştirilmesine büyük bir önem verilmemesi. Bu da ürün kalitesinin üst seviyelerde olduğunun düşünüldüğünü gösteriyor.

Türkiye'de yüksek rekabetin devam etmesinin ve başarılı olmanın en önemli etkeninin fiyatlandırma ve satış teşvikleri olması bekleniyor.

Rekabette başarı etkenleri



Görüş

ODD olarak sektöre yön veren, otomotiv sektörünü çeşitli yönleriyle ele alan çalışmalarda her zaman yer alıyoruz. "Otomotiv Ticaretinde Yol Haritası Gelecek On Yıl" adlı çalışmamızı, çok değerli akademisyenlerin katkısıyla yaklaşık 4 yıl önce yayımlamıştık. 2009 yılında gerçekleştirilen çalışmamız, Türkiye ve dünyada otomotiv sektörünün gelişimini ele alarak, vergi sistemi, hurda piyasasının oluşturulması, karbon salınımlarının hesaplanması ve ekonometrik bir model ile gelecek yıllara ilişkin bir talep tahmin çalışmasını içeriyordu.

Geçtiğimiz yıl bir önceki çalışmanın devamı niteliğindeki "Otomotiv Ticaretinde Yol Haritası Talep Tahminleri 2012-2016" adlı raporu tamamladık. Bugün 2012 verilerine göre dünya sıralamasında satışta 19., Avrupa sıralamasında ise 5. sıradayız. Yılda yaklaşık 19,3 milyar dolar ile Türkiye'de ihracat yapan sektörler arasında yine ilk sırada yer aldık. 400 bin kişilik istihdam yaratıyoruz. Bu göstergeler önemli ama küresel rekabet ortamında daha fazlası mümkün. Raporda, sektörün geleceğine ışık tutacak öneriler ve tespitler yer alıyor.

Çalışmamızda ortaya çıkan esneklik katsayıları gösterdi ki kısa ve uzun dönemde

otomotiv talebi, gelir ve kredi hacmi ile pozitif ilişkiliyken fiyatla negatif ilişki içerisinde. Çeşitli sebeplerle yapılan fiyat artışları talebi olumsuz etkiliyor. Raporda da açıkça vurgulandığı gibi, öncelikli olarak ele alınması gereken konuların başında, vergi oranlarının yüksekliği geliyor. Özellikle ÖTV oranları talep artışını önemli ölçüde engelliyor. Eklenmesi gereken diğer bir konu da ülkemizde yaşlı araç parkının gençleştirilmesi gerektiğidir. KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nın pazarla ilgili bulguları bu konuların gelecekte de devam edeceğini gösteriyor.



Dr. Hayri Erce
ODD Genel Koordinatörü

Pazar: ODD

Otomotiv Satın Alım Kararlarında Önemli Ürün Özellikleri

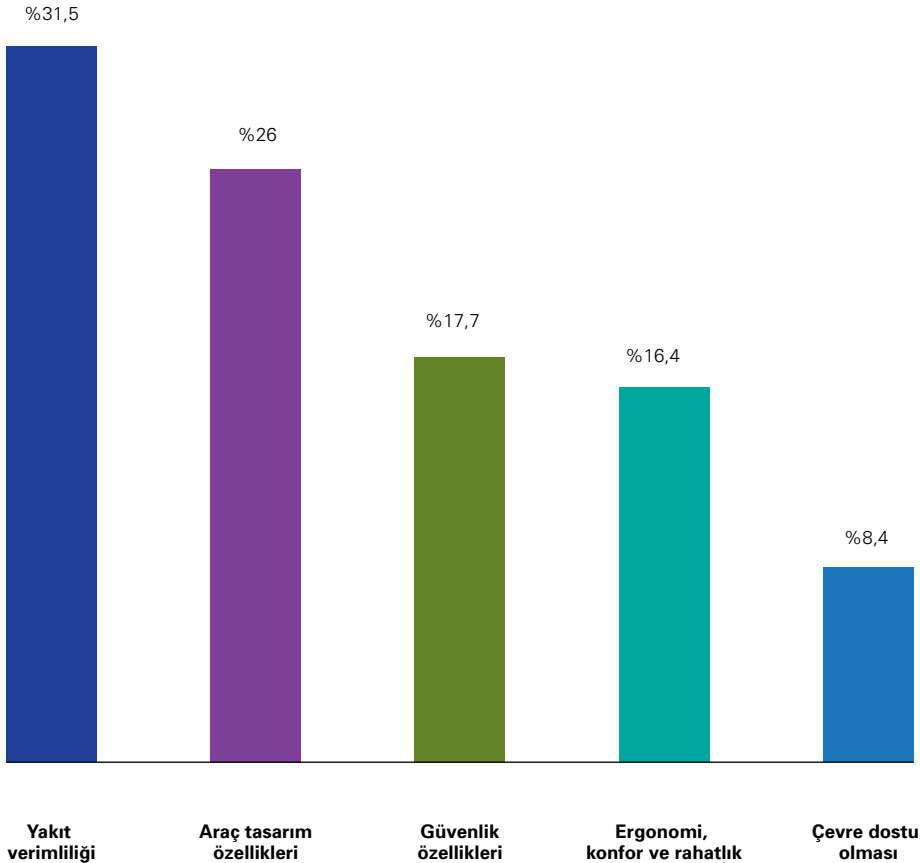
Türkiye otomotiv pazarında önümüzdeki beş yıllık dönemde, tüketicilerin satın alım kararlarında aşağıdaki ürün özelliklerinin ne kadar önemli olacağını düşünüyorsunuz?

Uluslararası pazarda ve Türkiye pazarında ürün özelliklerinin çok tartışıldığı bir dönemde (özellikle çevre dostu olmak, karbondioksit salınımının düşürülmesi, elektrikli araç üretimi vb.) pazardaki önemli konuların neler olduğunu öğrenmek istedik.

Tüketicilerin satın alım kararlarında yakıt verimliliğinin ilk başta gelmesi ise, Türkiye'deki yakıt fiyatlarının dünyadaki yakıt fiyatlarının daha üst seviyesinde kaldığı göz önünde bulundurulduğunda çok doğal bir sonuç. Çevre dostu olma özelliğine çok önem verilmemesi, bunun elektrikli araçlar ile değil de daha çok üst düzey teknoloji ile daha da geliştirilmiş içten yanmalı motorlarla hedeflendiğine işaret ediyor.

Yakıt verimliliği önümüzdeki yıllarda satın alım kararlarında en önemli ürün özelliği olacak.

Otomotiv satın alım kararlarında belirtilen ürün özellikleri



Pazar: ODD

Önem Kazanacak Satış Sonrası Hizmetler

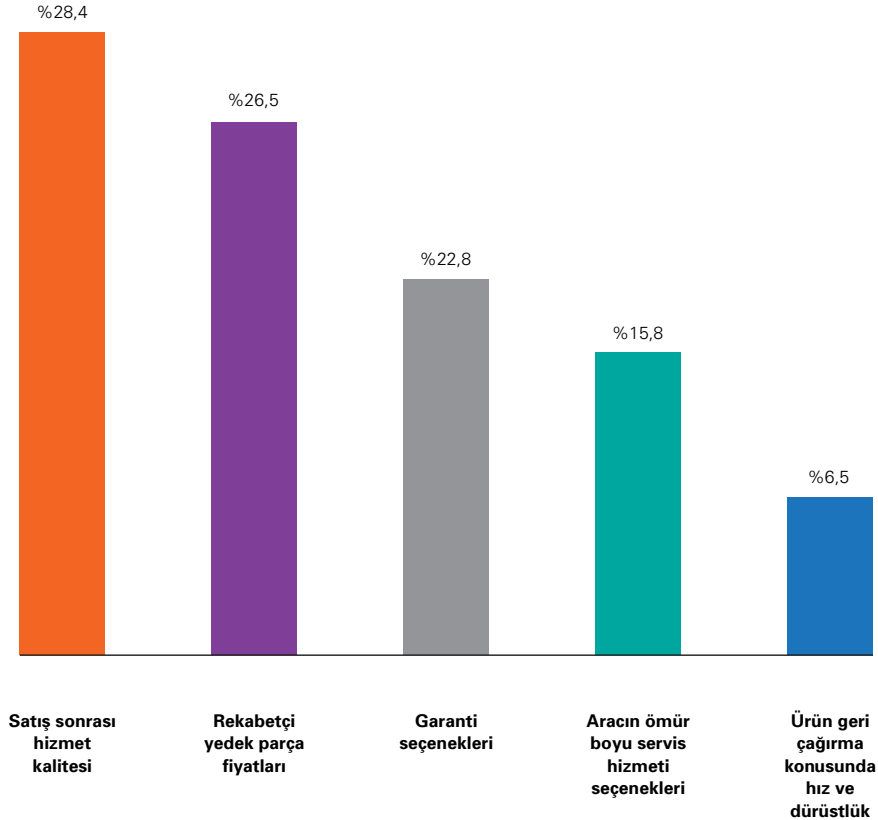
Önümüzdeki beş yıllık süreçte Türkiye otomotiv pazarında hangi satış sonrası hizmetler önem kazanacaktır?

Otomotiv satışları eskisine göre zorlaşan, rekabetin arttığı pazar koşullarında gerçekleşiyor. Böyle bir ortamda başarılı olmak için satış sonrası hizmetlerin önemi artıyor. Bu hizmetler arasında önem kazanan konuların neler olduğunu araştırdık.

Elde ettiğimiz sonuçlara göre; satış sonrası hizmetlerde kalite, yedek parça fiyatları ve garanti seçenekleri önemli görünüyor.

Satış sonrası hizmetler arasında kalite ve rekabetçi yedek parça fiyatları ön plana çıkıyor.

Önem kazanacak satış sonrası hizmetler



Pazar: ODD

Oto Kiralama Sektörüne Yönelik Değerlendirmeler

Türkiye’de oto kiralama sektörü önümüzdeki 5 sene içinde nasıl bir değişim gösterecek?

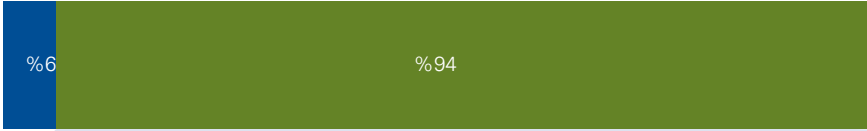
Dünya genelinde otomotiv sektöründe artık insanlar araç sahibi olmaktansa kullanıcı olmak yönünde eğilim gösteriyor. Böyle bir ortamda Türkiye’deki oto kiralama sektörünün önümüzdeki beş yıllık dönemine ışık tutmak amacıyla yöneticilerin beklentilerini araştırdık.

Sonuçlara bakıldığında katılımcıların %94’ü oto kiralama sektörünün önümüzdeki beş sene içinde büyüyeceğini öngörüyor. Bu kişilerin %72’si bu büyüme oranının, otomotiv pazarının büyümesinin en az %10 üzerinde olmasını bekliyor.

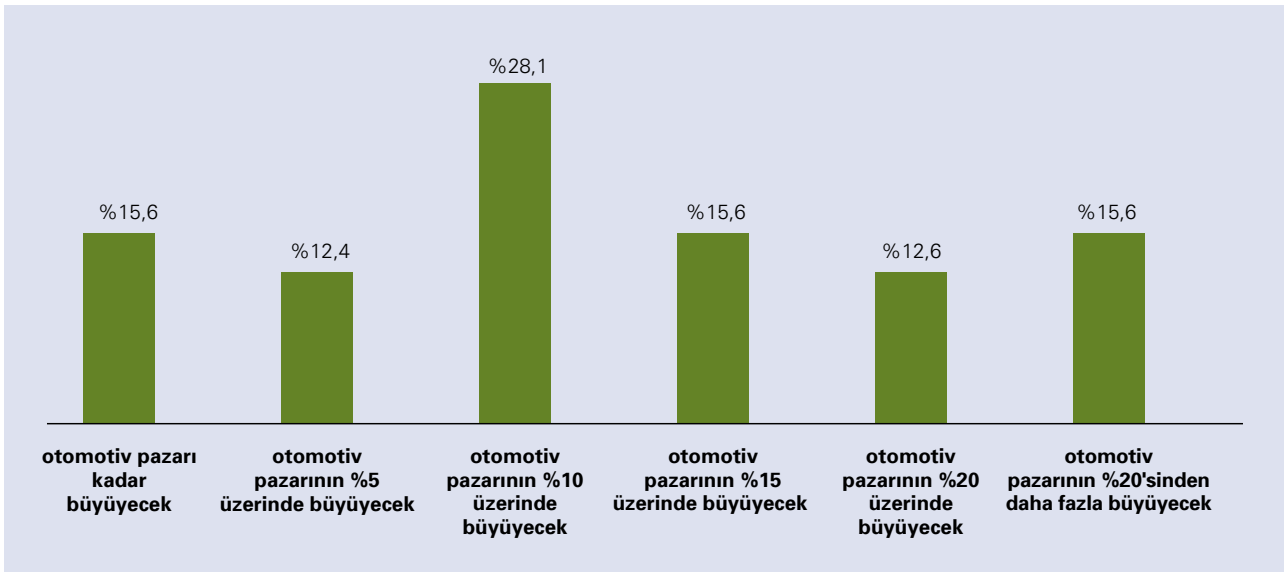
Oto kiralama sektörünün otomotiv pazarının en az %10’u üzerinde büyümesi bekleniyor.

Türkiye’de oto kiralama sektörünün önümüzdeki 5 sene içinde göstereceği değişim

■ Aynı kalacak ■ Büyüyecek



Ne oranda büyüyecek?



KPMG Görüşü

Otomotiv Sektörü ve Dolaylı Vergiler

Türkiye’de otomotiv sektörünün büyümesi ile ilgili en temel taleplerin başında, otomobil satışları üzerinden alınan satış vergilerinin dengeli şekilde düzeltilmesi ve azaltılması yer alıyor. Gerçekten de dolaylı vergilerin ağırlığının doğrudan vergilere oranla yüksek olduğu ülkemizde bu durumdan en fazla etkilenen sektörlerin başında otomotiv sektörü geliyor.

OECD tarafından hazırlanan “Consumption Tax Trends 2012”¹ raporunda da tüketim vergilerinin tüm vergilere oranının ülkemizde OECD ortalamasına göre yüksek olduğunu ve 2000-2009 yılları arasında bu oranın OECD ortalamasında azalış, ülkemizde ise artış eğiliminde olduğu açıkça belirtiliyor. Aynı rapor, Türkiye ile birlikte Norveç, Finlandiya ve Danimarka’nın oluşturduğu grubun, binek otomobillerinin satışı ve tescili üzerinden diğer ülkelere göre açık ara farkla yüksek vergilere sahip olduklarını ve bu ülkelerde bu şekilde ödenen vergilerin, söz konusu otomobillerin üretim fiyatlarından daha fazla olabildiğini de ortaya koyuyor.

Ülkemizde diğer vergi, harç ve ücretleri bir yana koyarak tek başına Özel Tüketim Vergisi’nin yüksekliğinin pazar

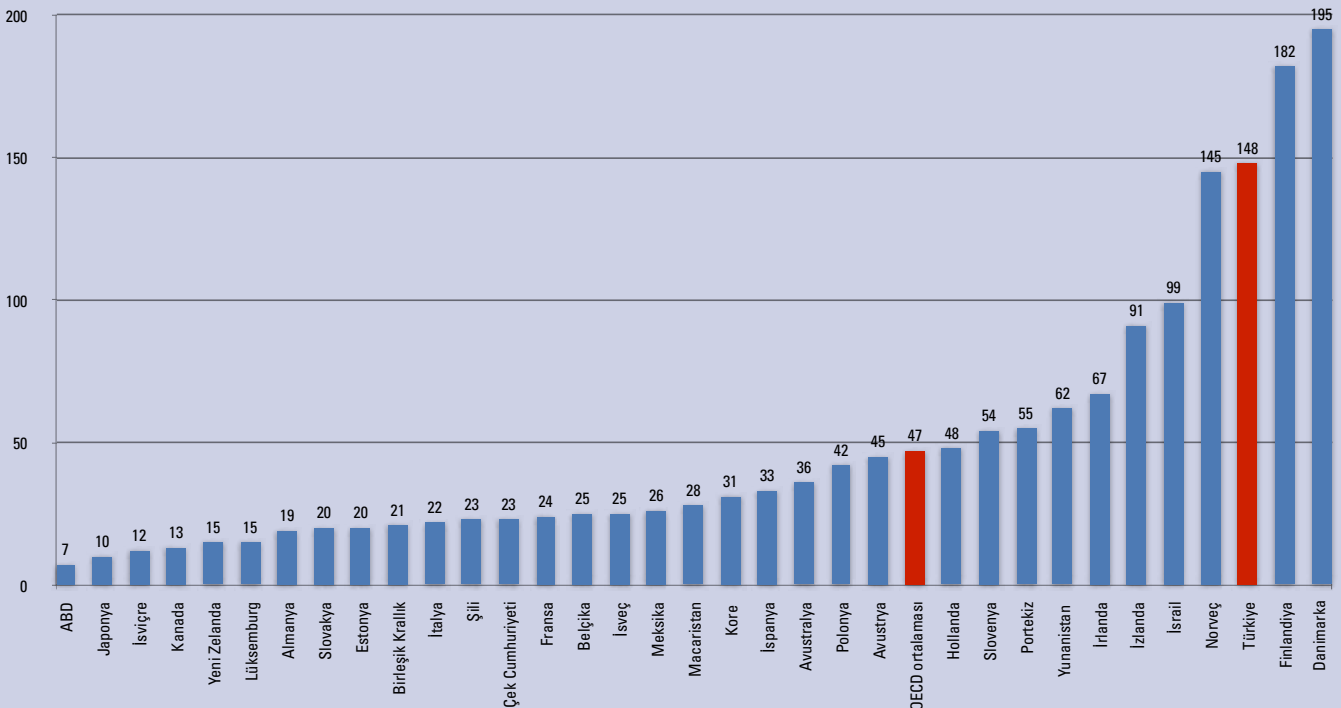
ve satış tarafında yeni araçlara olan talebi daralttığı, tüketicinin tercihlerini de ciddi olarak etkilediği biliniyor. Oysa Türkiye’de henüz doygunluk seviyesine ulaşmamış ciddi bir iç pazar var ve otomobil satışları üzerinden alınan yüksek Özel Tüketim Vergileri tüketicinin tercihlerini sınırlandırıyor.

Hepimizin bildiği bütçe gerçekleri bu tip vergilerden kısa dönemde vazgeçilemeyeceğini ortaya koysa da sektörün ortak arzusu vergilerin zamanla daha makul seviyelere indirilmesi yönünde. Vergilerle ilgili yapılan sık düzenlemeler ve değişiklikler sadece vergilerin yüksekliği nedeniyle değil aynı zamanda otomotiv sektörünün geleceğe yönelik sağlıklı planlamasında yarattığı belirsizlikler nedeniyle de eleştiriliyor.



Fikret Çetinkaya
KPMG Türkiye
Vergi Bölümü, Şirket Ortağı

Binek Otomobil Satış ve Tescillerinde Uygulanan En Yüksek Toplam Vergi Oranları¹



¹ Consumption Tax Trends 2012, OECD

Pazar: OYDER

Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler

Türkiye otomotiv pazarının önümüzdeki beş yıllık dönemde büyümesine katkıda bulunması açısından aşağıdaki faktörleri önem düzeyine göre sıralar mısınız?

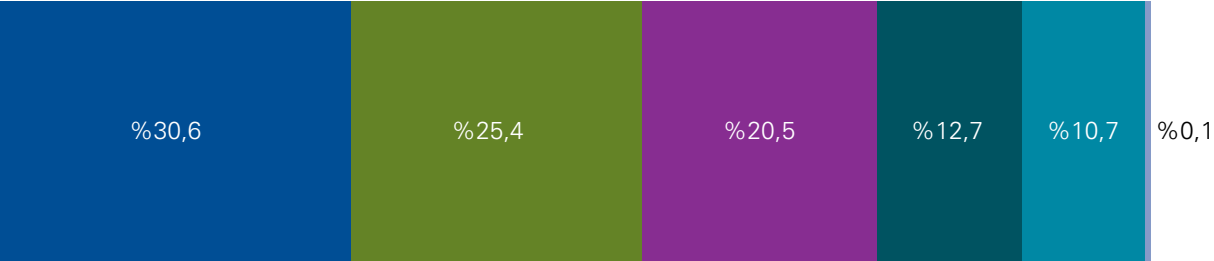
Yetkili Satıcıların bayi ağının önümüzdeki 5 yıllık dönemde büyümesi için belirleyici faktörleri merak ettik.

Yetkili Satıcılar da Distribütörler tarafında elde ettiğimiz sonuçlar ile uyumlu olarak, otomotiv pazarının büyümesi için en önemli etkenler olarak “sektör üzerindeki vergi yüklerinin dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması” ile “kişi başına düşen milli gelirin artışı”nı belirtiyor.

Distribütörler tarafındaki yöneticilerden farklı olarak Yetkili Satıcılar tarafındaki yöneticilerin “Avrupa borç krizinin ortadan kalkarak normalleşme süreci”ne girilmesine daha fazla önem verdikleri görülüyor.

Yetkili Satıcılar ile Distribütörler aynı fikirde: Pazarın büyümesi için öncelikle vergi yüklerinin hafifletilmesi gerekiyor.

5 yıllık dönemde sektörün büyümesine etki edecek faktörler



- Sektör üzerindeki vergi yüklerinin (ÖTV ,KDV vb.) dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması
- Kişi başına düşen milli gelirin artış hızı
- Avrupa borç krizinin ortadan kalkarak normalleşme süreci
- Çevre dostu araçların pazar payının artması, karbondioksit emisyon mevzuatı uygulamaları
- Yerli marka otomobilin pazara sunulması
- Taşıt kredisi kolaylığı

Pazar: OYDER

Otomotiv Satın Alım Kararında Önemli Ürün Özellikleri

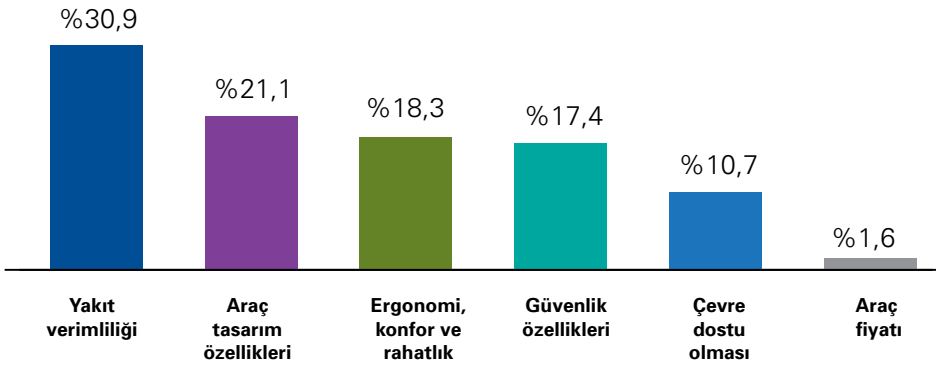
Türkiye otomotiv pazarında önümüzdeki beş yıllık dönemde, tüketicilerin satın alım kararlarında hangi ürün özelliklerinin önemli olacağını düşünüyorsunuz?

Son söz tabii her zaman müşterindir. Pazarda başarılı olabilmek için tüketiciye doğru ürünleri sergilemek gerekir. Onun için burada tüketicinin satın alım kararlarında önem verdiği ürün özelliklerine odaklandık.

Tüketicilerin satın alım kararlarında etkili olacak ürün özellikleri sorulduğunda Yetkili Satıcılar, ilk sırada yakıt verimliliğini belirtiyor. Distribütörlerin yanıtlarına paralel şekilde "araç tasarım özellikleri" ikinci sırada yer alırken, Yetkili Satıcıların küçük bir farkla "ergonomi, konfor ve rahatlık"ı güvenlik özelliklerinin önüne yerleştirdikleri görülüyor.

Pazar katılımcıları satın alım kararındaki en önemli etkenin yakıt verimliliği olduğuna inanıyor. OYDER ve ODD üyeleri bu konuyu açık ara farkla ilk sıraya yerleştiriyor.

Otomotiv satın alım kararlarında belirtilen ürün özellikleri



Görüş

Otomotiv sektörünün perakende ayağını temsil eden tek dernek olarak tüketiciye dokunuyor ve onların görüş, beklenti ve taleplerine göre ticareti şekillendirmeye çalışıyoruz. Bu nedenle tüketici taleplerini sürekli olarak değerlendiriyor, değişimleri takip ediyor ve ilgililere aktarmaya çaba gösteriyoruz. Kendi iş yerlerimizde de tespit ettiğimiz şekilde son yılların en belirleyici rekabet avantajı yakıt tüketimi üzerinden sağlanıyor. Araç almak isteyen istisnasız her tüketicinin ilk sorduğu soru,

yakıt tüketimi değerleri oluyor. Bunun en önemli sebebi muhtemelen akaryakıt üzerindeki aşırı vergilendirme ve pompa fiyatlarındaki sürekli artış. Akaryakıt fiyat politikalarında önemli bir değişiklik olmadığı sürece bu trendin değişmesi için bir sebep göremiyorum. Elektrikli ve hibrid araçların pazar penetrasyonlarının da henüz yeterli düzeyde olmaması önümüzdeki günlerde bu konuda bir değişiklik olmayacağını en belirgin göstergesi.

Araştırma sonucunda en ilgi çekici kısım bence araç fiyatının çok düşük bir yüzdeyle son sıralarda yer almasıdır. Özellikle showroumlarda yaşanan pazarlıkların ne kadar çetin olduğuna yakinen şahit olan bir kişi olarak şunu söyleyebilirim ki satın alma fiyatı da en az diğer göstergeler kadar değerli. Tüketici, aracı kendi kafasındaki rakama alabilmek için şartları çok zorluyor.



Vedat İnciroğlu
OYDER Başkan Vekili

Pazar: OYDER

Önem Kazanacak Satış Sonrası Hizmetler

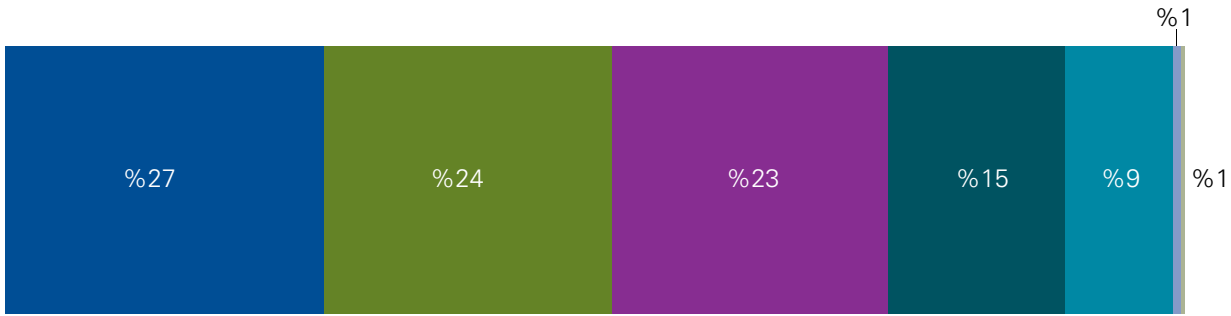
Önümüzdeki beş yıllık süreçte Türkiye otomotiv pazarında hangi satış sonrası hizmetler önem kazanacaktır?

Satış sonrası hizmetlerin önemi özellikle Yetkili Satıcılar için giderek artıyor. Bu noktada tüketicilerin istekleri de önem kazanıyor.

Otomotiv Yetkili Satıcıları da Otomotiv Distribütörleri gibi, en çok önem kazanacak satış sonrası hizmetleri "hizmet kalitesi", "rekabetçi yedek parça fiyatları" ve "garanti seçenekleri" olarak sıralıyor.

Yetkili Satıcılar için satış sonrası hizmetler arasında kalite, rekabetçi yedek parça fiyatları ve garanti seçenekleri ön plana çıkıyor.

Önem kazanacak satış sonrası hizmetler



- Satış sonrası hizmet kalitesi
- Rekabetçi yedek parça fiyatları
- Garanti seçenekleri
- Aracın ömür boyu servis hizmeti seçenekleri
- Ürün geri çağırma konusunda hız ve dürüstlük
- İlgi, alaka göstermek
- Yeni ürünler

Görüş

Türkiye’de satış sonrası hizmetler tüketiciler tarafından henüz tam anlamıyla anlaşılamamış durumda; konuyu sadece aracının garanti kapsamı içindeyken garanti dışına çıkmaması için zorunlu olarak aldığı bir hizmet olarak görüyorlar. Oysa satış sonrası hizmetler son derece önemli bir altyapı isteyen türlü mühendislik hizmetinin tüketicinin can ve mal güvenliğine tümüyle sunulması demektir. Anket sonucundan da görüleceği gibi satış sonrası hizmetlerin sunum kalitesi ilk sırada yer almış durumda.

Türkiye’de şu anda Avrupa Birliği uyum yasaları çerçevesinde 2005/4 sayılı motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşmalar ve uyumlu eylemlere ilişkin grup muafiyeti tıbbiğinde

orijinal, eşdeğer ve yan sanayi kalitelerindeki yedek parçaların tanımları yapılmış durumdadır.

Ne yazık ki bu tıbbiğindeki boşluklar nedeniyle uluslararası kurumlardan akredite olmamış ama herhangi bir kuruluştan sertifika almış firmaların malları da eşdeğer yedek parça olarak kabul görüyor ve kalitesi çok düşük ancak sertifikalı parçalar sebebiyle birçok tüketici mağduriyeti yaşıyor. Araçlarında kalitesiz yedek parça kullandıran yeterli bilince sahip olmayan tüketiciler ise bu mağduriyetlerini markalara mâl etmeye çalışıyorlar.

Aracı tasarlayan, teknolojisini yaratan ve üreten markalar elbette yarattıkları ürünün

gerçek performansını gösterebilmesi için orijinal parça kullanılmasını bekleme hakkına sahip.

Amerika’da uygulanan, aracın ömür boyu servis hizmeti ile beraber satılması işlemi, ülkemizdeki sektör yapılanması sebebiyle henüz uzak bir ihtimal olarak görünüyor. Ancak uzun garanti uygulamaları birçok markanın tercih etmeye başladığı bir yöntem.

Bazı markalar uzun garanti seçeneklerini araç fiyatlarına dahil ederken bazı markalar ise uzatılmış garanti adı altında bu hizmeti araç satış sonrası müşterilerinin tercihi sunuyor.

Diğer konular da önem arz etmekle beraber yukarıdaki konular anket seçenekleri içinde yönetici gözü ile ön plana çıkıyor.



Özgür Tezer
OYDER Genel Sekreteri

Pazar: OYDER

İkinci El Araç Satışları

Önümüzdeki beş yıllık süreçte ikinci el araç satışlarına yönelik beklentiniz nedir?

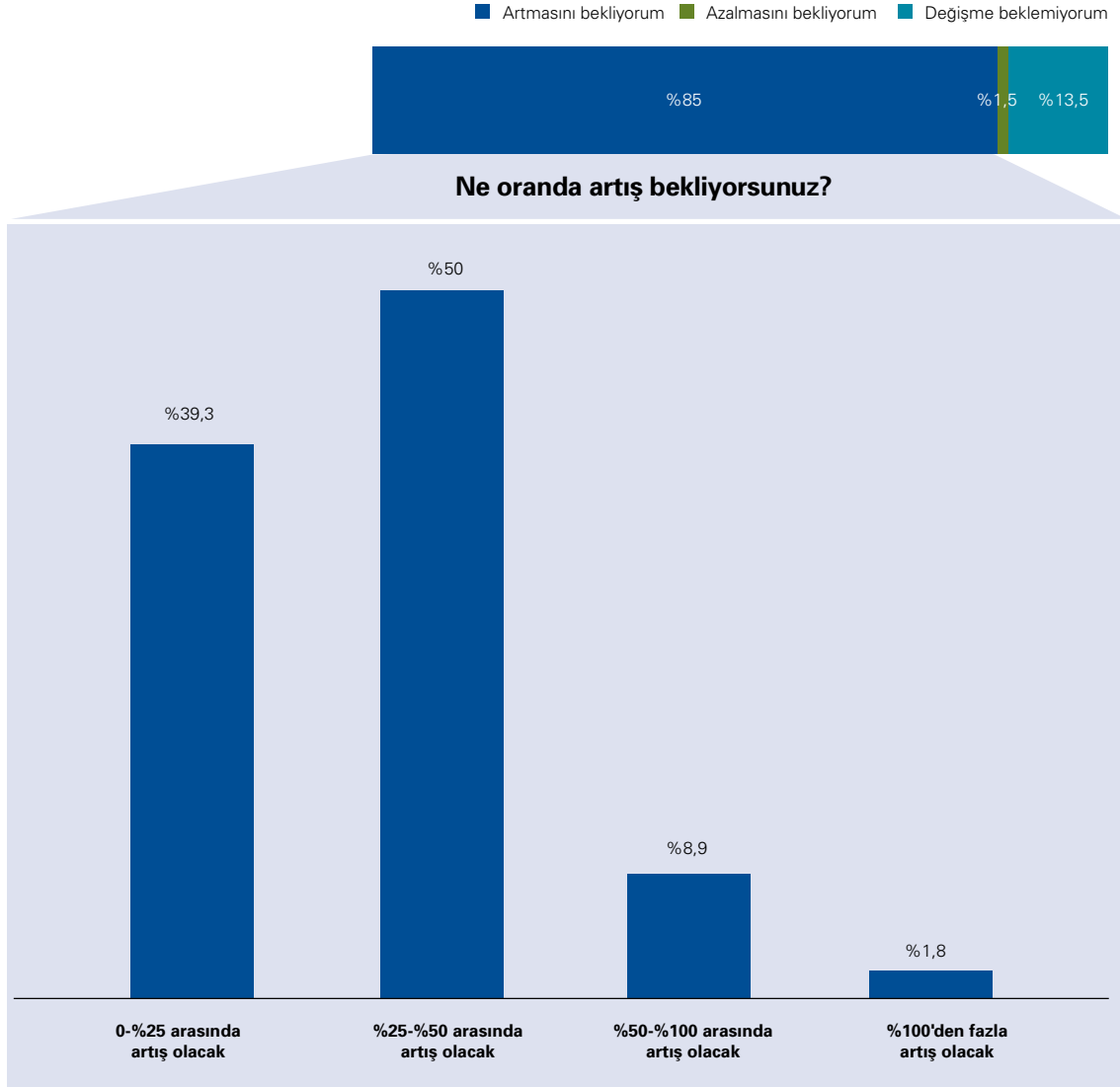
2012 yılında yaklaşık 800.000 yeni aracın satıldığı bir ortamda Türkiye’de yaklaşık 2 milyon ikinci el araç satıldı.

Önümüzdeki beş yıllık süreçte de bu oranın devam etmesi yönünde bir beklenti var.

Katılımcıların %85’i ikinci el satışların önümüzdeki 5 yıl içinde artmasını beklerken, bu kişilerin %61’i artışın %25’in üzerinde gerçekleşeceğine inanıyor.

İkinci el araç satışlarının artması bekleniyor. Beklentisi bu yönde olanların çoğunluğu artışın %25’in üzerinde olacağına inanıyor.

Beş yıllık dönemde ikinci el araç satışlarına yönelik beklenti



Pazar: OYDER

Yetkili Satıcıların Beklentileri

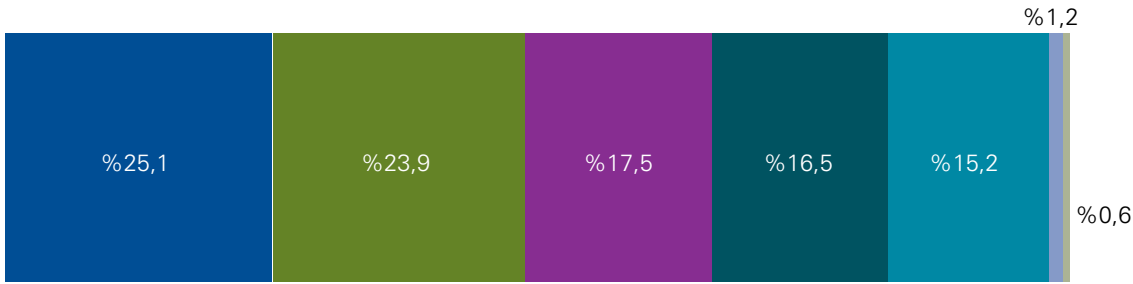
Yetkili Satıcıların gelecekteki pazar artışını karşılayabilmek için ihtiyaç duyduğu ve destek beklediği öncelikli konular nelerdir?

Türkiye ortamında 70.000 kişiye doğrudan istihdam sağlayan Yetkili Satıcıların önümüzdeki yıllarda da başarılı olup büyümesini sağlayacak konuların neler olduğunu araştırdık.

Bulgulara göre, pazar artışını karşılayabilmek için özellikle sigorta şirketleri ile Distribütörler arasında koordinasyonun artması gerektiğini gösteriyor. Bunun yanında özellikle stok finansmanına önem veriliyor.

Yetkili Satıcıların önem verdikleri konuların başında sigorta şirketleri ile Distribütörler arasında koordinasyonun artması ve sektör paydaşları ile stok finansmanının paylaşılması geliyor.

Yetkili Satıcıların pazar artışını karşılayabilmek için ihtiyaç duyduğu ve destek beklediği öncelikli konular



- Satış sonrası hizmetler kapsamında sigorta şirketleri ile üretici ve distribütör arasında koordinasyonun artırılması
- Gelecekteki pazar adetlerinde ürün sergileme ve ortak satış başarıları için sektör paydaşları ile stok finansmanının paylaşılması
- Kalifiye personel istihdamı yaratabilmek için kamu teşvik projeleri üretilmesi
- Yetkili satıcıların devlet tarafından KOBİ kapsamına alınması
- 2. el araç satışlarında daha aktif rol alabilmek için kurumsal yapılarda oluşumların önünün açılması
- Diğer
- Cevap yok

KPMG Görüşü

Türkiye Otomotiv Sektöründe Birleşme ve Satın Alma Trendleri

Türkiye otomotiv sektöründe Birleşme ve Satın Almaların ivme kazandığını gözlemliyoruz. Son 5 yılda Türkiye otomotiv sektöründe gerçekleşen 15'in üzerindeki satın alma işleminin 8 tanesi 2012 yılında yapıldı. Tüm işlemlere baktığımızda ise üç ana motif göze çarpıyor:

Mahle, Titan Italia ve Bridgestone gibi gelişmiş pazarların üreticilerinin üretim kapasitesi satın almak, maliyet avantajı yakalamak veya ürün gamlarını geliştirmek için yerli üreticileri almaları bu motiflerin başında geliyor. Avrupa'da son kullanıcılardan gelen fiyat baskısı devam ettikçe ve Türk üreticileri kalite konusunda giderek Avrupalı rakipleriyle eşdeğer hale geldikçe, bu tip satın almaların devam edeceğini düşünebiliriz.

İkinci bir sebep ise dağıtım kanallarını satın alıp büyüyen pazardaki değer zincirinden daha fazla pay almaktır. Johnson Controls'un ürünlerinin distribütörü olan Karat Güç Sistemleri'ni satın alması, ALJ'nin Toyota Pazarlama'daki hisselerini artırması bu tip işlemlerin örneklerini oluşturuyor. Türkiye'de kişi başına düşen araç sayısı gelişmiş pazarlardaki seviyelere doğru artarken iç pazara dönük araç ve satış sonrası destek/yedek parça ürünlerinin dağıtıcılarına olan ilginin devam etmesini bekliyoruz.

Üçüncü sebep ise hızla büyüyen ve sermaye ihtiyacı olan yan sanayi üretim şirketlerine özel sermaye fonlarının yatırım yapmasıdır. Gelişen iç pazar ve Türk otomotiv parça üreticilerinin artan kabiliyetleri yerli yan sanayi üreticilerine yüksek büyüme potansiyeli sunuyor. Araştırmamız da Türkiye yan sanayisinin önemli fırsatlara açık olduğunu gösteriyor. Bu nedenle, büyümek için sermaye ihtiyacı duyan yan sanayi üreticileri uluslararası özel sermaye fonları için fırsatlar oluşturabiliyor. Standard Profil'e yatırım yapan Bancroft ve Martur'a yatırım yapan UniCredit Merchant Bank bu fırsatların gerçek hayattaki yansımalarını gösteriyor. Özel Sermaye Fonları yerli yan sanayi şirketlerine sadece sermaye sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda uluslararası pazarlardan üst düzeyde yönetici bulunmasında ve yeni satış kanalları ile üreticilere ulaşmakta da yardımcı oluyor.

Buna ek olarak önümüzdeki iki-dört sene içinde Türk yan sanayi şirketlerinin bölgesel oyuncu olmak için başta Rusya olmak üzere Doğru Avrupa ve çevre ülkelerde satın almalar yapabileceğine inanıyoruz. Kalitelerini yerel ölçekte kanıtlayan Türk firmalarının üretim merkezlerinin geliştirmekte olan pazarlara kaymasıyla müşterilerine bu pazarlarda da hizmet etmek için yeni coğrafyalara açılmalarını bir sonraki adım olarak görüyoruz.



Keith Durward
KPMG Türkiye
Danışmanlık Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı



Ekrem Özer
KPMG Türkiye
Danışmanlık Bölümü,
Direktör

KPMG Görüşü

Yeni Teşvik Sisteminde Otomotiv Sektörüne Sağlanan Teşvikler

Otomotiv ve otomotiv yan sanayisi Türkiye'nin önde gelen sanayi sektörlerinden biri olduğundan; ülkenin gelecekte üretim, satış, ihracat ve istihdam hedeflerini gerçekleştirmesine en fazla katkı verecek düzenlemelerden birisi de hiç şüphesiz bu sektöre sağlanan teşviklerdir.

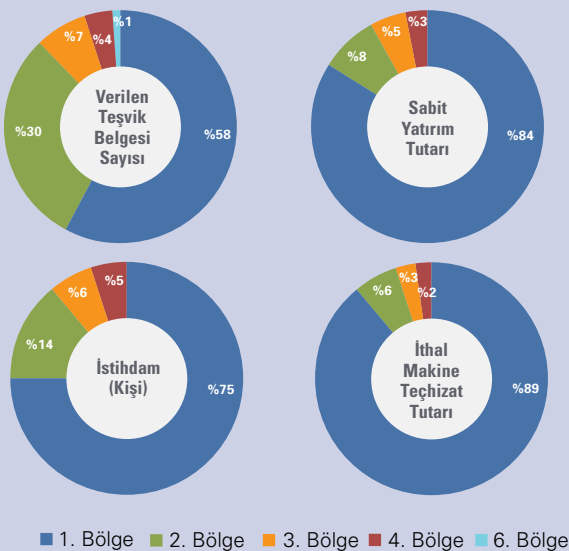
Otomotiv sektörüne sağlanan özel teşvik:

19 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiş bulunan "Yeni Teşvik¹" düzenlemeleri ile otomotiv sektörüne sağlanan "özel teşvik" "gümrük muafiyeti" olup, önemli bir parasal teşviktir. Söz konusu düzenleme ile yatırımcılara, yatırım süresi ile sınırlı olmak şartı ile gümrük vergisi ödemeden A, B ve C kısımlarından (segment) otomobil ithalatı izni verilmesine imkân tanındı. Bu düzenleme AB Gümrük Birliği dışındaki ülkelerden yapılacak ithalat için oldukça anlamlıdır.

Otomotiv sanayisine 2012'de verilen yatırım teşvik belgeleri değerlendirmesi:

2012 takvim yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından otomotiv sektörüne verilen yatırım teşvik belgeleri değerlendirildiğinde sektöre verilen teşvikler 1. bölgede en düşük; diğer bölgelerde daha yüksek olmasına rağmen; "yeni teşvik sistemi" kapsamında verilen yatırım teşvik belgeleri ile gerçekleştirilecek yatırımların, %95'inin "otomotiv sektörü" üreticilerinin üretim merkezleri olan 1, 2 ve 3. bölgelerde yoğunlaştığı görülüyor. Benzer şekilde sabit yatırım tutarının %97'si 1, 2 ve 3. bölgelerde yer alıyor. "Ocak-Aralık 2012" döneminde sabit yatırım tutarı açısından otomotiv sektörünün tüm sektörler içindeki payı %4,4 iken, yeni teşvik sistemi açıklandıktan sonraki dönemde (Haziran-Aralık 2012) otomotiv sektörünün tüm sektörler içindeki payı %5,6 olarak gerçekleşmiştir.

Grafikler: Otomotiv sektörüne verilen yatırım teşvik belgeleri bilgileri



Teşvik paketinde otomotiv sektörü lehine yapılan son değişiklikler:

15 Şubat tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2013/4288 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile otomotiv sektörü lehine yeni teşvik sisteminde önemli değişiklikler yapıldı. Karar ile "motorlu kara taşıtları ana sanayinde" gerçekleştirilecek otomotiv yatırımları "öncelikli yatırım konuları" arasına alınmıştır. Söz konusu değişiklik grafiklerde verilen değerlendirmeleri teyit etmekte, yatırımlar ağırlıklı olarak 1, 2 ve 3. bölgelerde yapılacak olmasına rağmen 5. bölge teşviklerinden yararlanma imkânına kavuşmuştur.

Değişiklikler sonrası aşağıdaki şartları sağlayan yatırımlar "öncelikli yatırımlar" kapsamındadır:

- Asgari 300 milyon TL tutarındaki ana sanayinde yatırımları,
- Asgari 75 milyon TL tutarındaki motor yatırımları,
- Asgari 20 milyon TL tutarındaki motor aksamaları, aktarma organları aksamaları ve otomotiv elektronikğine yönelik yatırımlar.

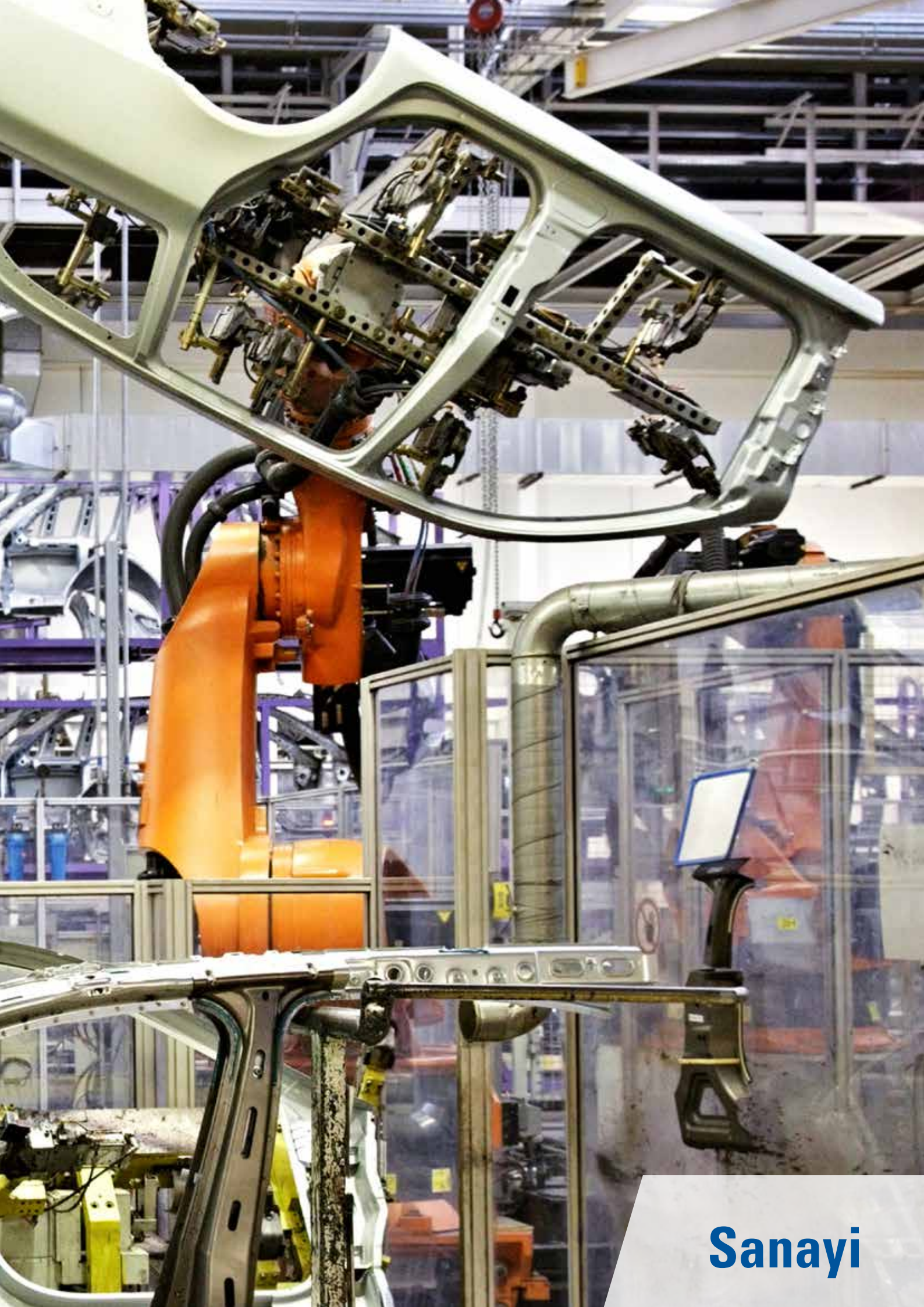
Bu değişiklik ile otomotiv yatırımlarının, Türkiye'nin hangi bölgesinde yapılırsa yapılsın, 5. bölgede uygulanan teşviklerden yararlanması sağlandı. Bu değişiklik ile otomotiv yatırımlarının, Türkiye'nin hangi bölgesinde yapılırsa yapılsın, 5. bölgede uygulanan teşviklerden yararlanması sağlandı. Örneğin, %40 oranındaki kurumlar vergisi indirimi, 7 yıl süre ile sigorta primi işveren hissesi, yatırım yeri tahsis bunlardan başlıcaları. 2012 yılında yapılan başvurulara dayalı olarak alınan teşvik belgelerinin de bu teşviklerden yararlanması mümkündür. 2012 yılında yapılan başvurulara dayalı olarak alınan teşvik belgelerinin de bu teşviklerden yararlanması mümkündür.

Sonuç olarak; yapılan değişiklikler ile otomotiv sektörü yatırımları daha cazip hale getirilerek sektörün "yerlilik oranı" yüzdelerinin, ihracat tutarlarının ve istihdamın artırılması hedefleniyor.



Abdulkadir Kahraman
KPMG Türkiye
Vergi Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı

¹ Daha fazla bilgi için "Soru ve Cevaplarla Yeni Yatırım Teşvik Sistemi" yayınıma <http://www.kpmgvergi.com> sitesinde "Yayınlar" bölümünden ulaşılabilir.



Sanayi

Sanayi: OSD Üretim Rakamlarına Yönelik Öngörü

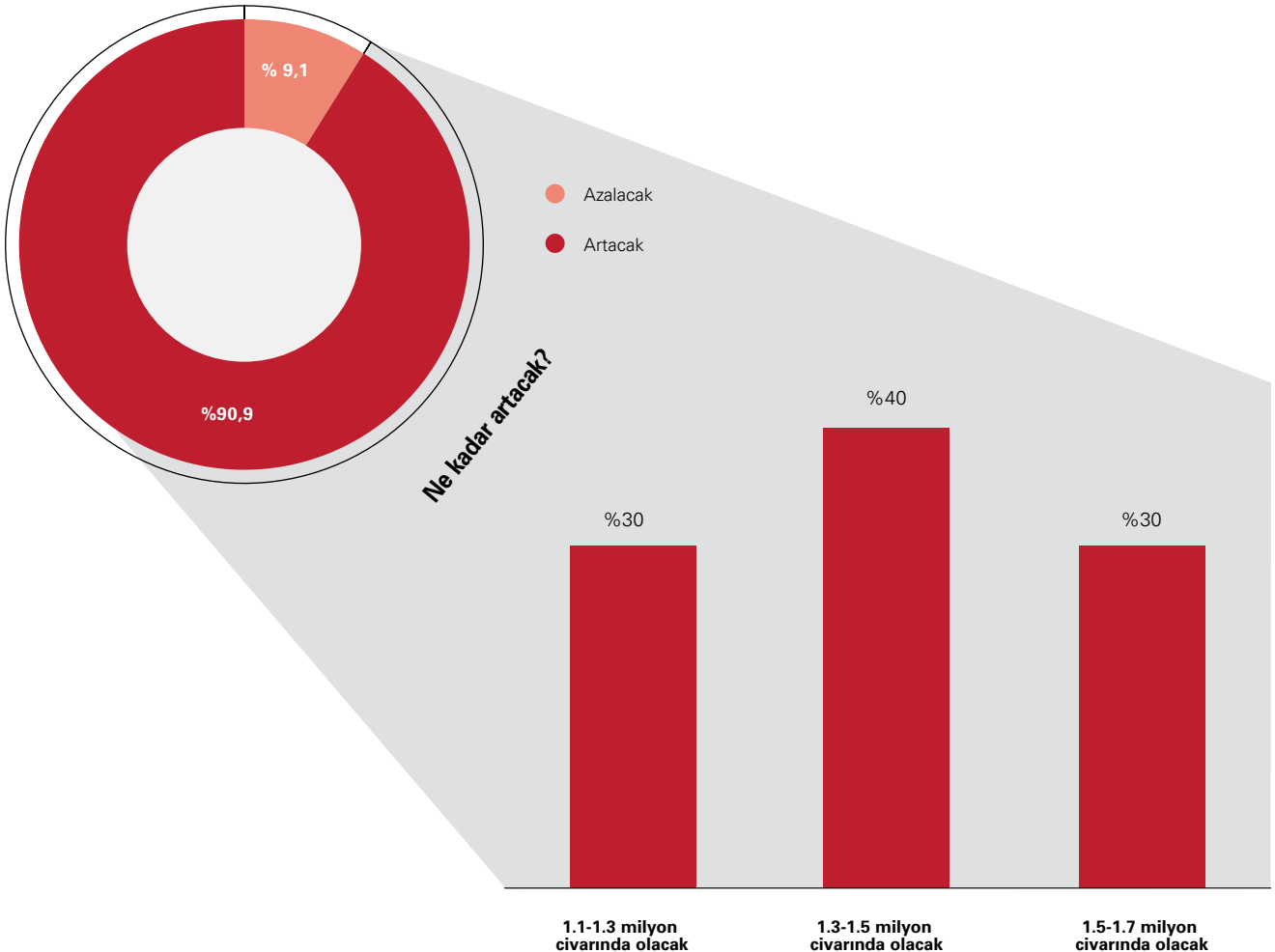
2011 yılında toplam üretimin 1,1 milyon adet ve kapasitenin 1,5 milyon adet olarak gerçekleştiği Türkiye otomotiv sanayisinin beş yıl sonraki üretim rakamlarını nasıl öngörüyorsunuz?

Küresel ölçekte ve Avrupa'da ekonomi ve finans krizlerinin yaşandığı, özellikle otomotiv sektörünün de bundan etkilendiği bir ortamda Türkiye'nin beklentilerini merak ettik.

OSD üyeleri Türkiye'deki üretimin artacağından eminler. Ancak artışın ne kadar olacağı konusunda görüşler farklı. Buna karşılık katılımcıların %70'i, artışın önümüzdeki beş yıl içinde 200 bin adetin yani %18'in üzerinde olmasını bekliyor.

**OSD üyeleri
Türkiye'deki üretim
rakamlarının
artmaya devam
edeceğini bekliyor.**

Otomotiv sanayisinin 5 yıl sonraki üretim beklentisi



Sanayi: OSD

Kapasite Rakamlarına Yönelik Öngörü

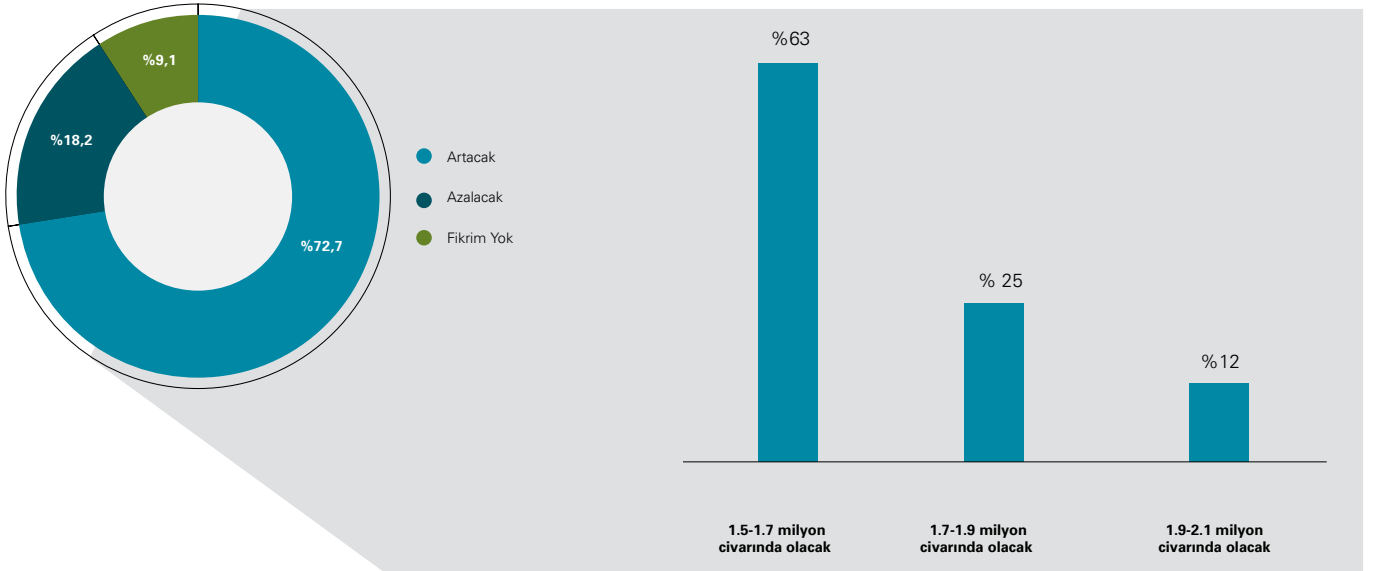
2011 yılında toplam üretimin 1,1 milyon adet ve kapasitenin 1,5 milyon adet olarak gerçekleştiği Türkiye otomotiv sanayisinin beş yıl sonraki kapasite rakamlarını nasıl öngörüyorsunuz?

Dünyada ve Avrupa’da bir kapasite fazlası olduğunu varsaydığımız bir ortamda Türkiye’deki kapasitenin nasıl gelişeceğini araştırdık.

Beklentiler kapasite oranlarının artması yönünde ama üretim beklentileri ile karşılaştırdığımızda, burada artmasını bekleyen kişilerin oranı %73 ile daha düşük. Bununla birlikte artması yönünde beklentisi olduğunu belirtenler de ciddi bir artış öngörmüyor. %63 gibi bir oranla çoğunluk, artışın en fazla 200 bin adet yani en fazla %13 olacağına inanıyor.

Türkiye’deki kapasitenin ılımlı bir şekilde artmaya devam edeceği düşünülüyor.

Otomotiv sanayisinin 5 yıl sonraki kapasite beklentisi



Sanayi: OSD

Yeni Yatırımlar için Belirleyici Konular

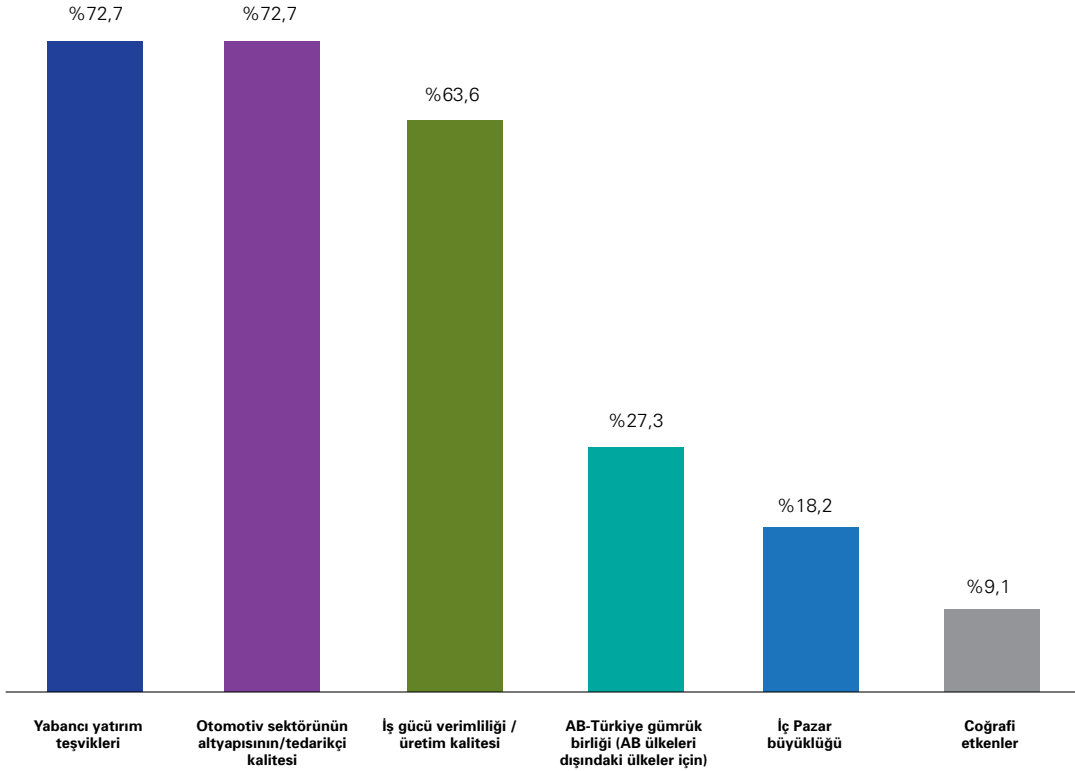
Türkiye'ye yeni bir yatırım gelmesi için neler belirleyici olmaktadır?

Türkiye'ye yeni yatırımlar konusu sık sık gündeme geliyor. OSD üyelerine, Türkiye'ye yabancı yatırım gelmesi hedeflenen bir ortamda yabancı yatırımcının nelere dikkat etmesi gerektiğini sorduk.

Bulgularımıza göre Türkiye'ye yeni yatırımların gelmesi için belirleyici konuların başında açık ara farkla üç konu geliyor: yatırım teşvikleri, otomotiv sektörünün altyapısının/tedarikçi kalitesi ve iş gücü verimliliği/üretim kalitesi.

Türkiye'ye yeni bir yatırım gelmesi için belirleyici konuların başında teşvikler, altyapı/tedarikçi ve üretim kalitesi geliyor.

Türkiye'ye yeni yatırım gelmesi için belirleyici konular*



(*) Katılımcılara birden fazla cevap seçeneği sunulmuştur.

Sanayi: OSD

Yeni Yatırımlar için Gerekenler

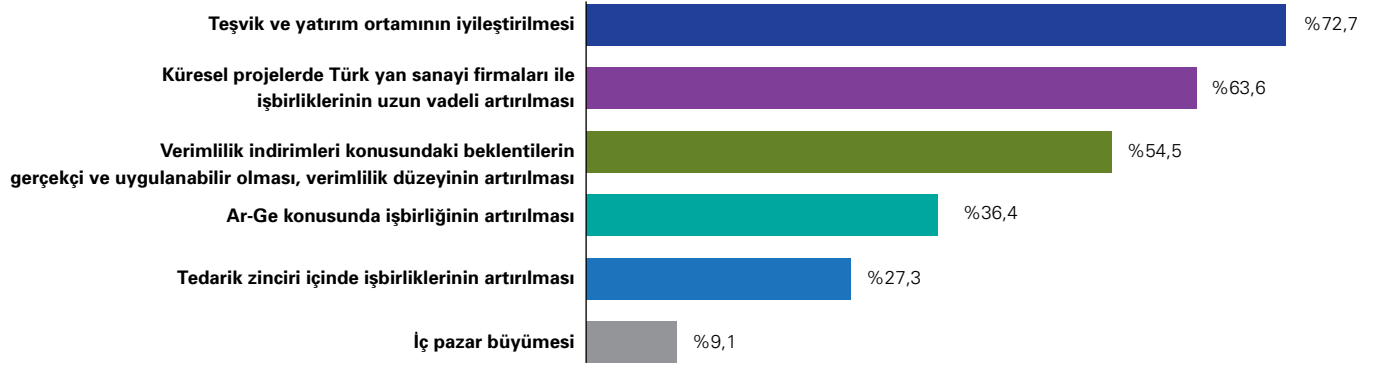
Yeni yabancı yatırımların Türkiye'ye çekilmesi için neler yapılmalıdır?

Türkiye, otomotiv sektöründe küresel ölçekte ciddi bir pozisyona ulaştı. Dünya otomotiv üretiminde 17. sırada yer alıyor. Otomotiv yan sanayisinin de çok güçlü bir altyapısı var. Bu pozisyonu daha da ileri götürüp güçlendirmek isteyen Türkiye'de, daha çok yatırım çekilebilmesi için nelerin yapılması gerektiğini merak ettik.

Katılımcılar yeni yabancı yatırımın çekilmesi için öncelikle teşvik ve yatırım ortamının iyileştirilmesi gerektiğini düşünüyor. Yan sanayinin küresel projelerde yer almasının ikinci sırada belirtilmesi ilgi çekiyor. İç pazarın büyümesine bu konuda çok önem verilmiyor.

Yeni yabancı yatırımlar için teşvik ve yatırım ortamının iyileştirilmesi ve yan sanayinin küresel projelere daha çok dahil olması gerektiği düşünülüyor.

Yeni yabancı yatırımların Türkiye'ye çekilmesi için yapılması gerekenler*



(*) Katılımcılara birden fazla cevap seçeneği sunulmuştur.

Görüş

Otomotiv sanayisine yeni yatırımların gelmesinde iç pazar potansiyeli önemli bir etken. Geçen 12 yıl içinde otomobil pazarı ortalama 427 bin, toplam pazar ise 699 bin dolayındadır. Pazarda yerli üretimin payı ise % 40'lar dolayındadır.

2002-2012 yıllarını kapsayan son 12 yıllık gelişmenin değerlendirilmesi, gelecekle ilgili gelişmeler açısından önem taşıyor.

Bu dönemde toplam üretim kapasitesi 1,66 katı artarken üretim 3,09 katı arttı.

Burada artışın yeni yatırımlar yerine mevcut kapasitenin daha fazla kullanılmasından kaynakladığı görülüyor. 2001 yılındaki kriz nedeniyle % 30'lara kadar inen KKO (Kapasite Kullanım Oranı), 2007 yılında % 89'a kadar yükseldi ve 2012 yılında ise % 75 oldu.

Öte yandan motorlu taşıt aracı ihracatı bu dönemde 2,80 katı artış ile üretim artışının en önemli destekçisi oldu. İhracatın 2012 yılında otomobilde kapasitenin % 50'sini

ve hafif ticari araçlarda ise % 77'sini oluşturduğu görülüyor.

İhracatın üretimdeki payı 2000 yılında % 23 iken 2008 yılında % 79'a kadar yükseldi ve 2012 yılında % 67 oldu.

Gelecek için mutlaka pazarda istikrarlı artışı sağlayacak talebe endeksli dengeli bir vergi politikasının oluşturulması gerekiyor. İç pazardaki güçlü talep yapısının küresel rekabet gücünü de çok olumlu etkileyeceğine inanıyorum.



Prof. Dr. Ercan Tezer
OSD Genel Sekreteri

Sanayi: OSD

Avrupa'daki Kapasite Fazlasına Yönelik Değerlendirmeler

Batı Avrupa'daki kapasite fazlasından Türkiye'nin nasıl etkileneceğini düşünüyorsunuz?

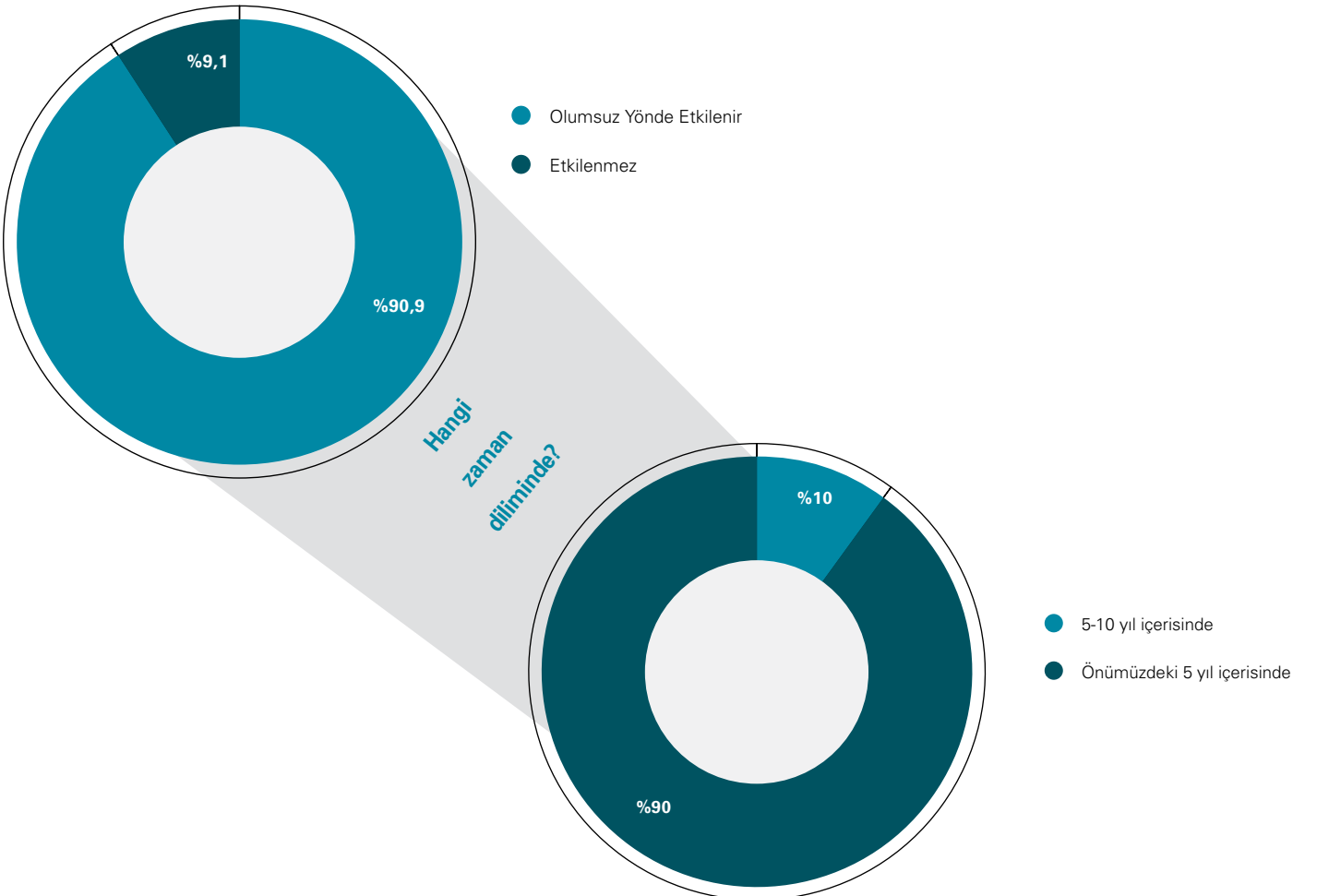
Avrupa'da kapasite fazlasının olduğu konuşulan bir ortamda, Avrupa için de bir üretim üssü olduğunu ve bunun hedeflendiğini göz önünde bulundurarak Türkiye'nin bundan nasıl etkileneceğini merak ettik.

Katılımcılar Türkiye'nin Avrupa'daki kapasite fazlasından olumsuz etkileneceğinden emin görünüyor ve bu olumsuz etkinin de beş yıl içerisinde gerçekleşmesini bekliyor.

Ancak bu cevabı Türkiye'deki üretim ve kapasite artış beklentileri ile karşılaştırdığımızda çelişkili bir cevap gibi görünüyor. Bu cevapları birlikte değerlendirdiğimizde Avrupa'daki kapasite fazlası olmasaydı Türkiye'deki üretim ve kapasitenin daha da fazla artacağı sonucuna varıyoruz.

Türkiye Batı Avrupa'daki kapasite fazlasından önümüzdeki 5 yıl içerisinde olumsuz etkilenecek.

Batı Avrupa'daki kapasite fazlasının Türkiye'ye etkisi



Sanayi: OSD

Otomotiv Sektöründe Büyümeye Yönelik Taktikler

Türkiye otomotiv sektöründe büyümeyi sağlamak için şirketlerin ana taktikleri sizce neler olmalıdır?

Küresel ölçekte ve Avrupa'da giderek zorlaşan şartlar içerisinde Türkiye'deki üreticilerin başarılı olmak için nasıl bir strateji izlemeleri gerektiğini araştırdık.

Katılımcılar otomotiv sektöründe büyümeye yönelik en faydalı taktikler olarak yeni ürünler ve/veya teknolojilerin geliştirilmesini ve toplam maliyetlerin karşılama gücünün artırılmasını belirtiyor. Yeni pazarlara girmenin sadece üçüncü sırada gelmesi ise ilgi çekiyor.

Otomotiv sanayisinin büyümesi için öncelikle yeni ürünler ve teknolojilerin geliştirilmesi gerekiyor.

Otomotiv sektöründe büyümeyi sağlamak için gerekli ana taktikler



Sanayi: TAYSAD

Yeni Teşvik Sistemi

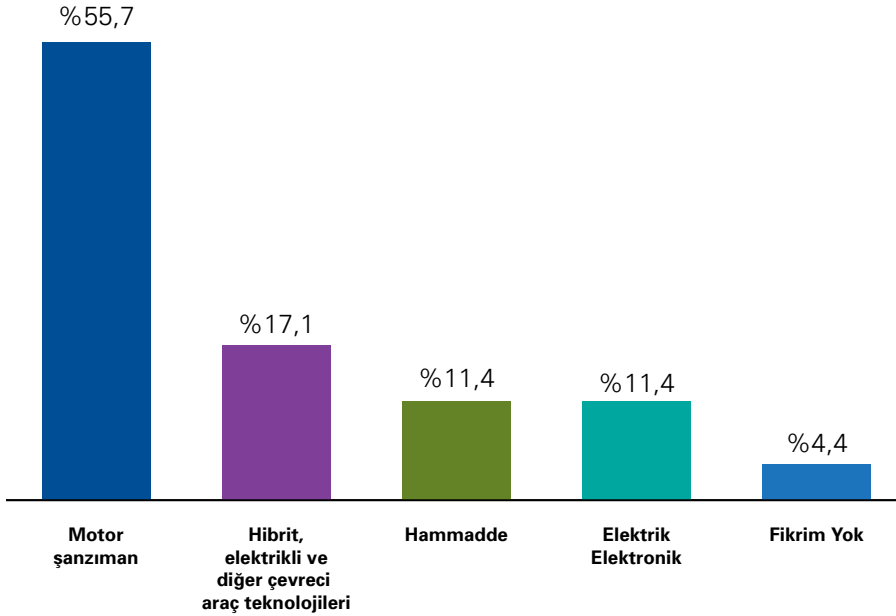
Yeni teşvik sistemi ile aşağıdaki stratejik yatırımlardan hangisinin Türkiye'ye gelmesinin otomotiv sanayisi açısından en olumlu etkiyi yaratacağını düşünüyorsunuz?

Türkiye'nin yeni teşvik sistemiyle birlikte stratejik yatırımları çekme hedefine baktığımızda otomotiv yan sanayisi için en önemli konunun ne olacağını araştırdık.

Sonuçlar, Türkiye otomotiv sanayisi için en olumlu etkiyi yaratacak stratejik yatırım olarak motor ve şanzımanı öne çıkarıyor. Hibrid, elektrikli ve diğer çevreci araç teknolojilerinin büyük bir fark ile ikinci sırada yer alması ise bu yeni teknolojilere yakın zamanda çok güvenilmediğine işaret ediyor.

Otomotiv yan sanayisi için en önemli stratejik yatırım olarak motor ve şanzıman görülüyor.

Otomotiv sanayisi için en olumlu görülen stratejik yatırımlar



Sanayi: TAYSAD

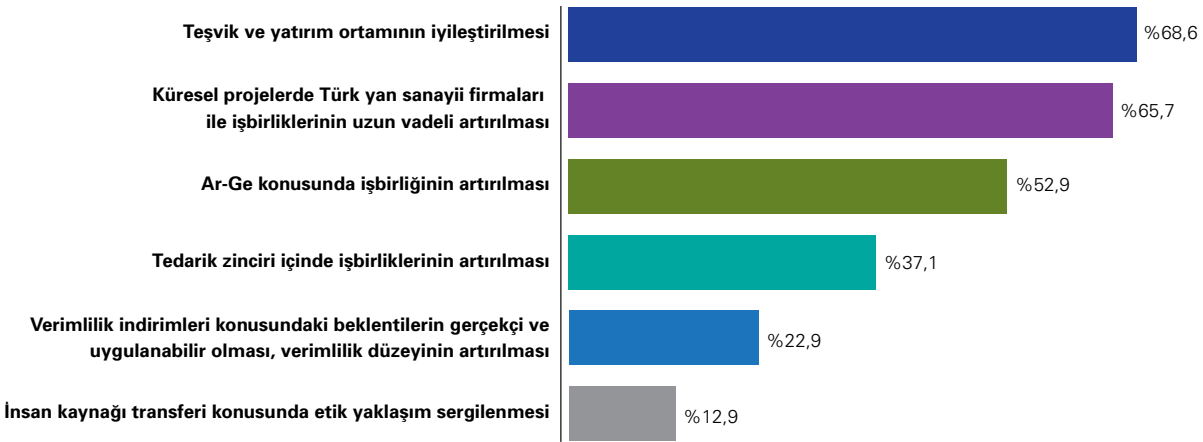
Yabancı Yatırımların Türkiye'ye Çekilmesi

Yeni yabancı yatırımların Türkiye'ye çekilmesi için neler yapılmalı?

Güçlü bir yan sanayinin bulunduğu Türkiye, bu alanda daha da çok yabancı yatırım çekilebilmesi için neye önem veriyor diye sordüğümüzda, katılımcıların cevapları öncelikle teşvik ve yatırım ortamının iyileştirilmesi gerektiğini gösteriyor. Sanayiciler bu konuda mutabık görünüyor. TAYSAD ve OSD üyeleri en önemli konu olarak teşvik ve yatırım ortamının iyileştirmesini belirtiyor.

Yeni yatırımlar konusunda ana ve yan sanayi aynı fikirde: Teşvik ve yatırım ortamının iyileştirilmesi ve yan sanayinin küresel projelere daha çok dahil olması gerekiyor.

Yeni yabancı yatırımların Türkiye'ye çekilmesi için yapılması gerekenler*



(*) Katılımcılara birden fazla cevap seçeneği sunulmuştur.

Görüş

Otomotiv tedarikçileri "Teşvik ve Yatırım Ortamının İyileştirilmesi"nin yeni yabancı yatırımcıların ülkemize gelmesi konusunda en etkili unsur olduğunda ekseriyetle mutabık. Her 10 kişiden 7'si özellikle de OEM (orijinal ekipman üreticileri) yatırımlarının ülkemize gelmesinde teşvikin önemli olduğunu söylüyor. Yabancı tedarik sanayi yatırımlarında ise, en az teşvik kadar yatırım ortamının iyileştirilmesi de ön plana çıkıyor. Özellikle bürokrasinin azaltılması, yetişmiş nitelikli eleman eğitimin artırılması, ulaşım altyapısının iyileştirilmesi gibi yatırım

ortamını etkileyen hususların geliştirilmesi sayesinde daha fazla tedarik firmasının ülkemizde faal olacağı düşünülüyor.

Otomotiv tedarik sanayicileri Teşvik maddesinin hemen peşinden ve pek de fazla olmayan bir fark ile ülkemizde yerleşik OEM'lerin küresel projelerinde kendilerine daha fazla yer verilmesinin, yabancı yatırımcıyı çekeceği görüşünde. Tedarikçiler küresel projelerde bugünden daha fazla görev almanın, o ülkelerde yatırım gerektirdiği gibi şirketlerin merkezi üretim tesislerinde de büyümeyi gerektireceği

kanaatinde ve bu sayede yabancı yatırımların artan iş hacmine yönelik bir teveccühleri olacağı beklentisinde.

Bir başka husus ise, tedarik zinciri içerisinde işbirliklerinin artırılması. Bu bağlamda günümüze kadar otomotiv tedarikçileri, kümelenme benzeri modeller geliştirdiler, farklı STK'lar sayesinde işbirliklerinin seviyesini artırdılar. Ama geline noktada bu işbirliği biçimlerinin artırılmasının gerektiği, bu sayede daha fazla yatırımcının da ülkemize ilgi duyacağı da aşikar.



Alper Kanca
TAYSAD Başkan Yardımcısı

Sanayi: TAYSAD

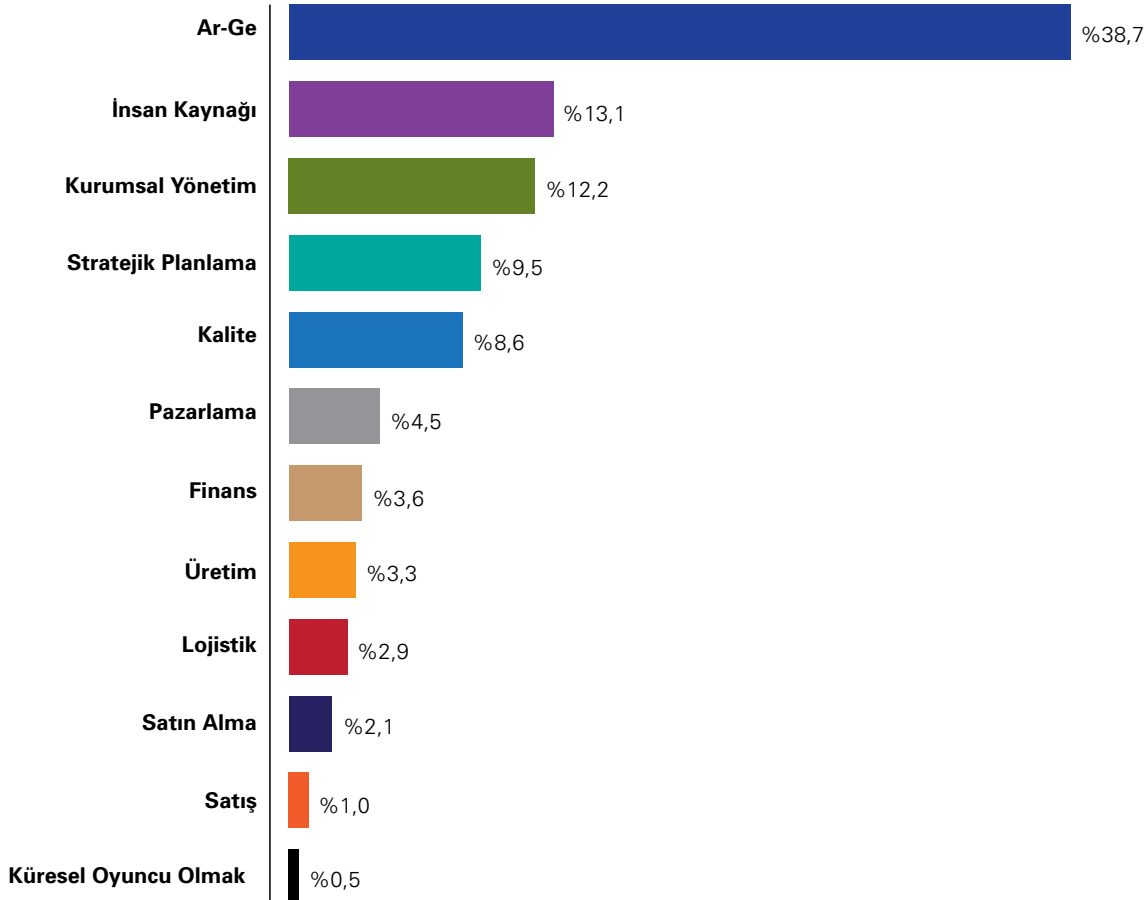
Yan Sanayinin Odaklanması Gereken Alanlar

Orta vadede yan sanayimizin en çok odaklanması gereken alanlar hangileridir?

Türkiye’de otomotiv sanayisi oldukça güçlü, ancak hızla değişen bir küresel rekabet ortamında Türkiye yan sanayisinin bu başarıyı devam ettirmek için neler yapması gerektiğine baktığımızda, yan sanayi kendisinin önümüzdeki yıllarda en fazla odaklanması gereken konunun Ar-Ge olması yönünde kararlı görünüyor. Küresel oyuncu olmanın son sırada yer alması ise dikkat çekiyor.

Yan sanayi için orta vadede en önemli konu olarak Ar-Ge öne çıkıyor.

Yan sanayinin orta vadede en çok odaklanması gereken alanlar



Sanayi: TAYSAD

Ana Sanayi-Tedarikçi İlişkilerini Etkileyecek Konular

Ana sanayi-tedarikçi ilişkilerini orta vadeli dönemde en çok etkileyecek konular nelerdir?

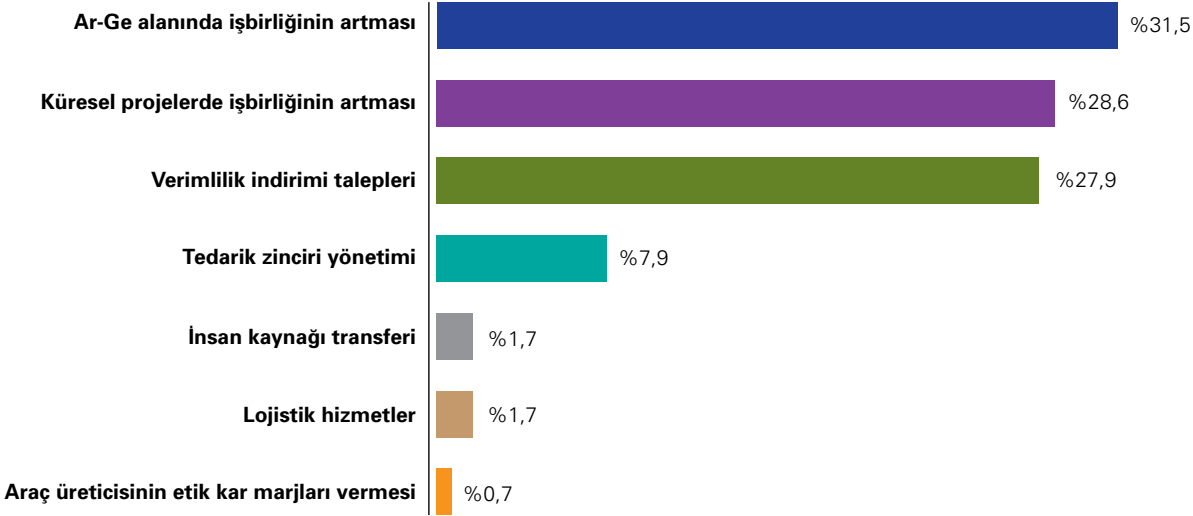
Türkiye otomotiv sanayisi içerisindeki başarı sadece yan sanayi ya da ana sanayi tarafından değil, bu ikisinin birlikte çalışmaları sonucu gelecektir. Bu işbirliğinde başarıya götürebilecek önemli konuları merak ettik.

Bulgularımız ana sanayi-tedarikçi ilişkilerini etkileyecek konularda katılımcıların üç konuda emin olduklarını gösteriyor:

- Ar-Ge alanında işbirliğinin artması
- Küresel projelerde işbirliğinin artması
- Verimlilik indirimi talepleri

Ana sanayi ile ilişkilerde, yine öne çıkan Ar-Ge ve küresel projelerin yanı sıra verimlilik de önem taşıyor.

Ana sanayi-tedarikçi ilişkilerini orta vadede en çok etkileyecek konular



Görüş

Otomotiv sektörümüzün bugün geldiği noktanın daha da geliştirilmesinde en önemli konu güçlü bir iç pazara kavuşulmasıdır. Yüksek vergi oranı ile baskı altında kalan iç pazarın, dinamiklerini kullanamaması büyümenin önündeki en büyük engel olarak karşımıza çıkıyor. Bu durum aynı zamanda, dış

pazarlardaki rekabetçiliğimize de olumsuz yansıyor. Vergi oranlarındaki plansız ve sürpriz artışlar dış ve iç yatırımcı için istikrar açısından da büyük risk taşıyor. Türkiye otomotiv sanayisi olarak, küresel pazarlarda hafif ticari araç ve otobüs üretimi sıralamasındaki başarılarımıza uygun niş segmentlere odaklanmamız,

rekabetçiliğimize açısından fayda sağlayacak. Derneğimizin üzerinde durduğu bir diğer önemli konu ise yerli katkı oranının artırılmasıdır. Özellikle Yeni Yatırım Teşvikleri ile getirilen düzenlemelerin bu konuda fayda sağlayacağına inanıyoruz.



Mustafa Zaim
TAYSAD Başkan Yardımcısı

Sanayi: TAYSAD

Yan Sanayinin İşbirliğinin Artacağı Düşünülen Bölgeler

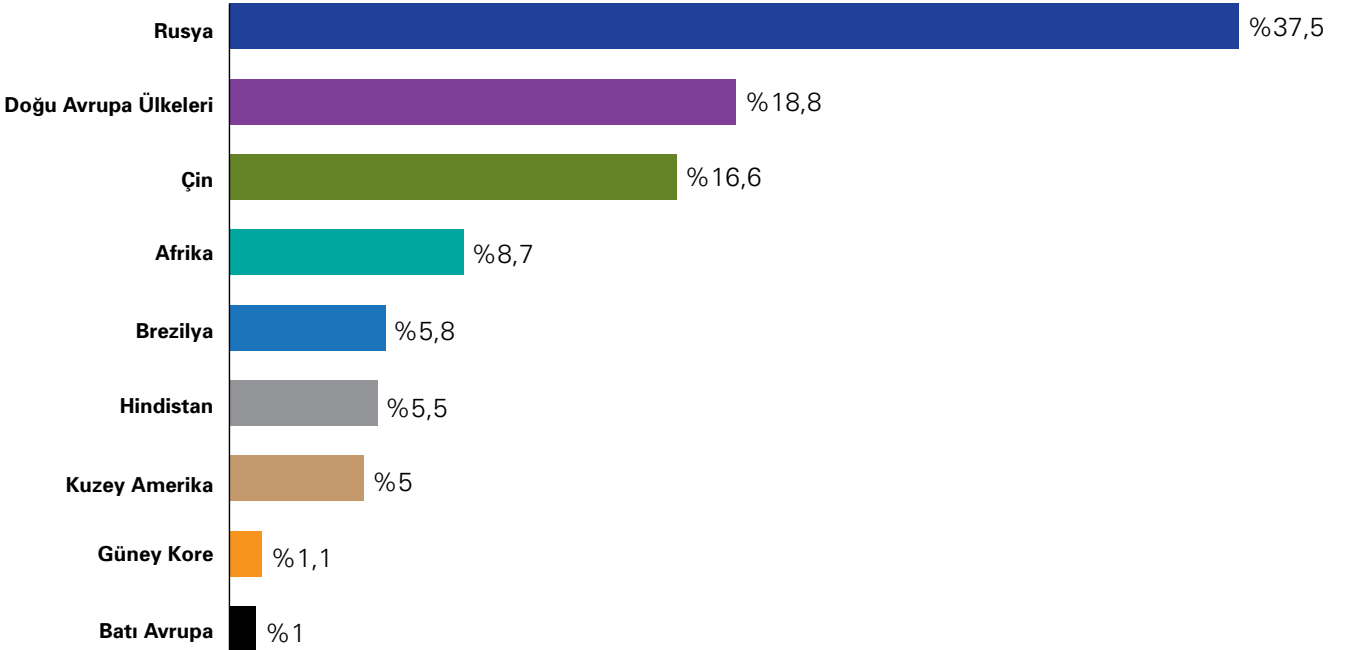
Orta vadeli dönemde yan sanayimizin işbirliğini en çok artıracığı bölgeler sizce hangileridir?

Otomotiv sanayisinin ve otomotiv yan sanayisinin gittikçe küreselleşen ortamında, Türkiye'nin ve Türk otomotiv şirketlerinin bölgede ve dünyada gittikçe artan önemini de göz önünde bulundurarak hedef ülkelerin nereler olduğunu merak ettik.

Otomotiv dünyasının Çin'i konuştuğu ortamda bu soruya yanıt olarak Rusya'nın ilk sırada gelmesi bu iki ülkenin arasındaki potansiyelin göstergesi. Doğu Avrupa ülkelerinin ikinci sırada gelmesi de Türkiye'nin bölgedeki rolünü ve önemini artırma hedefinin bir göstergesi olarak ortaya çıkıyor.

Yan sanayi için, işbirliğinde en önemli bölgenin Rusya olacağı öngörülüyor.

Yan sanayinin orta vadede işbirliğini en çok artıracığı bölgeler



KPMG Görüşü

Rusya Otomotiv Sektörü Yükselişte

Rusya’da otomotiv sektörü ülkenin en hızlı gelişen sektörlerinden biri konumunda. Araç satışları açısından, önümüzdeki birkaç yıl içinde Rusya’nın Almanya’yı geride bırakarak Avrupa’daki en büyük otomotiv pazarı haline gelmesi bekleniyor. Görece hurda araç stoku, düşük araç yoğunluğu, büyüyen bir orta sınıf, düşük işsizlik oranına sahip geniş bir nüfus ile görece yüksek harcanabilir gelir ve artan araç finansmanı olanakları, tüketici harcamalarını körükleyen sebepler arasında sayılabilir.

Üretim tarafında, Rusya önemli bir ihracat katkısı olmadan, önemli bir araç ithalatçısı olmaya devam ediyor. Fakat geçen birkaç senede sadece pazar talepleri değil, yerli üretimi ve yerleştirmeyi artırmak şartıyla vergi ve ithal mal gümrük muafiyeti gibi hükümet müdahaleleri de üretim kapasitesini büyük ölçüde artırdı ve sonuç olarak Rusya’da önemli bir üretim ve bileşenlerin konumlandırılmasını sağladı.

Rus otomotiv tedarikçileri en son teknoloji ve güvenilirlik konusunda geri kalmış durumdaydı. Buna ek olarak, en büyük (yabancı) küresel tedarikçilerin Rusya pazarındaki varlıkları daha küçüktü. Bu yüzden, Rusya’da sayısı artan ve üretimlerini geliştiren imalatçılar ile birlikte son zamanlarda Rus pazarına birçok tedarikçi girdi. Son birkaç yıl içerisinde, küresel anlamda ilk 50 tedarikçinin Rusya pazarındaki varlığı yaklaşık %40’tan %60’a çıktı (neredeyse %100’ünün

Çin’de operasyonları olduğu gerçeğine kıyasla). Bu gelişmenin üretim kapasitesindeki artışla paralel olarak seyretmesi bekleniyor.

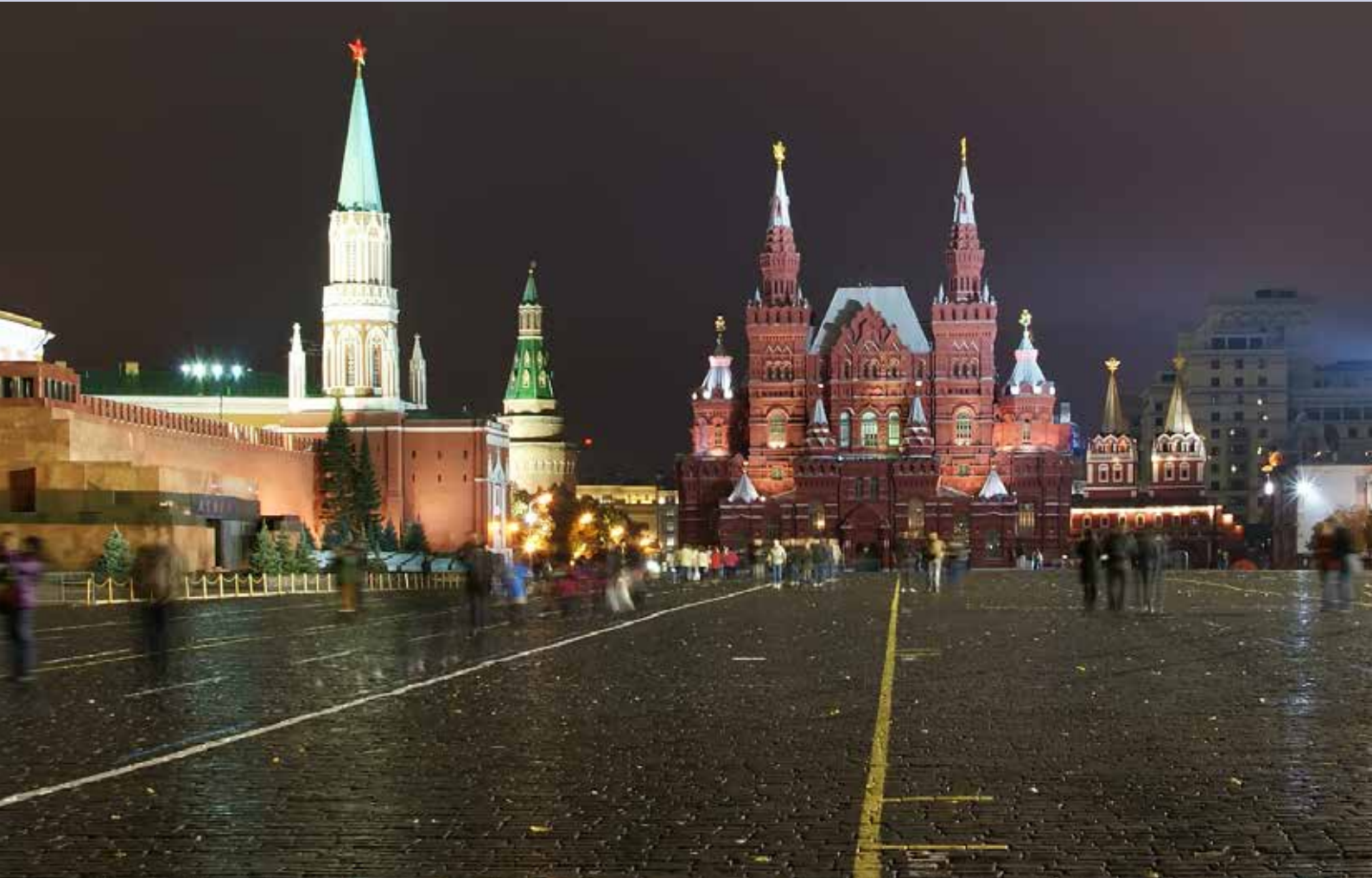
Rus otomotiv pazarı, Türkiye otomotiv tedarikçileri için zengin bir fırsat çeşitliliği sunuyor. Yerelleştirme süreci halen devam etmekle birlikte kaliteli ürünler sunan güvenilir tedarikçilere duyulan ihtiyaç da hâlâ önemini koruyor. Üretim alanlarının geliştirilmesine yönelik önemli faaliyetlerin halen gözlemlendiği Moskova, St. Pete bölgesi, Tataristan, Kaliningrad gibi otomotiv bölgelerinde gelecek yıllarda şüphesiz önemli yatırımlar ve üretim kapasitesinde artışlar göreceğiz.



Ulrik Andersen
KPMG Rusya
Otomotiv Sektör Lideri
Denetim Bölümü,
Şirket Ortağı



Murat Karakaş
KPMG Rusya
Denetim Bölümü,
Şirket Ortağı



Teşekkür

Ali Bilaloğlu

ODD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Alper Kanca

TAYSAD Başkan Yardımcısı

Dr. Hayri Erce

ODD Genel Koordinatörü

Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

H. Şükrü Ilısal

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

Kudret Önen

OSD Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa Bayraktar

ODD Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa Zaim

TAYSAD Başkan Yardımcısı

Özgür Tezer

OYDER Genel Sekreteri

Prof. Dr. Ercan Tezer

OSD Genel Sekreteri

Vedat İnciroğlu

OYDER Başkan Vekili

Abdulkadir Kahraman

KPMG Türkiye Vergi Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı

Ekrem Özer

KPMG Türkiye Danışmanlık Bölümü, Direktör

Fikret Çetinkaya

KPMG Türkiye Vergi Bölümü, Şirket Ortağı

Keith Durward

KPMG Türkiye Danışmanlık Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı

Mathieu Meyer

KPMG Küresel Otomotiv Sektörü Başkanı

Murat Karakaş

KPMG Rusya Denetim Bölümü, Şirket Ortağı

Ulrik Andersen

KPMG Rusya Denetim Bölümü, Şirket Ortağı

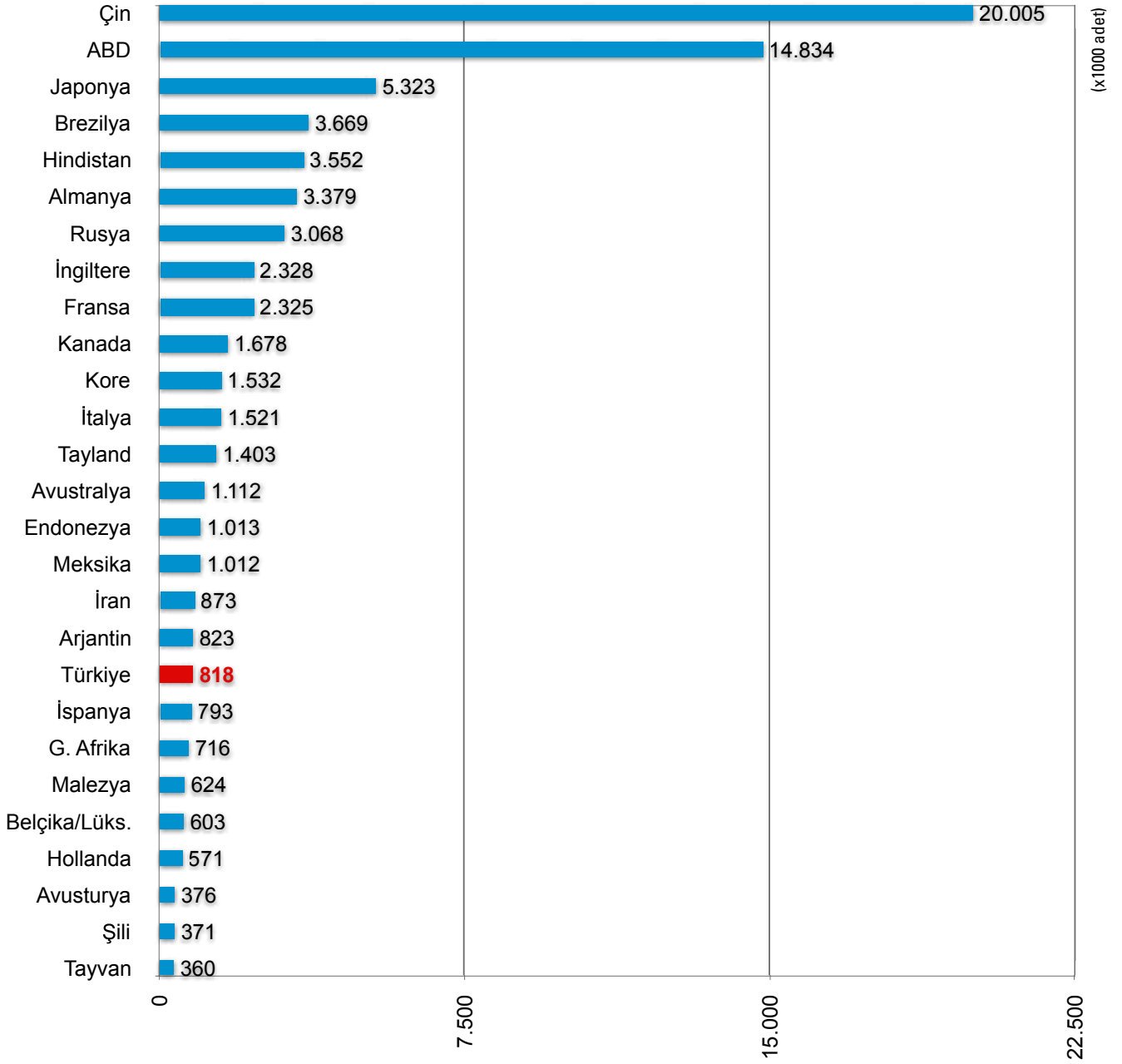
(İsimler alfabetik sıralanmıştır.)

EK:
**Veriler ve
Rakamlar**



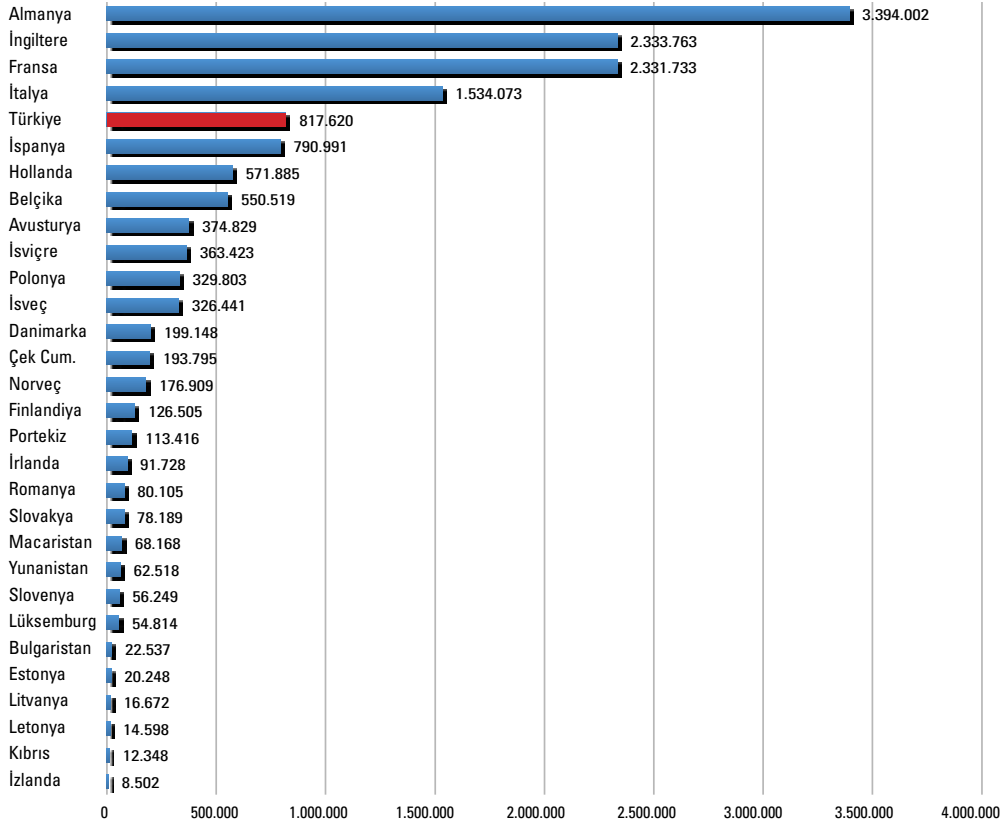
Pazar

Dünya Motorlu Araç Satışı 2012



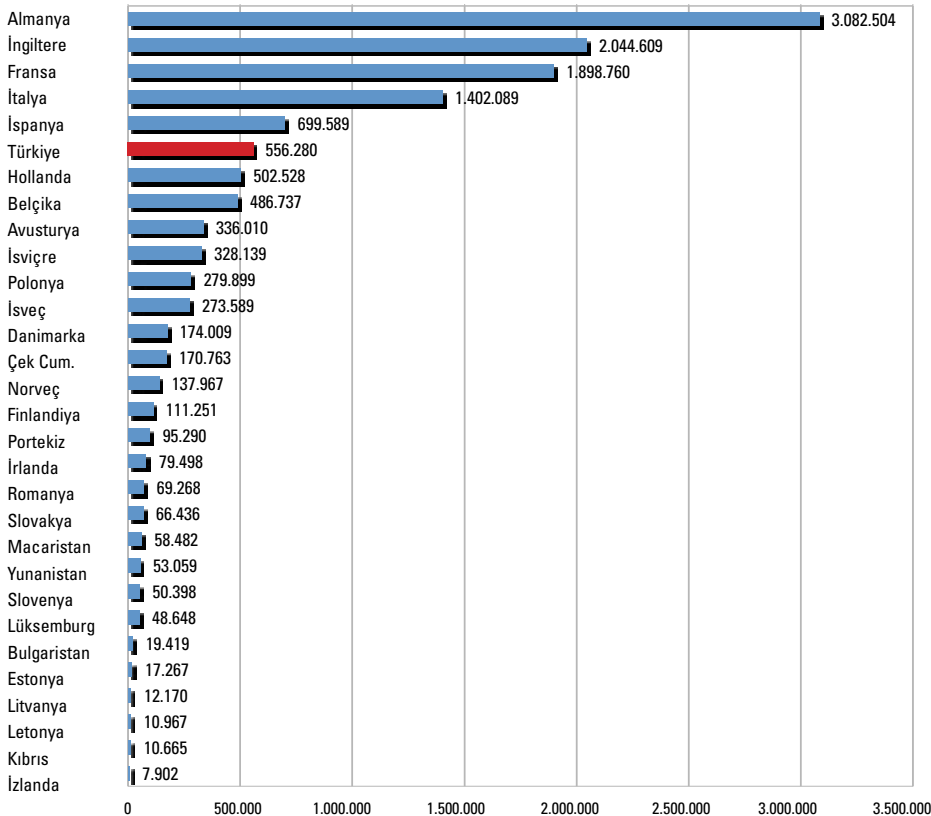
Kaynak: ODD

Avrupa Otomotiv Pazarı - 2012 Ocak-Aralık Araç Satışları



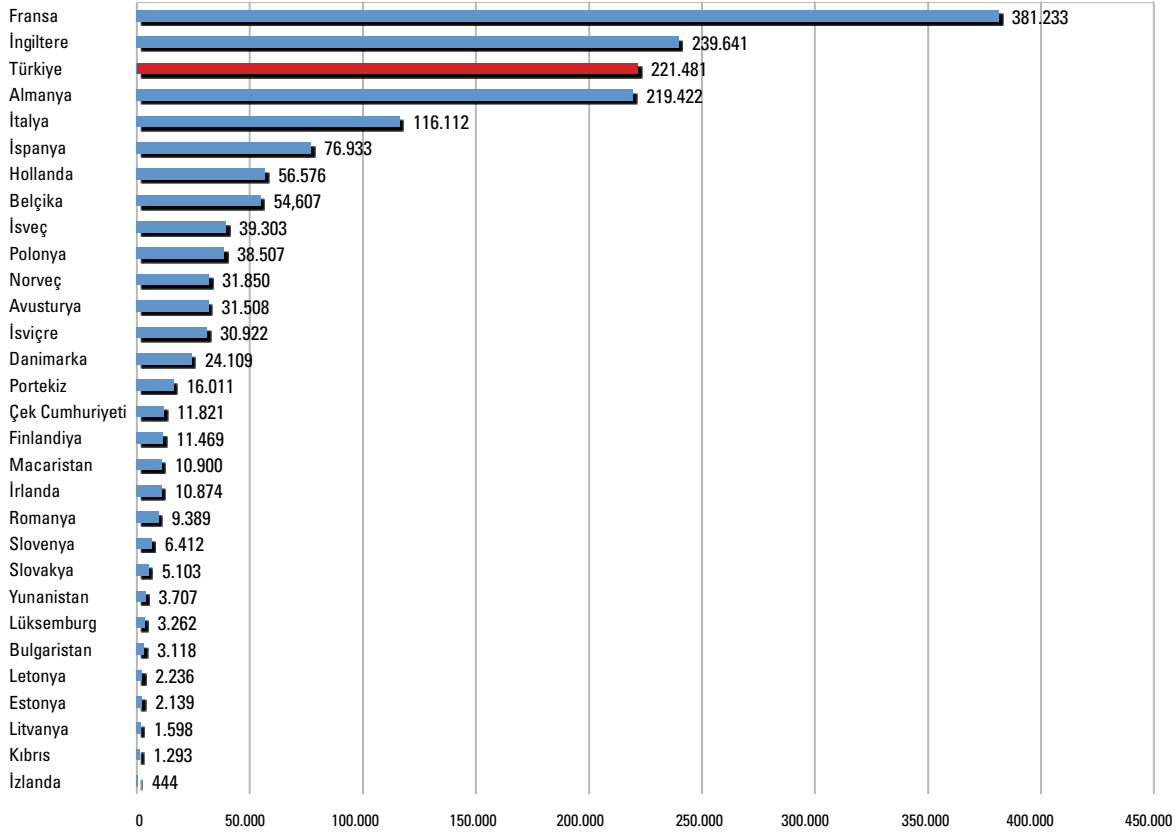
Kaynak: ODD

Avrupa Otomobil Pazarı 2012 Ocak - Aralık Satışları



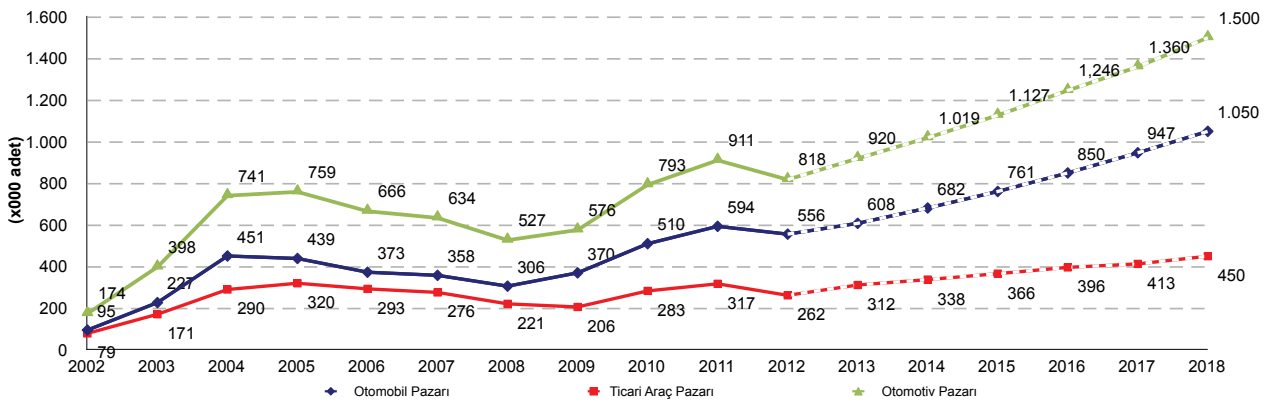
Kaynak: ODD

Avrupa Hafif Ticari Araçlar Pazarı 2012 Ocak - Aralık Satışları



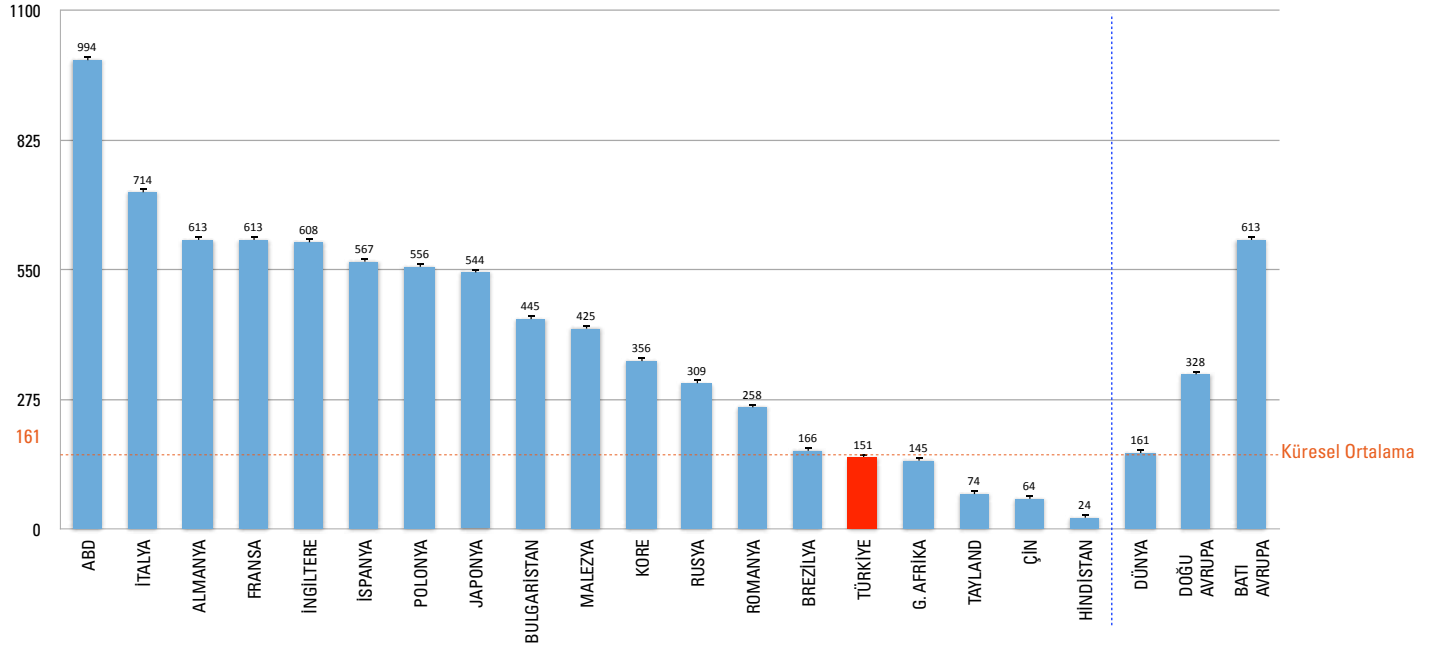
Kaynak: ODD

Türkiye'deki Toplam Otomotiv Satışları (2002-2012) ve 2018 Tahminleri



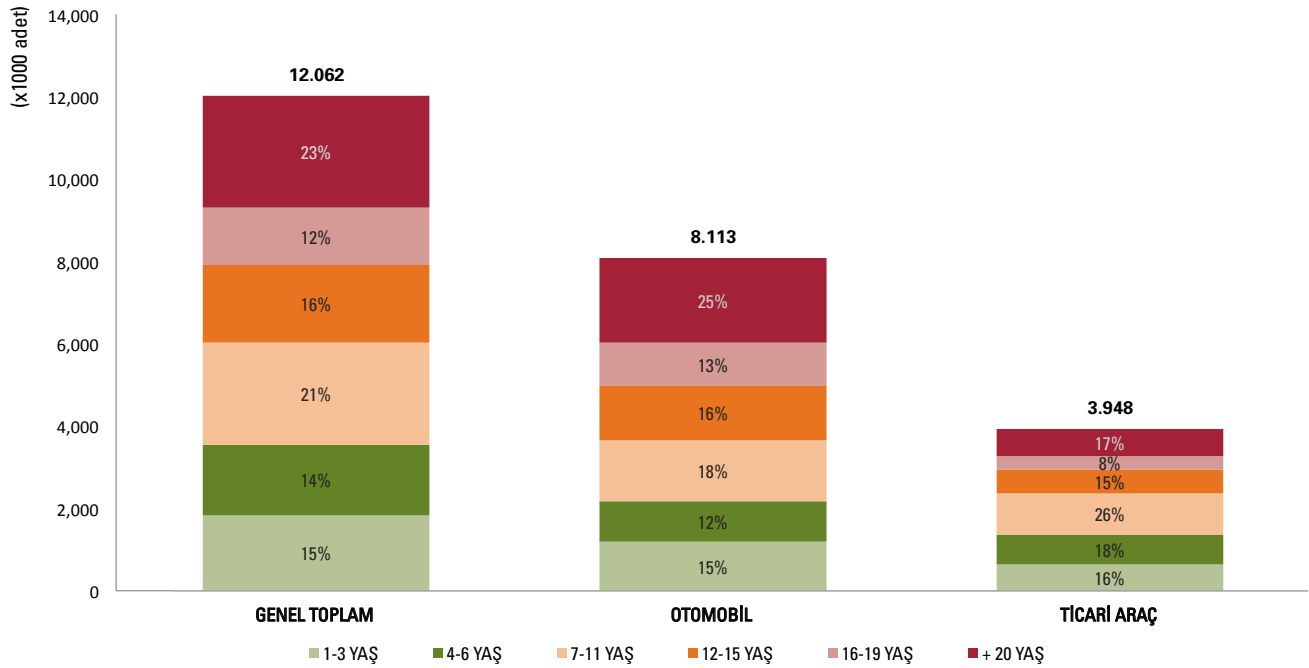
Kaynak: ODD - "Otomotiv Ticaretinde Yol Haritası Talep Tahminleri 2012-2018" (2013-2018 tahminleri: Gelir Artışı %5,5, fiyat ve kredi hacmi artışı sabit).

1000 Kişi Başına Düşen Motorlu Araç Sayısı



Kaynak: ODD

Türkiye Motorlu Araç Parkı Yaş Dağılımı (2011 Yılı sonu)

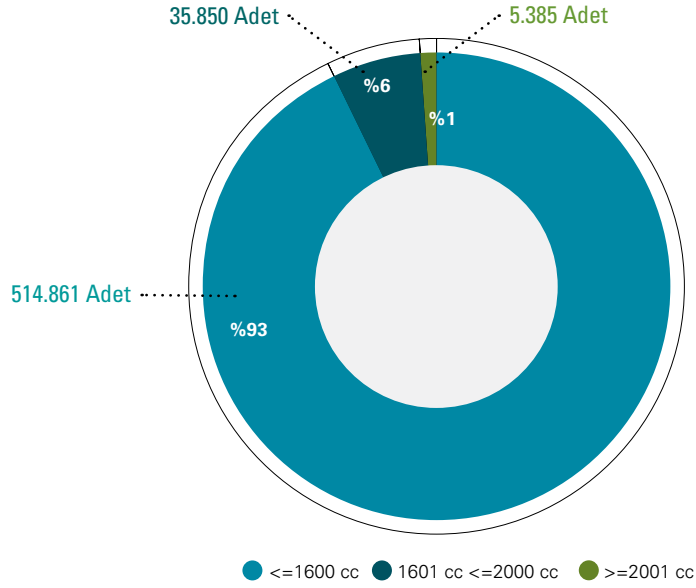


Kaynak: ODD

Türkiye'deki Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar Satışları (Marka Pay Gelişimi)

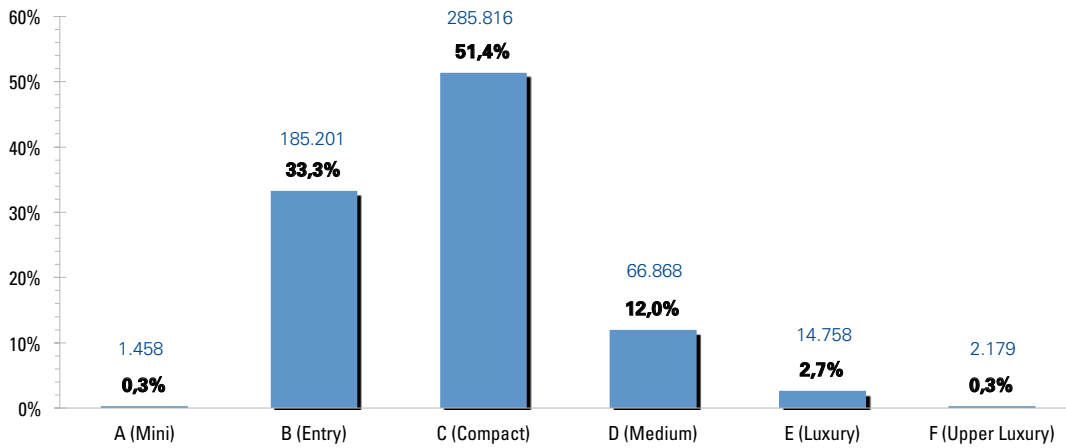
Marka	2012 Kümülatif		2011 Kümülatif		2011 / 2012 Kümülatif
	Adet	%	Adet	%	%
FORD	106.166	13,7	133.277	15,4	-20.3
FIAT	102.432	13,2	128.869	14,9	-20.5
VOLKSWAGEN	92.840	11,9	81.911	9,5	13.3
RENAULT	89.205	11,5	119.488	13,8	-25.3
OPEL	49.825	6,4	54.437	6,3	-8.5
HYUNDAI	46.119	5,9	49.005	5,7	-5.9
TOYOTA	34.576	4,4	37.996	4,4	-9.0
CITROEN	30.544	3,9	30.439	3,5	0.3
PEUGEOT	29.562	3,8	34.915	4,0	-15.3
DACIA	28.964	3,7	21.339	2,5	35.7
MERCEDES-BENZ	21.964	2,8	21.025	2,4	4.5
NISSAN	20.120	2,6	20.319	2,4	-1.0
CHEVROLET	18.492	2,4	23.610	2,7	-21.7
HONDA	16.516	2,1	13.309	1,5	24.1
BMW	15.247	2,0	15.018	1,7	1.5
AUDI	13.720	1,8	12.064	1,4	13.7
KIA	12.715	1,6	10.494	1,2	21.2
SKODA	10.118	1,3	7.590	0,9	33.3
SEAT	5.811	0,7	6.059	0,7	-4.1
VOLVO	5.247	0,7	4.662	0,5	12.5
MITSUBISHI	4.465	0,6	8.042	0,9	-44.5
ISUZU	2.684	0,3	2.909	0,3	-7.7
KARSAN	2.418	0,3	3.027	0,4	-20.1
SSANGYONG	2.089	0,3	1.896	0,2	10.2
SUZUKI	1.780	0,2	1.340	0,2	32.8
MINI	1.758	0,2	1.735	0,2	1.3
IVECO	1.673	0,2	1.833	0,2	-8.7
LAND ROVER	1.590	0,2	2.139	0,2	-25.7
ALFA ROMEO	1.052	0,1	898	0,1	17.1
TATA	1.044	0,1	1.857	0,2	-43.8
GEELY	1.019	0,1	1.405	0,2	-27.5
MAZDA	1.013	0,1	1.848	0,2	-45.2
DFM	921	0,1	3.407	0,4	-73.0
CHERY	810	0,1	2.045	0,2	-60.4
JEEP	799	0,1	888	0,1	-10.0
PROTON	760	0,1	1.113	0,1	-31.7
SUBARU	640	0,1	761	0,1	-15.9
PORSCHE	497	0,1	442	0,1	12.4
LANCIA	276	0,0	178	0,0	55.1
SMART	0,0	60	60	0,0	60.0
JAGUAR	84	0,0	168	0,0	-50.0
INFINITI	41	0,0	102	0,0	-59.8
FERRARI	21	0,0	23	0,0	-8.7
MASERATI	18	0,0	24	0,0	-25.0
BENTLEY	18	0,0	10	0,0	80.0
ASTON MARTIN	10	0,0	20	0,0	-50.0
LAMBORGHINI	2	0,0	6	0,0	-66.7
SAAB	0	0,0	0	0,0	0.0
CHRYSLER	0	0,0	47	0,0	-100.0
LADA	0	0,0	10	0,0	-100.0
DAIHATSU	0	0,0	379	0,0	-100.0
OTOKAR	0	0,0	0	0,0	0.0
BMC	0	0,0	0	0,0	0.0
DODGE	0	0,0	1	0,0	-100.0
TOPLAM:	777.761	100.0	864.439	100.0	-10.0

2012 Ocak-Aralık Motor Hacmine Göre Satış Dağılımı

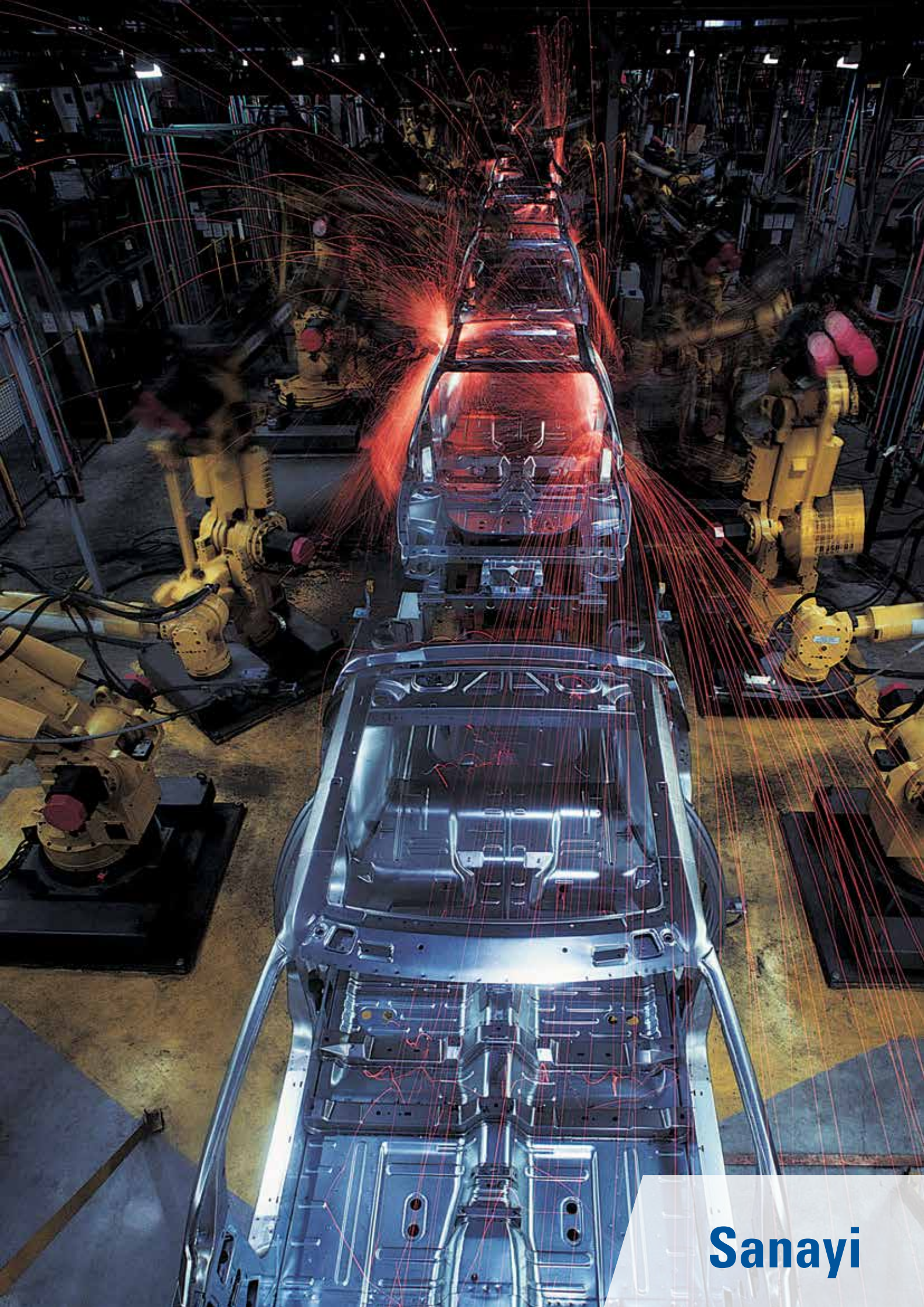


Kaynak: ODD

2012 Ocak-Aralık Otomobil Pazarı Segment Dağılımı

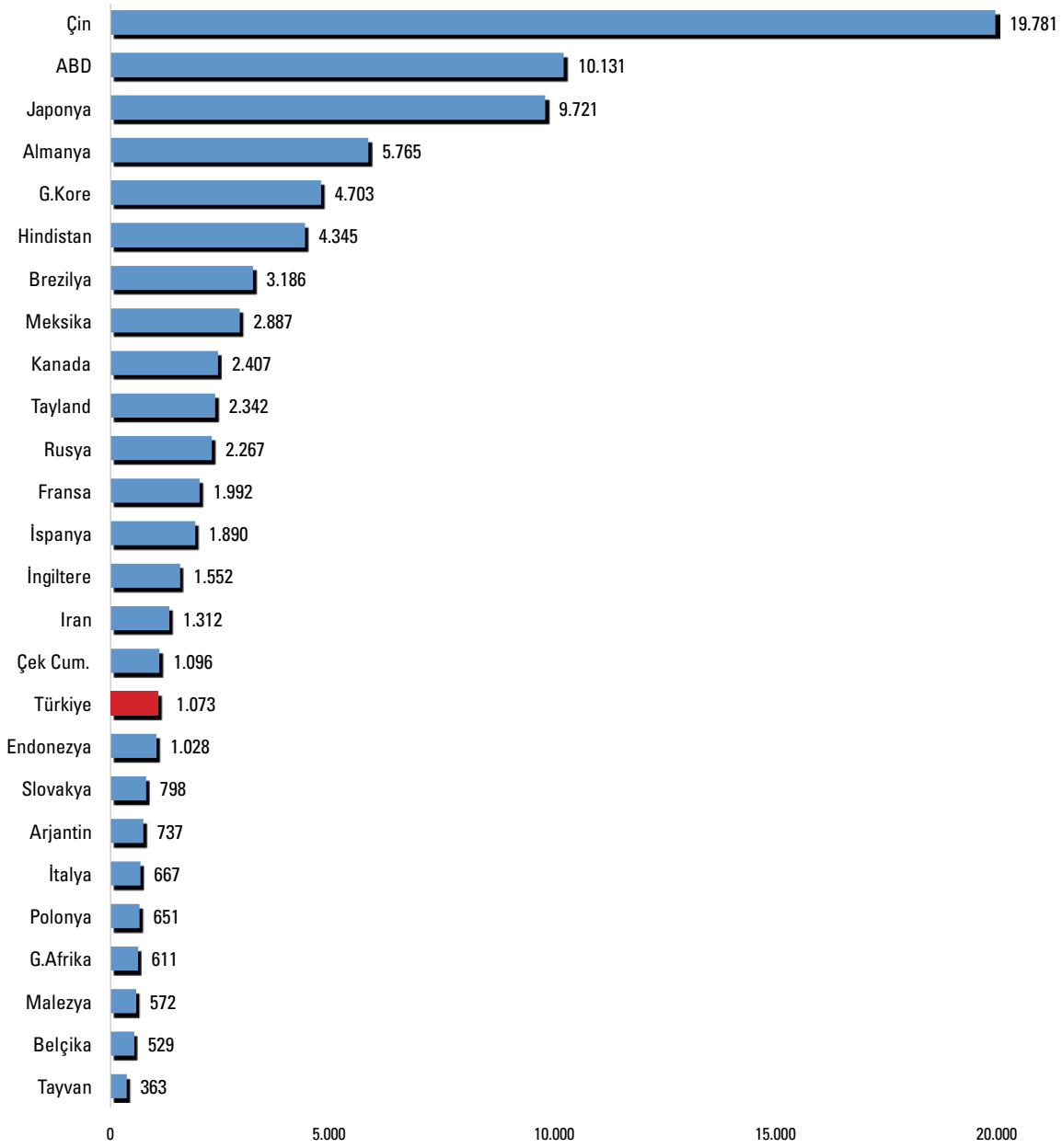


Kaynak: ODD



Sanayi

Dünya Motorlu Araç Üretimi 2012



Otomotiv Sanayi Firmalarının 2012 Yılı Üretimleri

FİRMALAR	OTOMOBİL	%	K.KAMYON	%	B.KAMYON	%	KAMYONET	%	OTOBÜS	%	MINİBÜS	%	MİDİBÜS	%	TRAKTÖR	%	TOPLAM
A.I.O.S.	0	0	2.258	79	0	0	521	0	166	3	0	0	1.818	44	0	0	4.763
B.M.C.	0	0	0	0	1.241	5	0	0	207	3	0	0	100	2	0	0	1.548
FORD OTOSAN	0	0	0	0	7.362	28	238.706	56	0	0	26.029	89	0	0	0	0	272.097
HATTAT TARIM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.713	6	2.713
HONDA TÜRKİYE	21.850	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21.850
HYUNDAI ASSAN	86.976	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	86.976
KARSAN	0	0	3	0	1.002	4	11.180	3	0	0	3.255	11	8	0	0	0	15.448
M.A.N. TÜRKİYE	0	0	0	0	0	0	0	0	1.134	18	0	0	0	0	0	0	1.134
M. BENZ TÜRK	0	0	0	0	16.666	63	0	0	3.336	52	0	0	0	0	0	0	20.002
OTOKAR	0	0	0	0	0	0	369	0	619	10	51	0	1.812	43	0	0	2.851
OYAK RENAULT	310.602	54	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	310.602
TEMSA GLOBAL	0	0	597	21	0	0	372	0	957	15	0	0	428	10	0	0	2.354
TOFAŞ	80.943	14	0	0	0	0	175.485	41	0	0	0	0	0	0	0	0	256.428
TOYOTA	76.925	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	76.925
TÜRK TRAKTÖR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	39.542	94	39.542
TOPLAM	577.296	100	2.858	100	26.271	100	426.633	100	6.419	100	29.335	100	4.166	100	42.255	100	1.115.233

K. KAMYON: AYA 3.5-12 Ton, B. KAMYON: AYA 12 Ton'dan Büyük

Kaynak: OSD

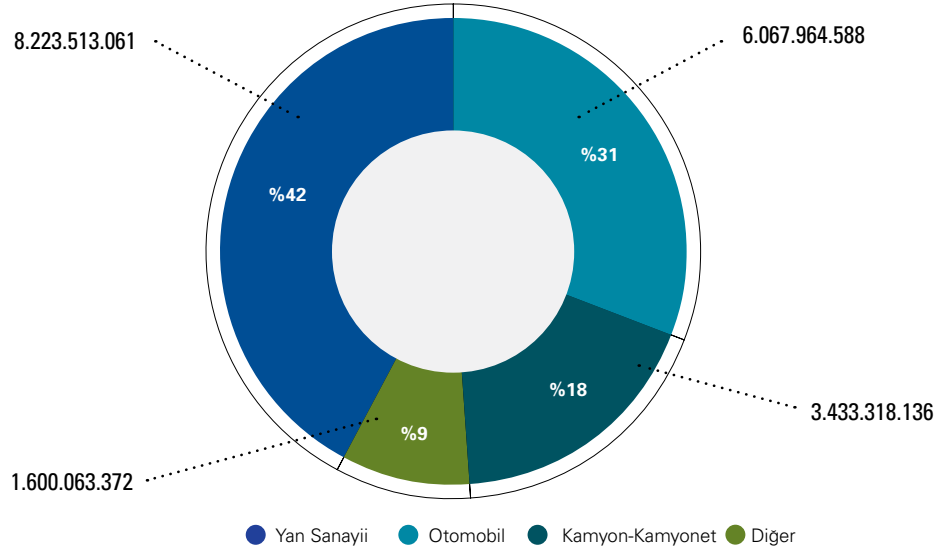
Otomotiv Üretimi ve Kapasite

	ÜRETİM	KAPASİTE	KAPASİTE KULLANIMI
Hafif Araçlar*	1.033.264	1.502.916	69
Kamyon	29.129	62.196	47
Otobüs	6.427	11.100	58
Midibüs	4.158	6.732	62
F. Traktör	42.255	54.996	77
Toplam	1.115.233	1.637.940	68

* Hafif araçlara binek araçlar, pikap ve minibusler dahildir.

Kaynak: OSD

2012 Yılı Otomotiv Sanayisi İhracatı



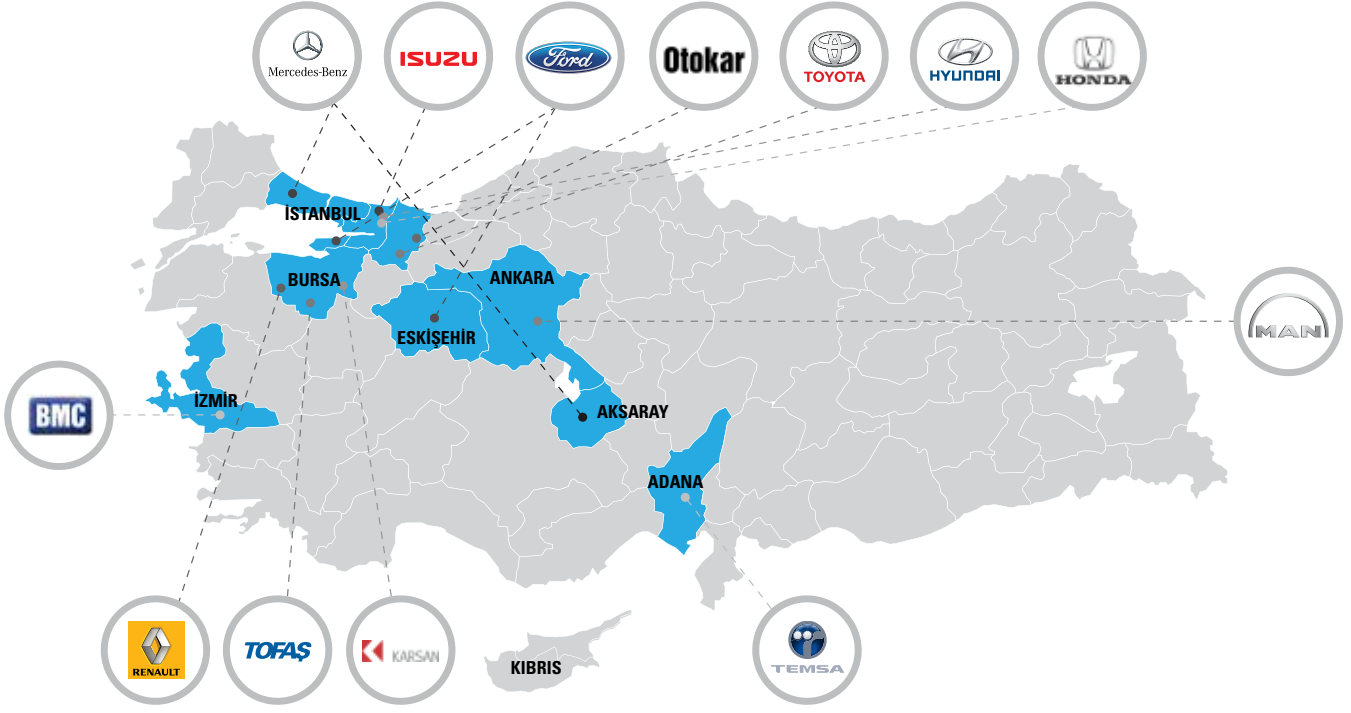
Kaynak: OSD

Otomotiv Sanayi Firmalarının 2012 Yılı İhracatları

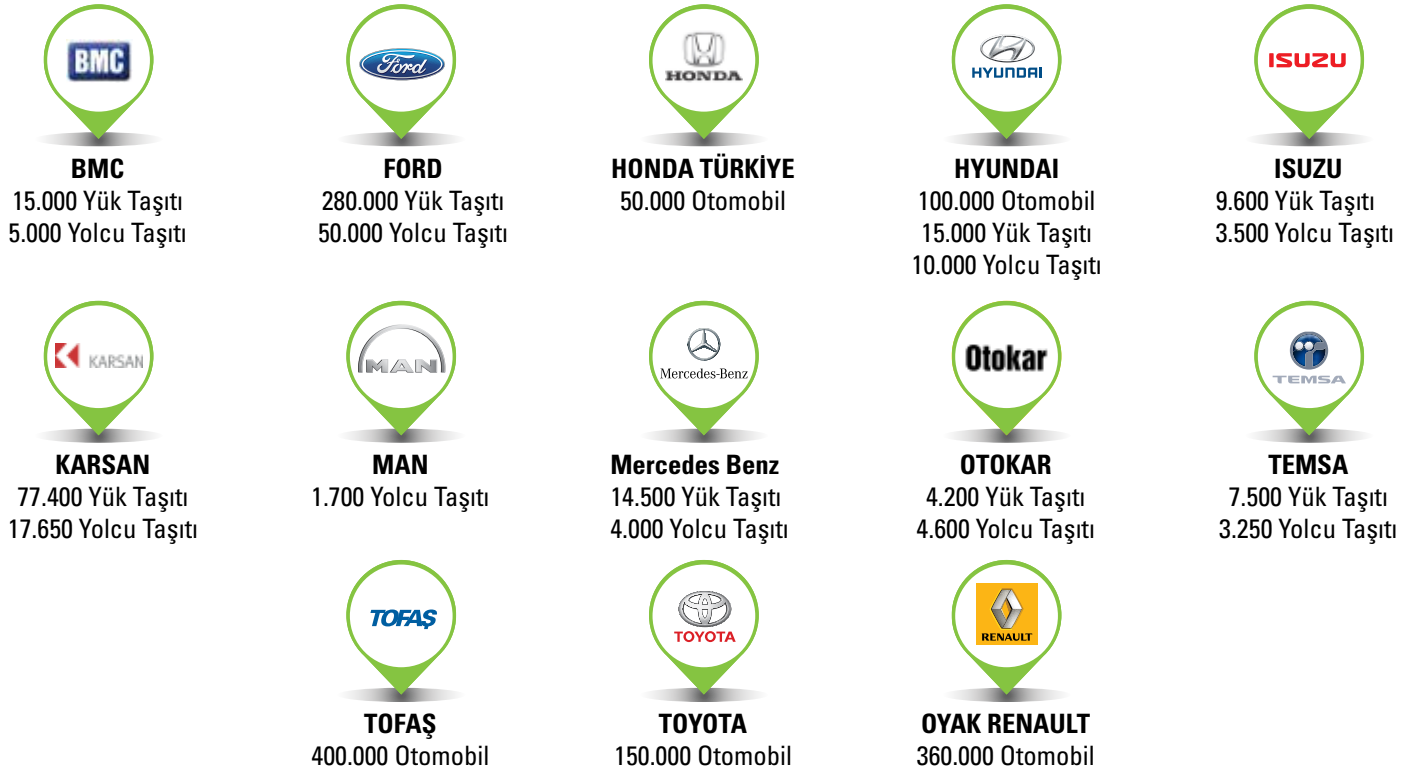
FİRMALAR	OTOMOBİL	%	KAMYON	%	KAMYONET	%	OTOBÜS	%	MINİBÜS	%	MİDİBÜS	%	TRAKTÖR	%	TOPLAM
A.I.O.S.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	943	80	0	0	943
B.M.C.	0	0	189	7	0	0	71	2	81	0	0	0	0	0	341
FORD OTOSAN	0	0	613	23	174.221	60	0	0	16.315	99	0	0	0	0	191.149
HATTAT TARIM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	859	6	859
HONDA TÜRKİYE	7.959	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.959
HYUNDAI ASSAN	67.453	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	67.453
KARSAN	0	0	6	0	10.980	4	0	0	0	0	8	1	0	0	10.994
M.A.N. TÜRKİYE	0	0	0	0	0	0	885	22	0	0	0	0	0	0	885
M. BENZ TÜRK	0	0	1.824	68	0	0	2.230	55	0	0	0	0	0	0	4.054
OTOKAR	0	0	0	0	163	0	116	3	25	0	206	17	0	0	510
OYAK RENAULT	227.162	55	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	227.162
TEMSA GLOBAL	0	0	50	2	37	0	745	18	0	0	24	2	0	0	856
TOFAŞ	46.868	11	0	0	107.200	37	0	0	0	0	0	0	0	0	154.068
TOYOTA	63.549	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	63.549
TÜRK TRAKTÖR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.572	94	14.572
TOPLAM	412.991	100	2.682	100	292.601	100	4.047	100	16.421	100	1.181	100	15.431	100	745.354

Kaynak: OSD

Türk Otomotiv Sanayi Üretim Kapasitesi

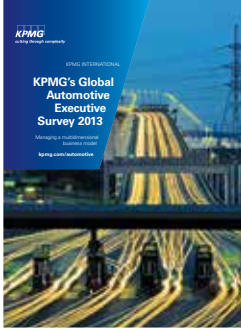


Kaynak: OSD



Yayınlarımız

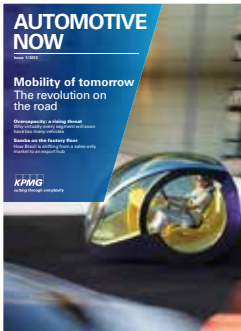
Yayınlarımıza ulaşmak için tr-fmmarkets@kpmg.com.tr adresine iletişim bilgileriniz ile birlikte mail gönderebilirsiniz.



KPMG's Global Automotive Executive Survey 2013



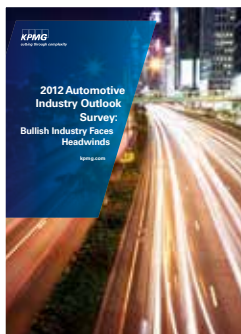
A Potential Speed Bump in the World's Largest Automotive Market



Automotive Now 2012 Edition



KPMG's Global Automotive Finance And Leasing-The Role Of Product Diversification And Emerging



2012 Automotive Industry Outlook Survey 2012



Self-driving cars: The next revolution



Soru ve Cevaplarla Yeni Yatırım Teşvik Sistemi



Investment in Turkey

İletişim Bilgilerimiz



Ergün Kış
KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri
Denetim, Şirket Ortağı
T: +90 216 681 9000 - 9173
E: ergunkis@kpmg.com



Figen Tahiroğlu Würsching
Kurumsal İletişim ve Pazarlama
Kıdemli Müdür
T: +90 216 681 9000 - 9114
E: ftahiroglu@kpmg.com



Abdulkadir Kahraman
Vergi Bölüm Başkanı
Şirket Ortağı
T: +90 216 681 9000 - 9519
E: akahraman@kpmg.com



Fikret Çetinkaya
Vergi
Şirket Ortağı
T: +90 216 681 9000 - 9254
E: fcetinkaya@kpmg.com



Keith Durward
Danışmanlık Bölüm Başkanı
Şirket Ortağı
T: +90 216 681 9000 - 9290
E: keithdurward@kpmg.com

kpmg.com.tr
kpmgvergi.com

Bu kitapçıkta dile getirilen görüşler ve düşünceler görüşme yapılan kişilere aittir ve KPMG International'ın veya KPMG üye firmalarının görüşlerini ve düşüncelerini yansıtmamaktadır.

Bu belgede kullanılan ticari marka veya hizmet markaları bunların tescil sahibi olan kuruluşlara aittir.

Bu kitapçıkta yer alan bilgiler genel nitelikte olup, herhangi bir gerçek veya tüzel kişi durumuna hitap etmemektedir. Doğru ve zamanında bilgi sağlamak için çalışmamıza rağmen, bilginin alındığı tarihte doğru olduğu veya gelecekte olmaya devam edeceği garantisizdir. Uygun uzman tavsiyesi olmadan ve belirgin bir durum tam olarak değerlendirilmeden bu bilgilere dayanarak hareket edilmemelidir.

© 2013 KPMG International Cooperative ("KPMG International") bir İsviçre kuruluşudur. KPMG ağına bağımsız firmalardan oluşan üye firmaları KPMG International'ın bağlı şirketleridir. KPMG International hiçbir müşteri hizmeti sağlamaz. Hiçbir üye firmanın KPMG International'ı veya herhangi bir diğer üye firmayı üçüncü taraflar nezdinde yükümlü veya bağlayıcı kılma yetkisi olmadığı gibi, KPMG International'ın da herhangi bir üye firmayı yükümlü veya bağlayıcı kılma yetkisi yoktur. Tüm haklar saklıdır.

KPMG ve KPMG logosu ile "cutting through complexity" KPMG International'ın tescilli ticari markaları veya markalarıdır.