

filo ve rentacar

TÜM OTO KİRALAMA
KURULUŞLARI DERNEĞİ
YAYIN ORGANI



TEMMUZ-AĞUSTOS 2024
SAYI: 135

member of
Leaseurope



Elektrikli Araç Pazarını
Büyütmeyi Hedefliyoruz

Selen ALKIM

Citroën Türkiye
Genel Müdürü



Dijitalleşme Operasyonel
Verimliliği Artırmanın
Odak Noktası

Aydın YUSUFOĞLU

Burgan Finansal Kiralama A.Ş.
Genel Müdürü



Ekonomik Görünüm ve Şirketlerin
Nakit Döngü Yönetimi

Erkin ŞAHİNÖZ

Stratejik Yönetim Danışmanı, ErkinŞahinöz
Akademi Kurucusu, ABD Merkez Bankası
FED Eski Araştırma Direktörü

M O B i

L i T E

H E R

S E Y

D i R

Hayata hareket katan bu renkli sektörün, ikinci el alım-satım, ekspertiz, finans, araç depolama ve sergileme alanlarındaki öncülerinden biri olmaktan mutluyuz!

2plan
İkinci Elde Tek Plan

2plan.com.tr | 444 42 72 | info@2plan.com.tr

2plan Terminal
İSTANBUL

2plan Terminal
İZMİR

**İmtiyaz Sahibi**

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği
İktisadi İşletmesi Adına
İnan EKİCİ

Sorumlu Müdür

İlhan YILMAZ

Yayın Kurulu

İnan EKİCİ
Ayşegül GÜLGÖR
Özarslan A. TANGÜN
Ali Kağan YAŞA
Timur KAÇAR
Fevzi Türkay OKTAY
Önder ERDEM
İlhan YILMAZ
Hamit Mürşit UNAT

Yönetim Yeri

Sultan Selim Mah. Hümevra Sokak
Nef 09 Sitesi B Blok No:7 İç Kapı No:129
Kağıthane İstanbul
Tel: 0 (212) 266 51 73
Faks: 0 (212) 266 42 05
www.tokkder.org • info@tokkder.org

Reklam Rezervasyon

Tel: 0 (212) 266 51 73
Faks: 0 (212) 266 42 05
info@tokkder.org

Yapım**Mavi Tanıtım ve İletişim**

Cevizli Mah. Tarçın Çıkma Sok. No: 3
Kat: 5 Daire: 16 Maltepe-İstanbul
Tel: 0216 345 99 20 pbx
editor@mavitanitim.com.tr
www.mavitanitim.com.tr

Baskı**Matsis Matbaa Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti.**

Tevfikbey Mah. Dr. Ali Demir Cad.
KOBİ İş Merkezi Giriş Kat No: 51
Sefaköy/Küçükçekmece - İstanbul
Tel: (0212) 624 21 11

Yayın Türü:

Yerel Süreli Yayın,
İki Ayda Bir Yayınlanır.

**Tolga ÖZGÜL**

TOKKDER Genel Koordinatörü

Tüm Oto Kiralama ve Mobilite Kuruluşları Derneği, kurulduğu 1996 yılından bu yana, sektörel faaliyetlerin yasal düzenlemelere, ticari ve sosyal etik kurallara, tüketici haklarına, doğal yaşamın korunması ilkelerine uygun bir şekilde yürütülmesine katkıda bulunmak ve oto kiralama sektörünün ilkesel, yapısal ve yönetsel makro çerçevesini oluşturma misyonuyla çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.

Derneğimizin çalışma alanlarının başında ise sektörel sorunlara çözüm üretmek amacıyla ilgili devlet kurumları nezdinde girişimlerde bulunmak, öneriler sunmak ve süreci takip ederek sonuç almak geliyor. Sorunlara çözüm arayışımızda üyesi olduğumuz TOBB Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi'nin desteğine ve otomotiv dernekleri ile iş birliğine de büyük önem veriyoruz. Son birkaç yıl içinde olumlu sonuçlanan girişimlerimiz arasında; kiralık araçların tescil plakasına uygulanan trafik idari para cezalarının doğrudan aracın kiracısına uygulanması yönünde düzenlemenin hayata geçirilmesi; motorlu karavanlarda özel tüketim vergisi indirimini; Kiralık Araç Bildirim Sistemi (KABİS) süreçlerinin iyileştirilmesi sayılabilir. Elbette sektörümüzün halen çözüm bekleyen sorunları var ve bu konularda da dernek olarak çaba sarf etmeye devam ediyoruz. Kiralık araç hırsızlıklarının engellenmesine yönelik girişimler; işleten sıfatı hususunda sürdürülen girişimler; oto kiralama vaadiyle dolandırma vakalarının engellenmesine yönelik girişimler derneğimizin güncel olarak üzerinde çalıştığı konular. Bu girişimlerimizden de olumlu sonuç almak en önemli hedefimiz.

Oto kiralama sektörünün sürdürülebilir bir şekilde gelişmesi ve müşterilerinin mobilite alanında her türlü ihtiyacına cevap verecek konuma gelmesi için sektörün çatı örgütü olarak çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz.

Sağlıcakla kalın,

İçindekiler

RÖPORTAJ



08

Selen ALKİM
Citroën Türkiye Genel Müdürü
**Elektrikli Araç Pazarını
Büyütmeyi Hedefliyoruz**

RÖPORTAJ



26

Köksal ÖZTÜRK
Rent Go Genel Müdürü
**Çevreci Uygulamalarla
Sürdürülebilirliğe Destek
Oluyoruz**

MAKALE



38

Celal ÖZCAN
PwC Türkiye Sosyal Güvenlik
Hizmetleri Direktörü
**Yıllık İzin Uygulamasında
İşçi ve İşverenin Hak ve
Yükümlülükleri**

RÖPORTAJ



14

Aydın YUSUFOĞLU
Burgan Finansal Kiralama A.Ş.
Genel Müdürü
**Dijitalleşme Operasyonel
Verimliliği Artırmanın
Odak Noktası**

MAKALE



30

Hakan GÜZELOĞLU
KPMG Türkiye Ortak, YMM
Finansal Vergi Hizmetleri
**Yeni Vergi Paketindeki Asgari
Kurumlar Vergisi Operasyonel
Kiralama Şirketlerini Nasıl
Etkileyecek?**

HABERLER



52

**Arval Mobility Observatory'nin
2024 yılı Mobilite ve Filo
Barometresi sonuçları açıklandı**

MAKALE



18

Erkin ŞAHİNÖZ
Stratejik Yönetim Danışmanı, ErkinŞahinöz
Akademi Kurucusu, ABD Merkez Bankası
FED Eski Araştırma Direktörü
**Ekonomik Görünüm
ve Şirketlerin
Nakit Döngü Yönetimi**

MAKALE



34

Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı
**Ticari Davalarda Zorunlu
Arabuluculuk**

MAKALE



58

Av. Dr. Nazım Can İŞİKTAÇ
İŞİKTAÇ&ATABAY
Hukuk Bürosu
**Türk Ticaret Kanunu
Değişiklikleri**



vdf filo şirketinize ne katar?

vdf filo'da şirket araçlarınız beklentilerinize özel olarak oluşturulur. Esnek çözümler, yetkili servis kullanımı 7/24 destek alabileceğiniz konfor merkezi gibi ayrıcalıklarıyla fark yaratır, şirketinize **değer katar**.

Sektörümüzün Dijitalleşmeye Olan Yatırımları Daha da Artacak

Kağan YAŞA

TOKKDER

Yönetim Kurulu Başkanı

Günümüzde dijital uygulamalar bireylerin neredeyse olmazsa olmazı haline geldi. Özellikle pandemi döneminde artan temassız alışveriş ihtiyacı dijitalleşme sürecinin hızlanmasında etkili oldu. Eski alışveriş alışkanlıkları, yeni alışveriş türleriyle dijital taşındı. Yeni müşteri yaratmakta dijital kanallar ve sosyal medyanın etkisi arttı.

Araç kiralama sektörü de bu değişimden etkilendi, zaten var olan teknoloji kullanımı hayatımıza hızla giren dijitalleşme sonucu hız kazandı. Araç kiralama dünyasında dijital uygulamalara olan ilgi günden güne artıyor. Benzersiz bir müşteri deneyimi için süreçlerimiz dijitalleşiyor, veriye dayalı ileri analitik uygulamaları ile müşteriye özel hizmetler sunuluyor. Müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak müşterilere daha hızlı ve konforlu bir araç kiralama tecrübesi yaşatmak ve bunu sürekli kılmak sektörümüzün en büyük odak noktası haline geldi.

Yaygınlaşmaya başlayan araç kiralama uygulamaları, çevrim içi rezervasyon yapabilme imkânı, müşterinin ihtiyaçlarına çözüm sağlama yönünde katma değer sağladı. Bununla birlikte çevrim içi platformlar aynı zamanda müşteriye yeni bir deneyim ve konfor alanı da sundu. Araç paylaşımında



tüm süreç çevrim içi tamamlanıyor. Araç kiralama ve araç paylaşımında satışların çoğu dijital kanallardan geliyor; 3 ila 5 yıl içinde araç kiralama ve araç paylaşımı satışlarının neredeyse tamamının dijital kanallardan gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz.

Artık uzun dönem kiralamada çevrim içi olarak istediğiniz aracı seçme ve değiştirme dönemi başladı, kısa dönem kiralamada ise çevrim içi rezervasyon ve ödeme yaygınlaştı, ofislerde de bekleme süresini kısaltan dijital imza uygulaması kullanılıyor.

Sektörümüzün dijitalleşmeye olan yatırımları daha da artacak. Dünya da bu yönde ilerliyor.

Yapılan pek çok araştırma gösteriyor ki genç ve teknoloji odaklı bireyler iş modellerinin dönüşümünde önemli bir rol oynuyor. Artık, şirketler başarıya ulaşmak için, yeni neslin tercih ve beklentilerine göre ürünlerini tasarlamak, stratejilerini oluşturmak mecburiyetindedir.

Teknolojik gelişim farklı sektörlerin birbiriyle iş birliği yapmasını zorunlu kılıyor. Bununla birlikte birçok yeni iş alanı ve fırsat doğuyor. Bu gelişmelere ek olarak, şehirlerin nüfusundaki hızlı artış ve artan trafik yoğunluğu, araç kiralama sektörünü artık sadece motorlu araç tedarikçisi olmaktan çıkarıp müşterilerine her türlü mobilite çözümü sunan bir sektör olmaya yönlendiriyor. Elbette teknoloji sektörünün sunduğu çözümlerde artan oranda kullanılıyor.

Günümüzde, araç sahipliği artık yeni kuşak için öncelikler arasında yer almıyor. Özellikle, Avrupa ve Amerika'da yeni nesil bir süredir araç sahibi olmaktansa araç kiralamayı tercih ediyor. Araca sahip olmak yerine sadece ihtiyaç olduğu süre kadar aracı kullanmaya olanak veren modellere ilgi gün geçtikçe artıyor.

Gelecekte ise enerji tasarrufu ön planda olacak; sürdürülebilir teknolojilere daha çok yatırım yapılacak; kademeli olarak önce tam elektrikli ve sonra da otonom araçları hem paylaşım hem kiralama sektöründe kullanıyor olacağız.



Günümüzde, araç sahipliği artık yeni kuşak için öncelikler arasında yer almıyor. Özellikle, Avrupa ve Amerika'da yeni nesil bir süredir araç sahibi olmaktansa araç kiralamayı tercih ediyor. Araca sahip olmak yerine sadece ihtiyaç olduğu süre kadar aracı kullanmaya olanak veren modellere ilgi gün geçtikçe artıyor.



Teknolojik gelişim farklı sektörlerin birbiriyle iş birliği yapmasını zorunlu kılıyor. Bununla birlikte birçok yeni iş alanı ve fırsat doğuyor. Bu gelişmelere ek olarak, şehirlerin nüfusundaki hızlı artış ve artan trafik yoğunluğu, araç kiralama sektörünü artık sadece motorlu araç tedarikçisi olmaktan çıkarıp müşterilerine her türlü mobilite çözümü sunan bir sektör olmaya yönlendiriyor.

Faaliyet alanı ve büyüklüğü ne olursa olsun, sürdürülebilir şirket olmak ve sürdürülebilir iş gücünü sağlamak için her bir şirketin öncelikli yapması gereken dayanıklı kalmaktır. Şirketlerin iş planlarını gözden geçirip güncellemeleri, verimliliklerini arttırmaları, tasarruf yapılabilecek alanları hayata geçirmeleri bu dönemde daha çok önem kazanıyor. Bu noktadan bakıldığında, operasyonel araç kiralama sektörü işletmelere ve hatta bireylere birçok faydayı bir arada sunmaya devam ediyor. Araçları daha uygun maliyetlerle sağlıyor, hasar yönetimi, bakım, kış lastiği gibi pek çok unsuru yöneterek maliyet avantajını müşterilerimize yansıtıyoruz. Araç satın almak, şirketler için yüksek yatırımı ve araç yönetiminde verimsizlik potansiyelini beraberinde getiriyor. Bunların yanı sıra, satın almayı tercih eden şirketler sahipliğin risklerini de almak durumunda kalıyor. Detaylı analiz yapan her şirketin kiralamayı tercih ettiğini görüyoruz.

Bu vesile ile 15 Temmuz 2016'da yaşadığımız elim olay sonucunda, birliğimiz, bağımsızlığımız ve demokrasimiz için mücadele etmiş olan tüm gazilerimizi ve tüm şehitlerimizi saygı ve minnetle anıyorum.

Son olarak, ülkemizin düşman işgalinden kurtuluşunun ve ulusumuzun bağımsızlığını müjdeleyen 30 Ağustos Zaferi'nin 101. yıl dönümünde, başta Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK olmak üzere, aziz şehitlerimizi ve kahraman gazilerimizi saygı ve minnetle anıyorum.

Sevgi ve saygılarımla, ●

Elektrikli Araç Pazarını Büyütmeyi Hedefliyoruz



Selen ALKIM

Citroën Türkiye Genel Müdürü

2023 yılını hem markanız hem de pazar açısından kapsamlı biçimde değerlendirebilir misiniz?

Yıllardan beri beklenen 1 milyonluk adetlere en sonunda geçen sene ulaşabildi ama ben 2023 ile ilgili değerlendirme yaparken yılı ikiye bölmek gerektiğini düşünüyorum. Sene başı ekonominin daha stabil olduğu, faizlerin bir miktar daha düşük olduğu, tüketimin ve haliyle otomotivin canlandırıldığı, ama tedarikin bir miktar da olsa o talebe yetişmediği bir dönemdi. Burada ciddi anlamda otomotivde başarılı geçen bir ilk 6 ay oldu. Seçimlerden sonra biraz daha daralma yaşansa da açıkçası geçen sene birçok yeni oyuncunun girdiğini gördük. Son dönemde pazardan da yüzde 15 oranında bir pay aldılar. Elektriklilerin de temposunun artması ile yıl sonunda pazar 1,2 milyon seviyesine ulaştı ama potansiyel pazar zaten bu seviyelerdeydi. Avrupa ile kıyasladığımızda zaten 1.000 kişiye düşen otomobil sayısında çok geride olduğumuzu görüyoruz. Diğer taraftan otomobil bir ihtiyaç. Yatırımcı profiliyle satın alanların dışında, gerçekten ihtiyaç anlamında satın almak isteyen çok fazla müşteri var. Dolayısıyla bu 1,2 milyon zaten beklenen, olması gereken bir potansiyeldi. Bu şekilde de devam etmesi gerektiğini düşünüyorum açıkçası. 2023 bizim için gayet güzel geçen bir sene oldu. 2023 yılı için hedefimizi 49 bin adet olarak kurgulamıştık ama yıl sonuna baktığımızda 63 bin adetlik bir satış hacmine ulaştığımızı görüyoruz. Pazardan

Selen ALKIM: “Toplam pazardan ticari araçlar yüzde 22 oranında pay alırken, bizde bu oran yüzde 29-30’a ulaşıyor. Berlingo Combi ve Van seçeneği, Jumpy Van, Space Tourer ve Jumper ile oldukça iddialıyız. Zaten 2023 yılının sonunda ODMD’nin açıkladığı sonuçlara göre en fazla büyüyen hafif ticari araç markası Citroën oldu. Tüm bunlar bizi geçen sene globalde de üçüncülüğe taşıdı. Tabii ki burada bayi teşkilatımızın da çok önemli bir payı var. Halihazırda 62 tane bayiye ulaştık.”

5.1 oranında bir pay aldık. Bunun üzerine bir de 3 bin adetlik Ami satışı gerçekleştirdik. Gayet başarılı bir sonuçtu.

Şimdi markanın global büyüme hedefi var tabii ki. Marka, 2025 senesinde 1 milyon adede ulaşmak istiyor ama bunu yaparken de 3 önemli bölgeden bahsediyor; bir tanesi Türkiye’nin de içerisinde bulunduğu Orta Doğu ve Afrika, bir tanesi Hindistan’ın içerisinde bulunduğu Asya ülkeleri, bir tanesi de Güney Amerika. Burada o 1 milyon adetlik hedefin içerisinde bu 3 bölgeye verilen hedef, her bir bölgenin yıllık 100’er bin adetlik satış hacmine ulaşabilmesi yönünde. Geçen sene kendi bölgemiz 88 bin adetlik bir hacme ulaştı ki



bunun 63 bin adedini tek başına Türkiye gerçekleştirdi. Bu sonuçla bölgemizde aslan payının zaten Türkiye'den geldiğini açıkça görebiliriz. Bu hedeflenen 100 bin adetlere ulaşmaksa oldukça gerçekçi. 63 binlik adetlik 2023 sonuçlarımız içerisinde binek otomobil pazarında, her bir segmentte gerçekten güzel sonuçlar elde ettik. C4 X zaten bizim amiral gemimiz. Tedariğin artması ile geçen sene tam performansını yılın ikinci yarısında görebildik. Hem perakende kanalında hem filo kanalında oldukça başarılı sonuçlar elde etti. Diğer modellerimiz C3, C3 Aircross, C4, C5 Aircross'un performansları da gayet iyiydi ama hafif ticari araç modellerimize ayrı bir parantez açmak lazım çünkü bizim çok güçlü olduğumuz bir alan. Bakıtığımızda toplam pazardan ticari araçlar yüzde 22 oranında pay alırken, bizde bu oran yüzde 29-30'a ulaşıyor. Berlingo Combi ve Van seçeneği, Jumpy Van, Space Tourer ve Jumper ile oldukça iddialıyız. Zaten 2023 yılının sonunda ODMD'nin açıkladığı sonuçlara göre en fazla büyüyen hafif ticari araç markası Citroën oldu. Tüm bunlar bizi geçen sene globalde de üçüncülüğe taşıdı. Tabii ki burada bayi teşkilatımızın da çok önemli bir payı var. Halihazırda 62 tane bayiye ulaştık. Operasyonu ilk devraldığımızda, - 2019 senesinde- Türkiye'nin sadece yüzde 59'unu kapsıyorduk ve globalde 14. sıradaydık. Şimdi bugün yüzde 92'sini

kapsar vaziyetteyiz. Çoğu bayimiz de sizlerin de bildiği gibi aslında çoklu marka yapısında hem Peugeot'a hem Opel'e hizmet veriyor. Orada marka ayrışmasını da açıkçası çok iyi yönettiklerini söyleyebilirim. Bu şekilde 2023 senesini böyle iftihar edeceğimiz bir sene olarak tamamlamış bulunuyoruz.

2024 hedefleriniz nedir, nasıl bir pazar beklilersunuz?

2024 senesi için pazardan bahsedecek olursak, biz Stellantis olarak hep söylüyoruz, iyimseriz ama

Pazar geçen seneye göre bir miktar daralıyor ama biz satışlarımızı ve bunun paralelinde de pazar payımızı ona göre yükseltmek istiyoruz. Geçen sene 63 bin olarak gerçekleştirdiğimiz satış için bu sene hedefimiz 67 bin adet. İlk 5 ayda zaten 24 bin adetten fazla satış gerçekleştirdik ve geçen seneye göre ciddi anlamda bir pazar payı kazandık.



tedbirliyiz. Stellantis Türkiye olarak çok çevik hareket edebiliyoruz, merkezi yönetim de bizi çok destekliyor. Dolayısıyla pazarın koşullarına göre üretimi artırıp kısılabiliyoruz. Bizim şu anda planlarımız pazarın 1 milyon ile 1,1 milyon arasında bir yere oturması. İlk 6 aylık süre içinde yaklaşık 550 bin adet satış var ama özellikle yılın ilk iki ayında 1,9 milyonluk bir ritim vardı pazarda, yani geçen seneden çok güçlüydü.

Biz Citroën olarak ne yapacağız? Pazar geçen seneye göre bir miktar daralıyor ama biz satışlarımızı ve bunun paralelinde de pazar payımızı ona göre yükseltmek istiyoruz. Geçen sene 63 bin olarak gerçekleştirdiğimiz satış için bu sene hedefimiz 67 bin adet. İlk 5 ayda zaten 24 bin adetten fazla satış gerçekleştirdik ve geçen seneye göre ciddi anlamda bir pazar payı kazandık.

Bu 67 bin adette Ami hariç değil mi?

Ami hariç evet. Geçen sene 3 bin adet Ami satmıştık, bu sene 4 bin adetlik hedefimiz var. Şimdi bu 67 bin adet içerisinde binekte özellikle büyüyor çünkü özellikle C3 ve C3 Aircross yenileniyor. Ekim ayında yeni C3 lansmanı gerçekleştireceğiz. Sonrasında C3 Aircross yenilenecek. O da yıl sonu gibi tüketicilerle buluşacak. Dolayısıyla binek otomobil tarafında yepyeni bir ürün gamı var. Zaten yaklaşık 2 sene önce C4

Hafif ticari araç da bizim için çok önemli. Burada da ulaşmak istediğimiz oran yine toplam satışlarımızın yüzde 28-29'u olacak. 67 bin adet içerisinde 20 bin adetlik bir ticari araç hacmine ulaşmak istiyoruz. Geçen sene zaten ticari araçta Citroen'in tüm zamanların en yüksek volümünü yapmışken bu sene onu kırmayı hedefliyoruz. Dolayısıyla 2024 için de iddiamız hala devam ediyor.



ve sonrasında C4X gelmişti. Hafif ticari araç da bizim için çok önemli. Burada da ulaşmak istediğimiz oran yine toplam satışlarımızın yüzde 28-29'u olacak. 67 bin adet içerisinde 20 bin adetlik bir ticari araç hacmine ulaşmak istiyoruz. Geçen sene zaten ticari araçta Citroen'in tüm zamanların en yüksek volümünü yapmışken bu sene onu kırmayı hedefliyoruz. Dolayısıyla 2024 için de iddiamız hala devam ediyor.

Citroën e-C3 hedefiniz nedir?

C3'ün lansmanını Ekim ayında gerçekleştireceğiz. İlk etapta sadece elektrikli motoru piyasaya sunacağız. Sadece tek bir motorla, elektrikli güç ünitesiyle müşterilerle buluşmak tabii oldukça cesur bir karar. Burada elbette avantajlı bir fiyatla çıkmayı hedefliyoruz. Şu anda eğer bugün şartlarında lanse etmiş olsaydık 1 milyon seviyelerinde bir fiyatla elektrikli modelimizi tüketicilerle buluşturabilirdik. Bu fiyat başlangıç paketi değil aslında, tam donanımlı bir versiyon olacak. C3'ün artık sadece adı aynı kaldı çünkü



boyutları büyüdü, yerden yüksekliği arttı ve arka diz mesafesinin de uzaması ile daha geniş bir iç mekân sunuyor. Artık bize göre bu bir B SUV açıkçası. Çünkü o segmentteki rakiplerine baktığımız zaman boyutlar anlamında aynı değerleri sunabildiğini görüyoruz. Dolayısıyla C3'ün iddiası daha çok artıyor. Markanın en önemli modellerinden bir tanesi. 2002 yılında ilk lansmanı gerçekleştirildi ve dört jenerasyonda bugüne kadar 5.6 milyon adet satıldı. Yani vücut için kalp neyse, belki C3 de markamız için o diyebilirim. Bizim Türkiye'de amiral gemimiz C4 X ama C3 ve yenilenecek C3 Aircross da bizler için çok önemli. Öte yandan Berlingo'nun da bizler için gücü hep ayrı oldu. Tek bir model üzerine odaklanmış bir marka değiliz, adetlerimizi farklı segmentteki modellerimize dağıtıyoruz. Her bir model gerçekten segmentten hakkını alabiliyor. O yüzden markanın en güçlü yönlerinden birinin bu olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Seneye ocak ayında yüzde 100 elektrikli sürüş imkânı da sunan

**Sürdürülebilir ve
çevre dostu
bir dünya için,
elektrikli araçları
tercih edebilirsiniz.**





hibrit versiyonu da gelecek. Dolayısıyla iki motor seçeneği ile piyasada olacağız. 2025'te 11 bin adetlik bir satış hacmine ulaşmak istiyoruz.

Bu yıl toplam elektrikli araç pazarını kaç görüyorsunuz?

Geçen sene çok yüksekti. Hatta en son çeyrekte yüzde 13-14'lere varmıştı. Şimdi bu ilk 5 ayda o seviyelerde değil. Bir de pazarda ciddi bir ÖTV muaf talebi de vardı yani elektrikliye çok yarayan bir durum değil açıkçası. Bizim son çeyrekte yenilenen hem C3'ü hem C3 Aircross'u lanse etmemizle beraber zaten pazara son dönemde sunacağımız ciddi bir adet olacak. Dolayısıyla biz elektrikliye pazarı büyüten bir grup olacağız. Çin menşelli araçlar için çıkarılan regülasyon öncesinde 100-110 bin olarak öngörmüştük şimdi 80 bin civarında gerçekleşir diye düşünüyoruz.

Müşteri benimsedi mi elektrikli araçları?

Çok iyi benimseyen, gerçekten çok güzel kullanan, hayatını buna göre organize eden bir müşteri kitlesi var. Biz sürekli kiralayan veya satın alan müşterilerimize

geri dönüp araştırmalarda bulunuyoruz. Memnun musunuz, değiştirmek istediğiniz bir şey var mı gibi, onların kullanım alışkanlıklarını da ölçmek için. Bir kısım müşteri bunu gerçekten artık hayatına adapte etmiş, ona göre şarj istasyonundan randevusunu da alıyor mesafesini de ayarlıyor, çok efektif bir şekilde yönetiyor. Ama bir kısım müşteri de halen rezistans gösteriyor. Çünkü içten yanmalı motorun da sağladığı bir rahatlık var tabii ki. Biz marka olarak hedeflerimizden vazgeçmedik. Yani her yeni çıkardığımız otomobilin elektrikli motorlu olanını da mutlaka çıkaracağız. Elektrikli ve hibrit olarak müşterilerle buluşturacağız. Orada iddiamızı devam ettiriyoruz.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan düzenlemeler ile birlikte hafif ticari araç kiralamanın önu büyük ölçüde açılmıştı. Buna bağlı olarak, hafif ticari araçların operasyonel kiralama sektörünün filosundaki payı da günden güne artıyor. Hafif ticari araçlar operasyonel araç kiralama sektörünün büyümesinde lokomotif rolü üstlenecek gibi görünüyor. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

Stellantis Türkiye olarak çok çevik hareket edebiliyoruz, merkezi yönetim de bizi çok destekliyor. Dolayısıyla pazarın koşullarına göre üretimi artırıp kısımlıyoruz. Bizim şu anda planlarımız pazarın 1 milyon ile 1,1 milyon arasında bir yere oturması. İlk 6 aylık süre içinde yaklaşık 550 bin adet satış var ama özellikle yılın ilk iki ayında 1,9 milyonluk bir ritim vardı pazarda, yani geçen seneden çok güçlüydü.

”

2018'den bu yana artış gösteren ve 2023 yılının sonunda operasyonel araç kiralama sektörünün filosunda yüzde 7,0 seviyelerine ulaşan hafif ticari araç oranı gösteriyor ki yeni düzenlemeler ile hafif ticari araç kiralamanın kolaylaşması bu sektörün ihtiyaç duyduğu bir çözümdü. Hafif ticari araçların kiralatabiliyor olması çok sayıda araca ihtiyaç duyan günümüz işletmelerinin operasyonlarını daha hızlı sürdürebilmesine ve bütçelerini daha verimli yönetebilmesine fayda sağlıyor. Operasyonel araç kiralama sektörü de buradaki talepten beslenerek büyümesine katkı sağlayabilir. ●

DÜNYANIN EN BÜYÜK MOBİLİTE ŞİRKETİ

ENTERPRISE İLE

YOLCULUKLARIN KEYFİNİ SÜR



Karekodu okutarak
mobil uygulamamızı indir,
aracını kolayca kirala.

2.3 MİLYONU
AŞAN ARAÇ
FİLOSU



 **enterprise**
rent-a-car

Dijitalleşme Operasyonel Verimliliği Artırmanın Odak Noktası



Aydın YUSUFOĞLU

Burgan Finansal Kiralama A.Ş.
Genel Müdürü

Aydın YUSUFOĞLU: “Operasyonel araç kiralama sektörü her ne kadar 2018 yılından sonra bir miktar küçülüp sonrasında hızlı bir ivme kazanmasa da işletmelerin araç ihtiyaçlarını karşılamak için önemli bir hizmet sunmaya devam edecektir. Kısa vadede enflasyon beklentilerinin düşmesiyle satın almaya yönelen bazı işletmelerin tekrar uzun dönem kiralama kararına dönmeleri ve operasyonel kiralama şirketlerinin borçlanma kabiliyetlerinin artmasını büyüme için olumlu değerlendiriyoruz.”

2024 yılının kalan bölümü ve 2025 yılı için dünya ve Türkiye ekonomisine ilişkin beklentileriniz neler? Kısa ve orta vadede operasyonel araç kiralama sektörüne dair öngörüleriniz nelerdir?

Dünya ekonomisinde 2024'ün kalan bölümü ve 2025 için küresel ekonomide enflasyonla mücadele ön plana çıkıyor. Ayrıca jeopolitik gerilimler, ticaret savaşları ve merkez bankalarının faiz indirim beklentileri belirsizliği arttıran faktörler olarak karşımıza çıkıyor.

Sektörlere göre farklı performanslar görülebilir. Teknoloji (özellikle yapay zeka), sağlık ve yeşil enerji gibi alanlar, büyüme ve yatırım açısından öne çıkabilir.

Türkiye ekonomisinde ise 2024 ve 2025 için bir büyüme dönemi olacağını düşünüyorum. Ancak enflasyon ile mücadele büyümeden taviz vermeyi gerektirebilir.

Yatırımcı güveninin artması ve yapısal reformların uygulanması, ekonomideki iyileşmeyi destekleyebilir.

SINIRSIZ TEKNOLOJİYİ KEŞFET. EQS KOLUMAN İSTANBUL'DA.



EQS'i keşfetmek için:



EQS 580 4MATIC: karma akım tüketimi (kWh/100 km): 19,6 - 17,6 karma CO2 emisyonları (g/km): 0

Mercedes-Benz Koluman Sancaktepe, Fatih Mahallesi Yakacık Caddesi No: 33 34887 Sancaktepe - İSTANBUL, Tel 0216 311 80 50
Mercedes-Benz Koluman Büyükdere, Esentepe Mahallesi Büyükdere Caddesi No: 195 Şişli - İSTANBUL, Tel 0212 324 93 00
Mercedes-Benz Koluman Göztepe, Bağdat Caddesi No: 243/A 34730 Göztepe - İSTANBUL, Tel 0216 363 00 22
info@koluman.com.tr www.koluman.com.tr

Operasyonel araç kiralama sektörü her ne kadar 2018 yılından sonra bir miktar küçülüp sonrasında hızlı bir ivme kazanamasa da işletmelerin araç ihtiyaçlarını karşılamak için önemli bir hizmet sunmaya devam edecektir. Kısa vadede enflasyon beklentilerinin düşmesiyle satın almaya yönelen bazı işletmelerin tekrar uzun dönem kiralama kararına dönmeleri ve operasyonel kiralama şirketlerinin borçlanma kabiliyetlerinin artmasını büyüme için olumlu değerlendiriyoruz.

Orta vadede ise elektrikli araç dönüşüm projelerinin ve salt operasyonel kiralamanın değil müşterinin tüm mobilite ihtiyaçlarına cevap verebilecek çözümlerin değer kazanacağını öngörüyoruz.

Dijitalleşme tüketicilere hayatı kolaylaştıran çözümler sunarken şirketlerin de verimliliğini artırmasında önemli rol oynuyor. Firma olarak dijitalleşme alanında ne tür yatırımlarınız var?

Bizim için dijitalleşme, müşterilere daha iyi hizmet sunmak ve operasyonel verimliliği artırmak için önemli bir odak noktasıdır.

Pandemi ile birlikte zaten e-imza süreçleri ile dahili kağıt kullanımımızı minimuma indirmeyi hedeflemiştik. Yakın geçmişte dijital imza platformuyla hayata geçirdiğimiz kredi onaylarımızı, sözleşmelerimizi ve talimatlarımızı da yüzde 100 dijital hale getirdik. Şirket olarak tüm arşiv ve süreç yönetiminiz dijital olarak ilerlemektedir. Filomuzu etkin yönetmek ve maliyet optimizasyonu amacıyla filo kiralama yazılımımıza da sürekli yatırım yapmaktayız.

Operasyonel araç kiralama sektörünün filodaki hafif ticari araç payı günden güne artıyor. Önümüzdeki dönemde, hafif ticari araçlar sektörün büyümesinde önemli rol üstlenecek gibi görünüyor. Hafif ticari araç kiralama olan talep nasıl?

Her ne kadar binek araç ile hafif ticari araç ayrımı yapmıyor olsak da hedef müşteri kitlemiz çok fazla hafif ticari araç talep etmemektedir. Bu nedenle bizim de odak noktamız ağırlıklı olarak binek araçlardan oluşmaktadır.

Gelecek nesillere yaşanır bir dünya bırakmak hepimizin borcu. Yeşil dönüşüm ile birlikte, çevre dostu taşıtların kullanımının küresel olarak günden güne arttığını görüyoruz. Firmanızın çevre dostu taşıtlara, dolayısıyla elektrikli taşıtlara yaklaşımından bahsedebilir misiniz?

Elektrikli araçların geleceğine en çok inanan operasyonel kiralama firmalarından biri olduğumuz kanısındayım. 2020 yılında kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) denetimi aldık.

”
Pandemi ile birlikte zaten e-imza süreçleri ile dahili kağıt kullanımımızı minimuma indirmeyi hedeflemiştik. Yakın geçmişte dijital imza platformuyla hayata geçirdiğimiz kredi onaylarımızı, sözleşmelerimizi ve talimatlarımızı da yüzde 100 dijital hale getirdik. Şirket olarak tüm arşiv ve süreç yönetiminiz dijital olarak ilerlemektedir. Filomuzu etkin yönetmek ve maliyet optimizasyonu amacıyla filo kiralama yazılımımıza da sürekli yatırım yapmaktayız.

Yürütmekte olduğumuz sürdürülebilirlik projeleri çerçevesinde kurulduğumuz günden bu yana hibrit motor seçeneği araçlara, 2021 yılından itibaren de yüzde 100 elektrikli araçlara yatırım yapmaktayız. Filomuzun yüzde 7'si yüzde 100 elektrikli ve Hibrit araçlardan oluşmaktadır. Tüm tekliflerimizde müşterilerimize çevreci çözüm alternatifleri de sunmaktayız.

Sektörün filo yönetimini üstlendiği araçların sayısı günden güne artıyor. Filo Yönetimi konusunda neler düşünüyorsunuz? Firma olarak bu tür bir hizmetiniz var mı?

Filo yönetimi hizmeti alan araç sayısındaki artışı yakından takip ediyor ve çok olumlu buluyorum. Operasyonel kiralama şirketleri tarafından bu hizmet sunulduğu gibi sadece bu işe odaklanan firmaların da artışta olduğunu gözlemliyoruz. Banka iştiraki olarak ağırlıklı şekilde finansmana odaklandığımız için kısa vadede böyle bir yatırım planımız bulunmamaktadır. ●



Yükseleni Prestij. Yeni Škoda Superb



Š K O D A

www.skoda.com.tr

f t i /SkodaTürkiye

Škoda Superb için ortalama yakıt tüketimi 5,3 - 7,8 litre/100 km,
CO₂ salımı 120 -179 g/km değerleri aralığındadır.

XüceAUTO

Ekonomik Görünüm ve Şirketlerin Nakit Döngü Yönetimi

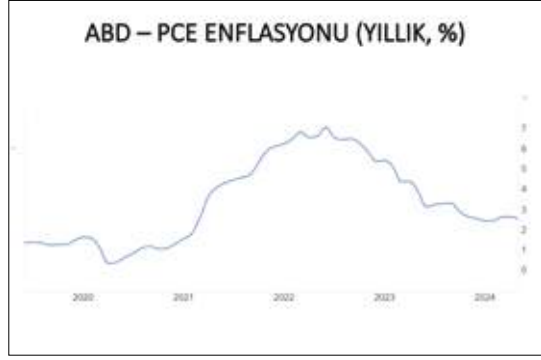


Erkin ŞAHİNÖZ

Stratejik Yönetim Danışmanı, ErkinŞahinöz
Akademi Kurucusu, ABD Merkez Bankası
FED Eski Araştırma Direktörü



Grafik 1

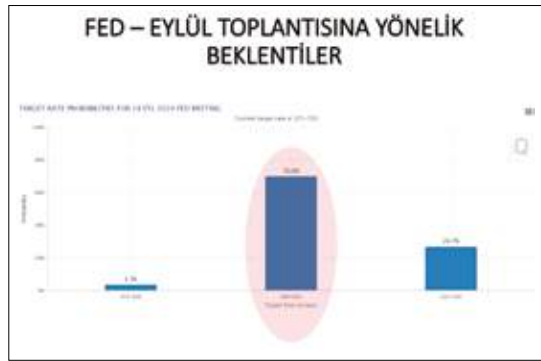


FED'e yönelik "kısa" ve "uzun" vadeli beklentiler

ABD'de özellikle COVID-19 salgınına takip eden dönemde arz şoklarının yol açtığı yüksek enflasyon son aylarda belirgin bir şekilde geriledi. Her ne kadar FED'in arzuladığı yüzde 1,5-2,5 bandında olmasa da mevcut faiz düzeyi ile mevcut enflasyon düzeyi FED'in faiz indirimlerine önümüzdeki aylarda başlayacağına işaret ediyor. (Grafik 1)

Bu bağlamda FED'in ilk faiz indirimine Eylül toplantısında başlamasını bekliyoruz. Eylül ve Aralık aylarında yapılacak iki adet 0,25 puanlık indirim ile Fed bu

Grafik 2



DenizFilo'yla kazanan hep siz olun

Giderek büyüyen hedefleri ve işinize güç katan yatırımlarıyla DenizFilo yanınızda. Siz de uzun süreli araç kiralama fırsatlarıyla tanışın, yol yardımı, acil destek ve çok daha fazlasıyla işinizi kolaylaştırın.

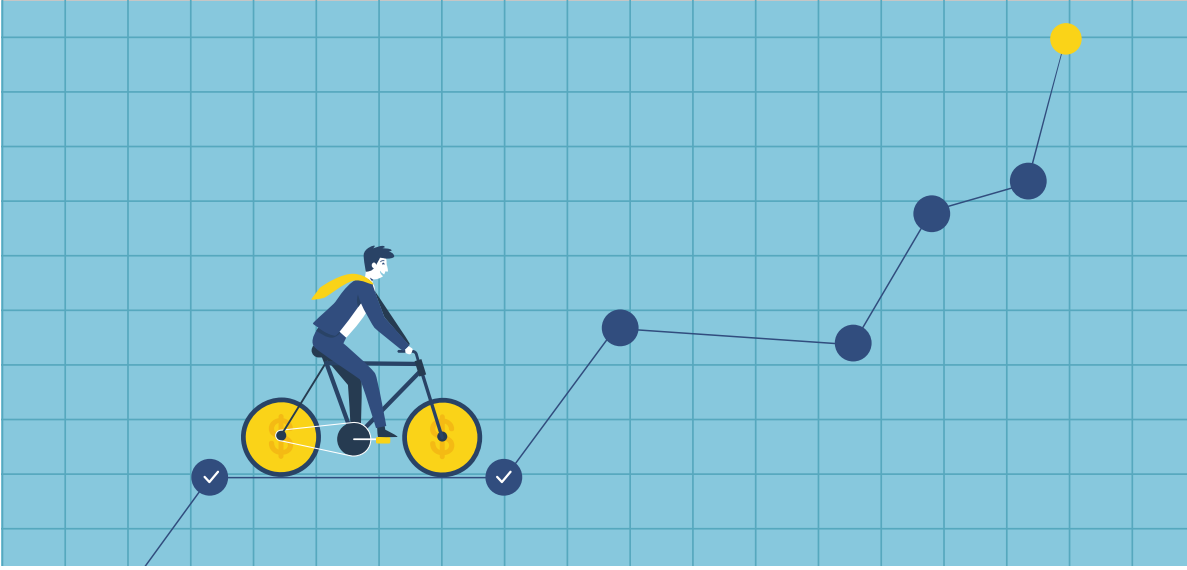


denizleasing.com | 0 212 348 94 00

 ENBD

İlerisi Deniz >

DenizLeasing 



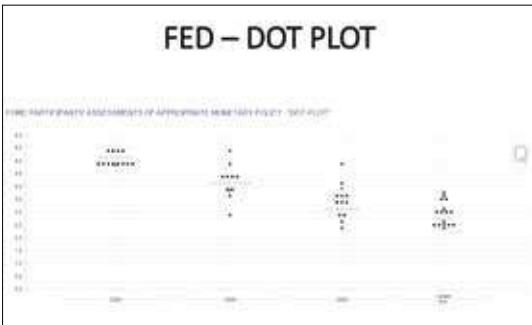
yıl faizleri toplamda 0,50 puan düşürmüş olacaktır. (Grafik 2 ve 3)

Grafik 3



Son tahlilde üç yıllık bir döneme yayılacak bir faiz indirim sürecini konuşuyoruz. Bu tip döngüler küresel ekonomik aktivite ve küresel finansal piyasalar için her zaman olumlu olmuştur; bu döngüde de benzer etkileri bekliyoruz. (Grafik 4)

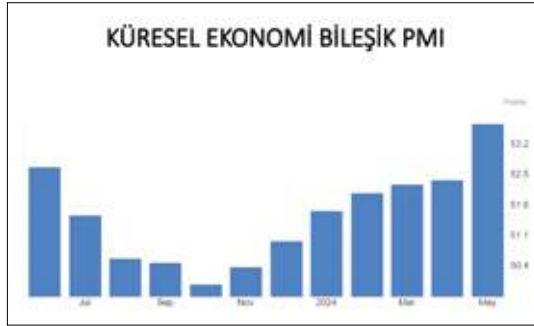
Grafik 4



Küresel ekonomik aktiviteye yönelik beklentiler

Küresel ekonomik aktivite aşağıdaki grafikte görüldüğü gibi Mayıs ayında da büyümeye devam etti (50,0 üzeri reel büyümeye işaret ediyor). Üstelik söz konusu büyümenin beklentimiz doğrultusunda önceki aylara kıyasla hızlandığına şahit oluyoruz. (Grafik 5)

Grafik 5



Küresel büyümenin arkasında ekonomik bölge olarak Çin, Orta Doğu ve ABD vardı. Mart ayı ile birlikte Euro Bölgesi'nin de büyüme kervanına katıldığını ve bu büyümenin Nisan-Mayıs-Haziran döneminde de bir miktar hızlandığını gördük. Önceki yazılarımızda da aktardığımız gibi beklentimiz de bu yöneydi. Avrupa'nın büyümeye katılması küresel ekonomideki büyümeyi daha dengeli ve sürdürülebilir bir hale getireceği gibi iç talebin zayıf seyredeceği Türkiye'deki firmalara ilaç gibi gelecektir.

Bir sonraki sayfadaki grafiklerde PMI verilerinin önümüzdeki 6 aya yönelik tahminleri de bulunuyor. Başta yeni siparişler olmak üzere kritik öncü göstergelere dayalı bu tahminler küresel ekonominin yılın geri kalan kısmında da büyüme kaydedeceğine işaret ediyor. Ancak daha da önemlisi, Euro Bölgesi'nde hizmet sektörü kaynaklı büyümenin yavaş yavaş imalat

Uzun Yolculuklarınızda Eşsiz Konfor: Yeni BMW 520i Sedan. Uzun Dönem Kiralama Avantajlarıyla Borusan Otomotiv Premium'da.

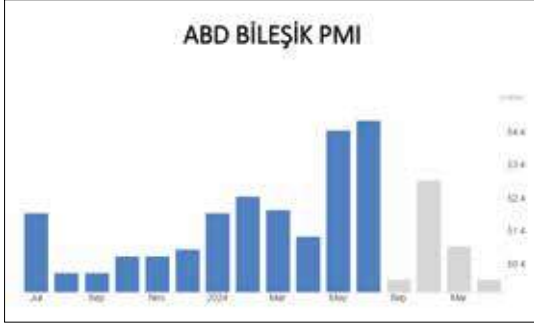


Daha fazla bilgi için QR kodu
okutarak web sitemize ulaşabilirsiniz.

Borusan Otomotiv
Premium

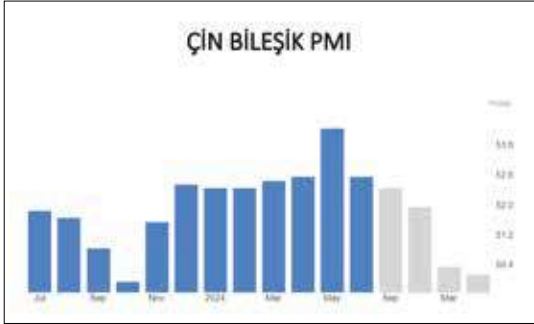
Kampanya 01.07.2024 - 31.08.2024 tarihleri arasında, uzun dönem kiralanabilecek Yeni BMW 520i Sedan sıfır otomobilleri kapsamaktadır. Kiralama sözleşmesi imzalayacak müşterilerden güvence istenebilecek ve ilgili araç kiralama sözleşmesi esaslarına göre hareket edilecektir. Borusan Otomotiv Premium'un kiralama yapmayı uygun bulmama veya kiralama talebini reddetme hakkı saklıdır. Borusan Otomotiv Premium, her zaman için uygulamanın kapsamını değiştirebilir ve/veya bu uygulamayı kısmen veya tamamen sonlandırabilir. Görseide kullanılan otomobil örnek olarak kullanılmakta olup; filen kiralanmış otomobiller renk ve donanım farklılığı gösterebilir.

Grafik 6

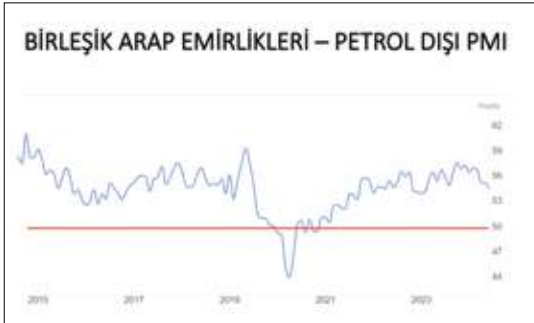


sektörüne de yansiyacak olması. Bu sayfadaki grafikte görüldüğü gibi, uzun zamandır daralan imalat sektörünün özellikle üçüncü çeyrekle birlikte büyüme bölgesine geçecek olması Türk firmalarının ihracat potansiyeli açısından büyük bir önem taşıyor. (Grafik 6, 7, 8, 9, 10)

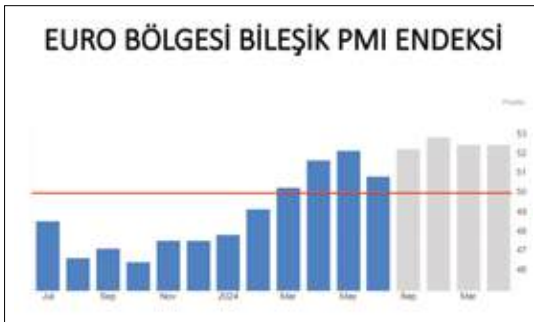
Grafik 7



Grafik 8



Grafik 9



Grafik 10



Küresel piyasalara (borsalar-altın-parite-emtia piyasaları) yönelik beklentiler

Dünya ekonomisindeki büyüme ve Avrupa'nın da büyüme kervanına katılması küresel piyasaları zaman zaman iniş çıkışlar yaşanacak olsa da genel olarak olumlu etkileyecektir. İsrail-İran ve Ukrayna-Rusya risklerinin piyasalar nezdinde azaldığını da görüyoruz. Küresel sermayenin yönünü gösteren korku endeksinin eşik değer 20,0'nin bile altında olması piyasaları destekliyor ve destekleyecektir. (Grafik 11)

Grafik 11



Grafik 12

VIX	10/10/2023	11/10/2023	12/10/2023	01/11/2024	02/11/2024	03/11/2024
10/10/2023	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99
11/10/2023	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99
12/10/2023	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99
01/11/2024	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99
02/11/2024	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99
03/11/2024	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99	11.99

Üstelik korku endeksinin yukarıdaki grafikte gördüğünüz vadeli piyasa fiyatları iyimser havanın devam edeceğine işaret ediyor. (Grafik 12)

SIXT+ ile Abonesi Olacağınız Hareket!

Türkiye'de ilk kez araç kiralamanın en esnek hali
SIXT+ ile yepyeni bir dönem başladı!

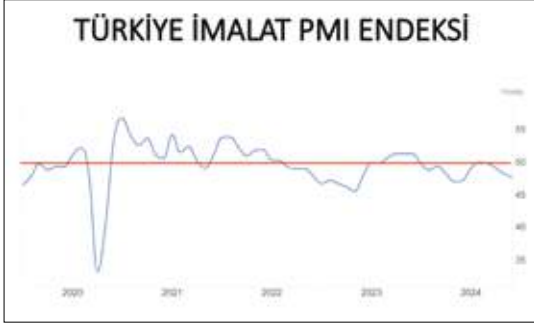
- + **SIXT+** ile aboneliğiniz siz iptal etmediğiniz sürece aylık düzenli olarak yenilenir. Üstelik dilediğiniz zaman herhangi bir ek ücret ödmeden aboneliğinizi sonlandırabilirsiniz.
- + Araç satın almak yerine **SIXT+** avantajlarıyla, yüksek ve uzun vadeli finansman maliyetleriyle uğraşmak zorunda kalmadan, mobilite özgürlüğünüzün tadını çıkarabilirsiniz.
- + **SIXT+** kapsamında ekonomik, orta ya da lüks segmente kadar tüm araç gruplarımızdan biriyle aboneliğinizi vakit kaybetmeden başlatabilirsiniz.



SIXT+ hakkında
detaylı bilgi almak için
QR kodu okutun.

SIXT

Grafik 13



Paritede ise euro yönlü eğilimin oldukça mutedil bir şekilde devam etmesini bekliyoruz. Paritede genel beklentimiz yakın vade için 1,06-1,11 bandı.

Ons altında ise zirve denemeleri devam edecektir. Fed'in faiz indirim süreci ertelendikçe ons altının yukarı yönlü oyun alanı da genişliyor. Ancak 2.500 bölgesinin üzerinde kalıcılaşma ihtimalini (bu yıl için) oldukça zor görüyoruz.

Küresel sermayenin beklentilerinin yanı sıra krizlerin en önemli öncü göstergelerinden olan navlunu (nakliye fiyatları) da mercek altına almak gerekiyor. Jeopolitik açıdan dünyanın en önemli tedarik zinciri hattı olarak kabul ettiğimiz Orta Doğu-Çin hattında

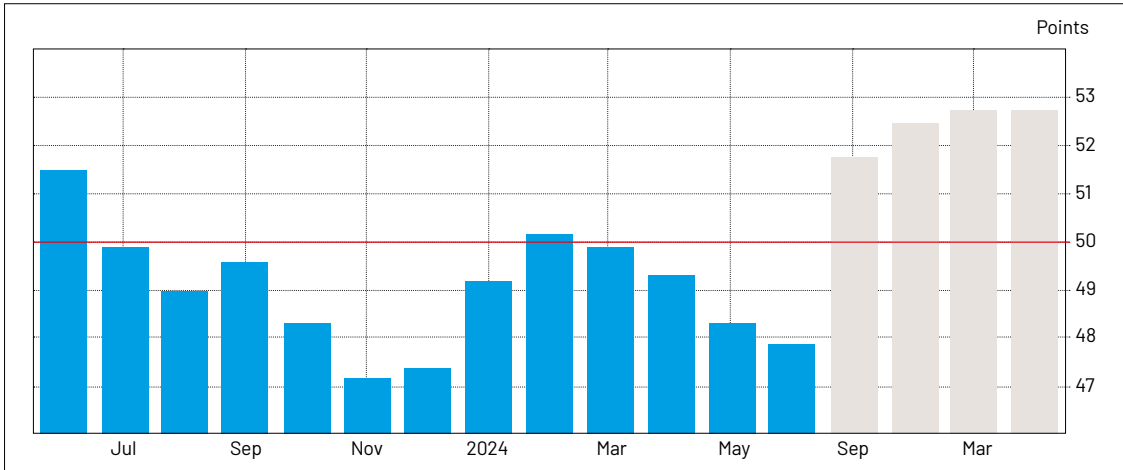
navlunun seyri "jeopolitik risklerde artış beklenmediğinin" en önemli habercilerinden olarak görülebilir.

Türkiye'de iç talebin toparlanması 2025 yılının ortalarını bulacaktır. Ancak dış talebin giderek güçlenmesini beklediğimiz üç yıllık bir sürecin içerisindeyiz. Alım gücünde görece toparlanma ile birlikte iç talebin ancak 2025 yılında canlanmasını bekliyoruz. Bu süreci ihracat odaklı değerlendirmek gerekiyor.

Türkiye ekonomisi özellikle iç talepteki zayıflık nedeniyle üç aydır daralma sürecinde. Daralma Haziran ayında hız kazandı. Ancak finansal piyasaların (kur olarak okuyun) normalleşmeye başlaması ile Türkiye PMI Endeksi'nde önümüzdeki aylarda mutedil bir toparlanma bekliyoruz. (Grafik 13, 14)

Kurda yükseliş devam edecektir. Ancak son 9 aydır olduğu gibi kurun iki para birimi arasındaki faiz farkına yakın düzeyde yükselmesi beklenmeli (9 aydır kur yükseliyor ancak Türk lirası REEL olarak DEĞER KAZANMIYOR.) Yabancı yatırımcının Türkiye risk algısındaki eğilimler (CDS), yurt içi yerleşiklerin tasarruf tarafındaki para birimi tercihlerindeki eğilim (döviz mevduat hesapları) ve küresel piyasalardaki genel tablo kurun yükselmeye devam edeceğine ancak Türk lirasının da değer kazanmaya devam edeceğine işaret ediyor. (Grafik 15, 16) ●

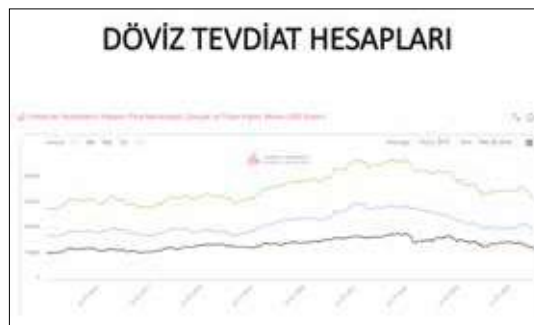
Grafik 14. TÜRKİYE İMALAT PMI ENDEKSİ



Grafik 15



Grafik 16



Garenta

**GENİŞ OFİS AĞIMIZ İLE
TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAYIZ!**



Aradığın araçsa; indir, tıkla, Garenta'la!


ANADOLU GRUBU

garenta.com.tr



Çevreci Uygulamalarla Sürdürülebilirliğe Destek Oluyoruz



Köksal ÖZTÜRK

Rent Go Genel Müdürü

2024 yılının kalan bölümü ve 2025 yılı için dünya ve Türkiye ekonomisine ilişkin beklentileriniz neler? Kısa ve orta vadede günlük / kısa dönem araç kiralama sektörüne dair öngörüleriniz nelerdir?

Global ölçekte enflasyonla mücadelenin devam ettiği 2024 yılında ekonomiler toparlanmaya başlarken yüksek faiz döngüsünden yumuşak inişle çıkmanın planlarını da yapıyorlar. Türkiye ekonomisi ise özellikle seçimlerden sonra rasyonel politikaları uygulamaya kararlılıkla devam ediyor. Bu durumun olumlu sonuçlarının yakın zamanda hissedileceğine dair umutlar da güçlendi.

Bu çerçevede analiz ettiğimizde faizlerdeki yüksek seviyeler ve enflasyonla mücadele kapsamında tüketicinin krediye erişimin sıkılaştırılması otomotiv pazarının önceki yıla kıyasla daralmasına yol açtı. Otomobile yönelik ertelenen talebin bir bölümü 2024'ün ilk aylarında pazarda hareketliliğin devamını sağladıysa da gerek kurumsal gerek bireysel mobilite ihtiyaçlarının uzun dönem kiralama yoluyla karşılanması yönünde eğilimin arttığını söylemek mümkün.

Kısa dönem araç kiralama tarafı ise sezonluk dinamiklerle şekillenmeye devam ediyor. Ülkemizin turistik potansiyeli, artan ticari seyahatler ve tatil döneminin başlamasıyla yılın ikinci yarısında günlük kiralama talebinde önemli bir artış söz konusu.

Dünya genelinde 104 milyar dolara ulaşan kısa dönem kiralama pazarından Türkiye'nin aldığı pay yüzde

Köksal ÖZTÜRK: “Tunalar Topluluğu olarak yeşil dönüşümü benimsiyor, çevreci uygulamalarla sürdürülebilirliğe destek oluyoruz. Örneğin topluluğumuz çatısı altında bulunan Biwatt markası, yüzde yüz elektrikli araçlardan oluşan filosuyla müşterilerine daha çevreci kiralama seçeneği sunuyor. Filosundaki araç sayısını artırmak için yatırımlar yapan Biwatt, hizmet ağını genişleterek sürdürülebilir mobilite anlayışını daha geniş kitlelere yaymayı planlıyor. Elektrikli mobilite alanında gerçekleştirdiğimiz bir diğer yatırımımız Wattarya ise Biwatt ile elektrikli araç kiralarken tüketicinin şarj kaygısını ortadan kaldırarak bütünsel hizmet yaklaşımımızı ve çevreci duruşumuzu destekliyor.”

1 civarında. Bu oranı ülkemizin günlük araç kiralama pazarının büyüme potansiyelini gösteren bir işaret olarak görmemiz gerek.

Teknolojik gelişmeler ve çevresel duyarlılık sonucu çevre dostu ulaşım çözümlerine olan talep de değişiyor. Tüketiciler, otomobil satın almak yerine araç kiralama seçeneklerine daha fazla yöneliyor. Tercihlerin sürdürülebilir uygulamalara göre değişmesi, araç parklarında ve filolarda elektrikli otomobil adetlerinin artmasını da beraberinde getiriyor.

Turizm sektöründeki yatırımlar ve artan turist sayısının da araç kiralama pazarını olumlu yönde etkilediğini söyleyebiliriz. 2024'te yüzde 20 civarında artış beklenen turist sayısının araç kiralama talebini doğrudan artıracağını düşünüyoruz.

Özetle, araç kiralama sektörü 2024 yılında teknolojik yenilikler, çevresel duyarlılık ve turizmdeki canlanma ile büyümeye devam edecek. Yüksek yatırım maliyetleri ve otomobil fiyatlarındaki artış neticesinde araç kiralamanın daha cazip bir seçenek olmasını bekliyoruz.

Dijitalleşme tüketicilere hayatı kolaylaştıran çözümler sunarken şirketlerin de verimliliğini artırmasında önemli rol oynuyor. Firma olarak dijitalleşme alanında ne tür yatırımlarınız var?

Dijitalleşme, hemen her sektörde olduğu gibi araç kiralama sektöründe de dönüşümü beraberinde getirdi. Marka bilinirliği, kiralama süreçleri, müşteri

Önümüzdeki dönemlerde tüm kiralama süreçlerinin tek ekrandan yapılabileceği daha hızlı ve zahmetsiz bir kiralama deneyimi yaratmak üzere yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Rent Go olarak, kurum kültürü haline getirdiğimiz müşteri memnuniyetini, dijitalleşme alanında yaptığımız yatırımlarla devam ettirerek hizmet kalitemizi her alanda desteklemeyi hedefliyoruz.

memnuniyeti ve ödeme yöntemleri gibi daha pek çok konuda dijitalleşmenin etkilerini gözlemleyebiliyoruz.

Rent Go olarak, attığımız adımlarla kısa süre içinde sektörün ilk 5 şirketi arasında yer almayı başardık. Sektörde geride bıraktığımız 10 yıl boyunca, mevcut hizmet kalitemizle bağımsız araştırma şirketleri tarafından tescillenen yüzde 100'e yakın müşteri memnuniyet skoruna ulaştık. Sahip olduğumuz başarının en büyük sebeplerinden birinin şüphesiz, attığımız yenilikçi adımlar olduğunun bilincindeyiz.

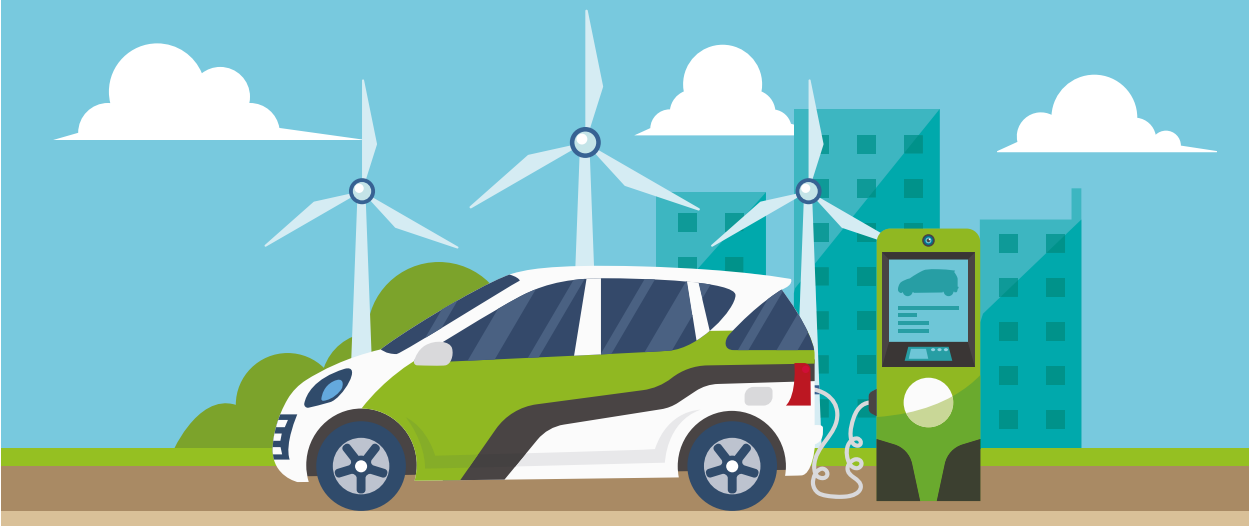
Bu doğrultuda geleneksel kanallarda olduğu kadar dijital kanallarda da başarımızı sürdürmek ve müşteri deneyimini en üst düzeye taşıyabilmek adına çözümler üretiyoruz.

Yapay zeka teknolojisinin kullanımı, sosyal mecralarda etkili iletişim, web sitesi ve mobil uygulama gibi pek çok alanda yatırımlar yapıyoruz.

Örneğin günümüzde önemi hızla artan yapay zeka teknolojisini kullanarak geliştirdiğimiz içerik stratejimiz sayesinde, web sitemizde üstün başarı elde ettik. Öte yandan sosyal medya hesaplarımızda gösterdiğimiz performans da uzman araştırma kuruluşları ve tüketiciler nezdinde tescillenmeye devam ediyor.

Teknolojik gelişmeler ve çevresel duyarlılık sonucu çevre dostu ulaşım çözümlerine olan talep de değişiyor. Tüketiciler, otomobil satın almak yerine araç kiralama seçeneklerine daha fazla yöneliyor. Tercihlerin sürdürülebilir uygulamalara göre değişmesi, araç parklarında ve filolarında elektrikli otomobil adetlerinin artmasını da beraberinde getiriyor.





Önümüzdeki dönemlerde tüm kiralama süreçlerinin tek ekrandan yapılabileceği daha hızlı ve zahmetsiz bir kiralama deneyimi yaşatmak üzere yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Rent Go olarak, kurum kültürü haline getirdiğimiz müşteri memnuniyetini, dijitalleşme alanında yaptığımız yatırımlarla devam ettirerek hizmet kalitemizi her alanda desteklemeyi hedefliyoruz.

Gelecek nesillere yaşanır bir dünya bırakmak hepimizin borcu. Yeşil dönüşüm ile birlikte, çevre dostu taşıtların kullanımının küresel olarak günden güne arttığını görüyoruz. Firmanızın çevre dostu taşıtlara, dolayısıyla elektrikli taşıtlara yaklaşımından bahseder misiniz?

Günümüzde, iklim değişikliğinin etkileri geçmişe kıyasla daha net şekilde hissediliyor. Bunun sonucunda her sektör, sürdürülebilirliği ön planda tuttuğu bir dönüşüm yoluna gidiyor. Tüketiciler de karbon ayak izini azaltacak uygulamalar ve tercihlerle iklim değişikliğinin etkilerini en aza indirmeye yönelik birçok adım atıyor.

Kiralık araç sektöründeki dönüşüm hareketi de tamamen elektrikli ve hibrit motorlu araçların filolara dahil edilmesiyle çevresel ve ekonomik açıdan sürdürülebilirlik yolunda önemli bir unsur oluşturuyor.

Tunalar Topluluğu olarak biz de yeşil dönüşümü benimsiyoruz, çevreci uygulamalarla sürdürülebilirliğe destek oluyoruz. Örneğin topluluğumuz çatısı altında bulunan Biwatt markası, yüzde yüz elektrikli araçlardan oluşan filosuyla müşterilerine daha çevreci kiralama seçeneği sunuyor. Filosundaki araç sayısını artırmak için yatırımlar yapan Biwatt, hizmet ağını genişleterek sürdürülebilir mobilite anlayışını daha geniş kitlelere yaymayı planlıyor. Elektrikli mobilite alanında gerçekleştirdiğimiz bir diğer yatırımımız Wattarya ise

Biwatt ile elektrikli araç kiralarken tüketicinin şarj kaygısını ortadan kaldırarak bütünleşik hizmet yaklaşımımızı ve çevreci duruşumuzu destekliyor.

Topluluk olarak, yeşil dönüşümü ve elektrikli mobilite kavramlarının sürdürülebilir geleceğe giden bir anahtar olduğuna inanıyoruz.

Keyifli bir günlük araç kiralama tecrübesi yaşamak için müşterilerin nelere dikkat etmesi gerekir?

Araç kiralarken dikkat edilmesi gereken ilk ve en önemli şey kesinlikle firmanın müşteriye sağladığı kurumsal güvendir. Yaygın ve kurumsal bayi ağına sahip firmaların tercih edilmesi bu noktada büyük önem taşıyor. Günümüzde zaman zaman teknolojiyi kötüye kullanan kişilerin etik dışı davranışlarıyla karşı karşıya kalabiliyoruz. Müşterilerin, kiralama işlemlerinde firmaların kurumsal web sitesi ve çağrı merkezlerini kullandıklarından emin olmaları gerekiyor.

Diğer bir önemli konu ise, ihtiyaçlar dahilinde kiralama yapılmasıdır. Araç kiralama sebebine göre değişebilen ihtiyaçların doğru analiz edilmesi, müşteri deneyimini olumlu yönde etkiliyor. Kiralanan araçların genç yaşta olması, arıza riskini azaltacağından bu hususta da dikkatli davranılması gerekiyor.

Rent Go olarak, sektördeki tecrübemiz ve kurumsal yapımızla müşterilerimizin kiralama sırasında ve sonrasında ihtiyaç duyduğu her anda yanlarında olmaya önem veriyoruz. Ortalama 1 yaşın altında, sektördeki en genç ve geniş yelpazede markaya sahip araç filomuzla güvenli ve konforlu bir seyahat imkanı sunuyoruz. Ek güvence paketleri ile de beklenmeyen durumlara karşı müşterilerimize tam koruma hizmeti sağlarken, oluşabilecek risklere karşı tedbir almalarına olanak sağlıyoruz. ●

GoNext

Paylaşımli Mobilitede Lider Çözümler



GoNext tüm araç tipleri için modüler özellikleri ile özelleştirilebilir ve kullanıma hazır paylaşımli araç platformu çözümleri sunar.

Neden GoNext?



Hızlı ve kullanıma hazır mobil uygulama



Filonuzu kolayca bağlayın



Oyunlaştırma ve cüzdan özellikleri



Esnek fiyatlama ve kampanya seçenekleri



B2C ve B2B filo yönetimi imkanı

Teknolojik dönüşüm, paylaşım mobilitesinde liderlik hedefleyen müşterilerimiz için büyük önem taşıyor. **GoNext**, bu ihtiyaca hızlı ve kolay bir çözüm sunarak geleceğin paylaşım mobilitesinde lider konuma ulaşmanızı sağlar.

Ekosistemde neler var?



Elektrikli Araç Şarj Platformu



Bağlantılı Araç Platformu



Uzun ve Kısa Dönem Kiralama Yönetimi



Filo Yönetimi Platformu



Mikro Mobilité Çözümleri

Detaylı bilgi için:

✉ gonext@nextlua.com

☎ +90 216 970 06 76



www.nextlua.com

NEXTlua

Yeni Vergi Paketindeki Asgari Kurumlar Vergisi Operasyonel Kiralama Şirketlerini Nasıl Etkileyecek?



Hakan GÜZELOĞLU

*KPMG Türkiye Ortak, YMM
Finansal Vergi Hizmetleri*

Bu yazımızda basında çok konuşulan ve yeni bir vergi güvenlik müessesesi olarak getirilmek istenen asgari kurumlar vergisinin operasyonel kiralama şirketleri için ne anlama geleceği sorusuna cevap bulmaya çalışacağız. Yazımız kaleme alındığında henüz kanun taslağı mevcut olmayıp değerlendirmemizi tamamen Vergi İdaresinin basına yansıyan sunumu çerçevesinde yapmak istiyoruz.

Asgari kurumlar vergisi olarak adlandırılan uygulama nedir?

Vergi İdaremiz, Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan vergi güvenlik müesseseleri olan örtülü sermaye, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı, kontrol edilen yabancı kurum kazancı gibi uygulamalara yeni bir uygulama olarak asgari kurumlar vergisi uygulamasını dahil etmek istemekte.

Asgari kurumlar vergisi uygulaması paylaşılan sunumdaki bilgilere göre tanımlanıyor. Şöyle ki;

Tahakkuk edecek asgari kurumlar vergisinde mevcut kurumlar vergisi hesaplaması sunumda yer alan iki kritere göre hesaplanacak asgari kurumlar vergi tutarı ile karşılaştırılacaktır. Bu karşılaştırma sonucunda en yüksek tutar tahakkuka esas alınacak kurumlar verginiz olacaktır.

Sunumdaki ifadeye göre tahakkuk eden mevcut kurumlar vergisi,



1) indirim ve istisnalar (iştirak kazancı, gemicilik kazanç istisnası, emisyon primi istisnası ve gayrimenkullerden elde edilen kazançlar hariç olmak üzere yatırım fon işletmeciliği kazanç istisnası hariç) düşülmeden önceki kurum kazancının (İstisna ve indirim uygulanmamış kurum kazancı) yüzde 10'u olarak hesaplanan asgari vergiden



Bakım
Yönetimi



Lastik
Yönetimi



Yedek
Araç



Araç
Finansmanı



Hasar
Yönetimi



7/24
Yol Yardımı



*Sen Nereye
Ben Oraya...*

Lider Filo®
ARAÇ KİRALAMA

X Şirketi Mevcut Durum Kurumlar Vergisi 2025	Kurum Zararı	İlaveler	İndirimler	Matrah	KV Vergi % 25
	- 100.000.000	5.000.000	8.000.000	- 103.000.000	0

Asgari Kurumlar Vergisi 1. Kriter	İlaveler ve İndirimler Öncesi Kar				Oran % 10
	- 100.000.000	0	0	- 100.000.000	0

Asgari Kurumlar Vergisi 2. Kriter	Hasılat			Hasılatın %2'si	Oran % 10
	500.000.000			10.000.000	1.000.000

2) Veya beyan edilen hasılatın yüzde 2'si (Banka ve finans kurumlarında aktif toplamının yüzde 2'si) matrah kabul edilerek yüzde 10 oranında hesaplanan asgari vergiden, yüksek olanından az olamayacaktır.

1 Ocak 2025 tarihinden itibaren elde edilen kazançlara uygulanmak üzere yukarıdaki üçlü kıyaslamının yürürlüğe girmesi planlanmaktadır.

Aşağıda yer vermiş olduğumuz örnek ile konuyu açıklayacak olursak;

X Şirketinin 31.12.2025 yılı sonunda 100 Milyon TL mali zararı ve 500 Milyon TL hasılatı olsun. X Şirketi mali zararda olması sebebiyle 31.12.2025 tarihi itibarıyla mevcut durumda kurumlar vergisi beyannamesinde bu zararı beyan edecek ve herhangi bir kurumlar vergisi ödemeyecektir.

Ancak, söz konusu asgari kurumlar vergisi uygulaması yasalarsa X Şirketi mali zararda olmasına rağmen bu uygulama çerçevesinde birinci kriterden bir kurumlar vergisi hesaplaması yapılmassa da ikinci kriterde yer alan hasılatı olan 500 Milyon TL'nin yüzde ikisi (%2) 10 Milyon TL kurumlar vergisi matrahı üzerinden yüzde 10 oranında kurumlar vergisi hesapladığında 1 Milyon TL kurumlar vergisi ödemesi gerekecektir.

Operasyonel kiralama şirketleri özelinde düşünüldüğünde bu uygulama bilanço aktifinde kiralamaya konu araçları, pasifinde ise mali borçlar, kredileri olan yüksek kar marjı ile çalışmayan ve büyüme sürecinde olan bir kurum ise de mali zararda olması muhtemel olan kurumlar olarak kurumlar vergisi ödemesi ile karşı karşıya kalacakları bir uygulama olacaktır.

Amortisman hesabı, yenileme fonu ve enflasyon muhasebesi hesaplamaları ile bir yandan sabit kıymetlerini yöneten bu kurumların pasif yönetimi olarak mali borçlarından gelen kredi faiz ve kur farkı yüklerinin

muhasebeleştirilmesinin önemini anlatmaya gerek yoktur. İşletme planı gereği mali zararda olan kurumlar için hasılat üzerinden hesaplanacak bir kurumlar vergisi, kurumlar vergisi ödemesi bulunmayan kurum adına kurumlar vergisi ödemesi anlamına gelecektir.

Asgari kurumlar vergisi uygulaması sebebiyle bu kurumlar için mali zararda olsalar dahi yüksek tutarlarda vergi ödemesi demektir. Bu da haksız vergileme diğer bir ifade ile düşük gelir elde edenden / mali zararda olandan yüksek vergi alınması gibi dava konusu edilebilecek bir uygulamaya sebep olabilir.

Bu haliyle asgari kurumlar vergisi uygulaması götürü şekilde hasılat üzerinden karlılık oranına ve mali kar hesaplamasına bakılmaksızın yapılacak bir vergilemeden öteye gidemeyecektir. Şimdi sorumuz acaba bu uygulama yasalastığı takdirde Anayasanın vergileme ilkelerine aykırılık teşkil eden bir uygulama olarak dava konusu edilecek midir?

Bekleyip göreceğiz. ●

Asgari kurumlar vergisi uygulaması sebebiyle bu kurumlar için mali zararda olsalar dahi yüksek tutarlarda vergi ödemesi demektir. Bu da haksız vergileme diğer bir ifade ile düşük gelir elde edenden / mali zararda olandan yüksek vergi alınması gibi dava konusu edilebilecek bir uygulamaya sebep olabilir.

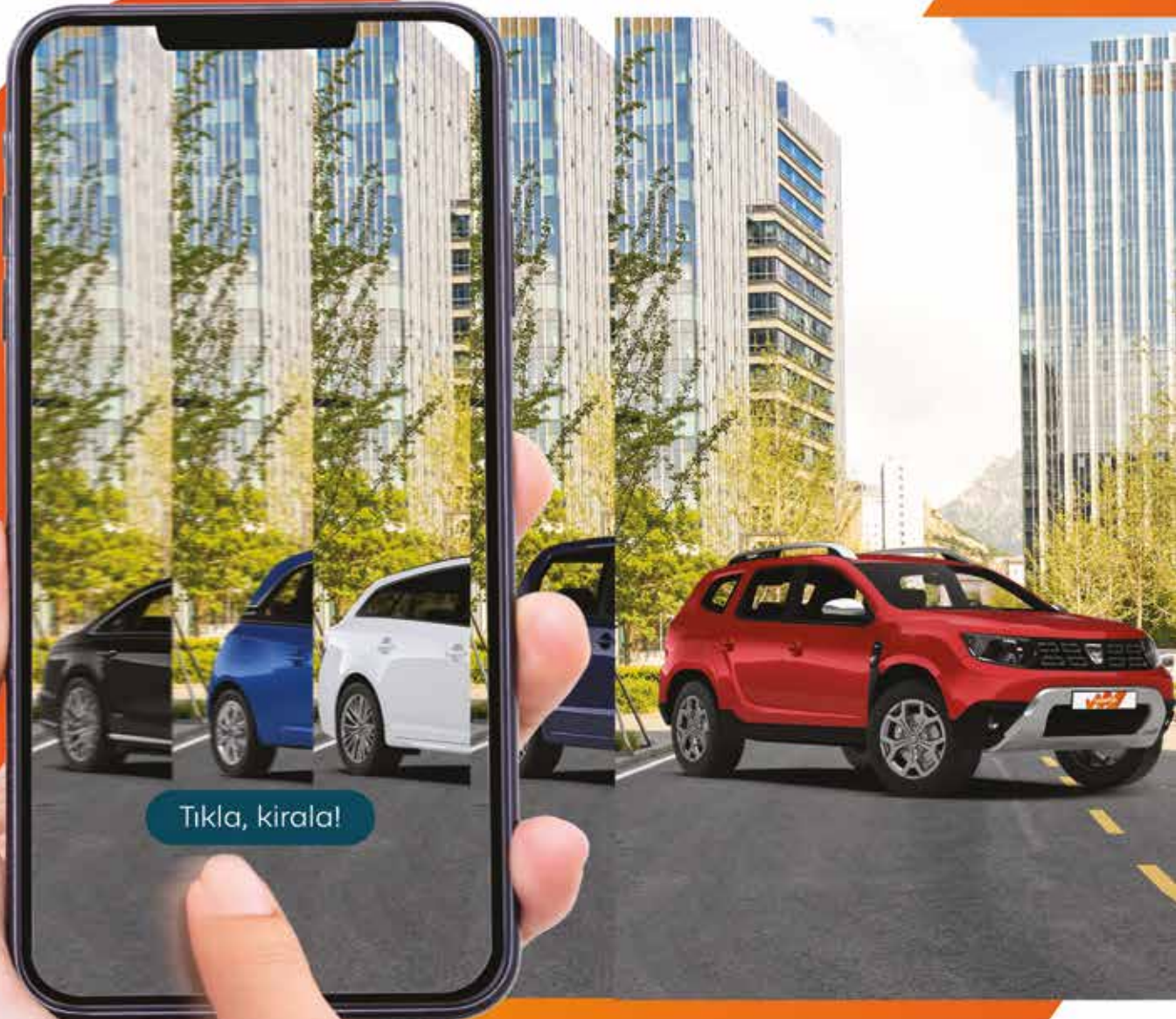
Seç. Tıkla. Yükle.

Şirket Aracını Kolayca Kirala!



Tiklakirala.com hızlı, kolay ve zahmetsiz sistemiyle hayatınızı kolaylaştırıyor. Şirket aracı kiralama iŐlemleri çabucak halloluyor.

[tiklakirala.com](https://www.tiklakirala.com)



Ticari Davalarda Zorunlu Arabuluculuk



Duygu TURGUT

Esin Avukatlık Ortaklığı

2. Ticari Dava Nedir?

Ticaret hukuku kapsamında ticari davalar mutlak ticari davalar, ticari olarak kabul edilen davalar ve nispi ticari davalar olarak üçe ayrılır. Bu ayrımın ilk kategorisi olan mutlak ticari davaların bir kısmı TTK madde 4/1/a ile f'de, bir kısmı ise özel kanun hükümlerinde ticari dava oldukları belirtilmek suretiyle sayılmıştır. Genel hatlarıyla mutlak ticari davalar arasında TTK'de düzenlenen hususlardan doğan davalar; bir mal varlığı veya işletmenin devralınması ve işletmelerin birleşmesi, şekil değiştirmesi, hizmet sözleşmeleri, yayım sözleşmeleri, alım satım komisyonculuğu, kredi mektubu ve kredi emirleri ve ticari vekiller, temsilciler ve diğer tacir yardımcıları ile ilgili Türk Borçlar Kanunu düzenlemelerinden doğan davalar; rehin karşılığında ödünç verme işi ile uğraşanlar ile ilgili Türk Medeni Kanunu düzenlemelerinden doğan davalar; fikri mülkiyet hukukuna ilişkin mevzuattan doğan davalar; borsa, sergi, panayır ve pazarlar ile antrepo ve ticarete özgü diğer yerlere ilişkin hükümlerden doğan davalar; bankalara, diğer kredi kuruluşlarına, finansal kurumlara ve ödünç para verme işlerine ilişkin düzenlemelerden doğan davalar yer almaktadır.

Özel kanun hükümleri gereği mutlak ticari sayılan davalar da ticari davalar arasında yer almaktadır. Bu tarz davalara örnek olarak Kooperatifler Kanunu'ndan doğan hukuk davaları verilebilir, nitekim bu davalar taraflarının tacir olup olmadığına bakılmaksızın ticari dava sayılmaktadır.

Ayrıca havale, vedia ve fikir ve sanat eserlerine ilişkin haklardan doğan uyuşmazlıklardan kaynaklanan ve yalnızca bir tarafın ticari işletmesiyle ilgili olan davalar

1. Giriş

Arabuluculuk, tarafları müzakerede bulunmak için bir araya getiren, tarafların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle kendi çözümlerini üretmelerini sağlayan, çözüm üretememeleri durumunda alternatif çözüm önerisi getirebilen tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemidir. Türk Ticaret Kanunu'na ("TTK") eklenen madde 5/A ile TTK'de ve diğer kanunlarda özel olarak belirtilen alacak veya tazminattan kaynaklanan ticari uyuşmazlıklar söz konusu olduğunda dava şartı olarak arabuluculuğa başvurulması gerekmektedir. Böylelikle sayılan uyuşmazlıkların hukuki çare olarak dava yoluna başvurulmadan da çözülmesi, usul ekonomisinin sağlanması ve mahkemelerin iş yükünün hafifletilmesi amaçlanmaktadır.

www.varmiarttiran.com

2.EL ARABA ALMANIN EN İDEAL YOLU

DETAYLI EKSPERTİZ VE
TERTEMİZ 2.EL ARAÇLAR



✓ Hemen üye olun

✓ Araçları inceleyin

✓ Açık Arttırmaya
Katılın

✓ Araçlar Sizin olsun

varmiarttiran+

Her Salı
ve
Perşembe
Saat 11'de!

da ticari olarak kabul edilmektedir. Bu durumda bir havale ilişkisinden doğan uyuşmazlığın ticari niteliği haiz olması için havale eden, havale ödeyicisi veya havale alıcısının sadece birinin ticari işletmesi ile ilgili olması yeterli olacaktır.

Nispi ticari davalar ise her iki tarafın da ticari işletmesiyle ilgilidir. Diğer ticari dava gruplandırmalarına dâhil olmayan ancak tacir sıfatına sahip kişiler arasında ve bu kişilerin ticari işletmeleriyle ilgili olarak ortaya çıkan uyuşmazlıkları konu alan davalar nispi ticari davalardır. Bu bağlamda, taraflardan yalnız birinin ticari işletmesi ile ilgili olan davalar ticari dava sayılmamaktadır.

3. Dava Şartı Olarak Arabuluculuk

Dava şartı olarak arabuluculuk, TTK madde 5/A uyarınca yukarıda sayılan tüm ticari davalarda değil, bu ticari davalardan konusu bir miktar para olan alacak, tazminat, itirazın iptali, menfi tespit ve istirdat davalarında başvurulması zorunlu olan bir kurumdur. Bu doğrultuda Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nda sayılan kıymetli evrakın iptali, anonim şirkette aynı sermaye konulması gibi TTK'de düzenlenen çekişmesiz yargı işleri arabuluculuğa tabi olmayacaktır.

Arabuluculuk süreci içerisinde arabulucu, görevlendirildiği tarihten itibaren arabuluculuk faaliyetlerini altı hafta içinde sonuçlandırmalıdır, zorunlu hallerin mevcudiyeti durumunda bu süre iki hafta daha uzatılabilir.

Arabuluculuk tarafların anlaşması, tarafların anlaşmasının mümkün olmadığının ve arabuluculuk için daha fazla çaba sarf edilmesinin gereksiz olduğunun arabulucu tarafından tespiti, taraflardan birinin çekilmesi, tarafların anlaşarak arabuluculuk faaliyetini sona erdirmesi veya uyuşmazlığın arabuluculuğa uygun olmadığı tespitini ile sona erer. Arabuluculuk faaliyetinin sona ermesini takiben tutanak tutulur.

Arabuluculuk sürecinin sonunda anlaşmaya varılması durumunda anlaşmaya konu hususlar hakkında aynı taraflarca dava açılamaz. Tarafların anlaşmasına ilişkin düzenlenecek anlaşma belgesinin icra edilebilmesi için icra edilebilirlik şerhi alınması gerekir. Bu şerhi içeren anlaşma belgesi ilam niteliğini haiz olur. Ticari uyuşmazlıklar bakımından avukatlar ile arabulucunun birlikte imzaladığı anlaşma belgesi için ise icra edilebilirlik şerhi verilmesi aranmaz, bu tür bir anlaşma belgesi doğrudan icra edilebilir.

Arabuluculuk faaliyetinin bitiminde anlaşmaya varılamaması durumunda davacı, anlaşmaya varılmadığına ilişkin son tutanağın aslını veya arabulucu tarafından onaylanmış bir örneğini dava dilekçesine eklemelidir. Dava şartı arabuluculuğa başvurulması

gerekmesine rağmen doğrudan ticari davanın açılması durumunda ise görevli Ticaret Mahkemesi, dava şartı yokluğundan davanın usulden reddine karar verecektir.

4. Dava Şartı Arabuluculuğa Hâkim Olan İlkeler

Aynı zamanda anayasal bir ilke olan eşitlik ilkesi, arabuluculuk süreci kapsamında tarafların kanun önünde eşit olmasını ve arabulucu nezdinde eşit muameleye tabi tutulmasını ifade etmektedir. Bu ilke aynı zamanda silahların eşitliği olarak da ifade edilen tarafların yargılama süresince eşit imkânlarla sahip olması kavramını da bünyesinde barındırmaktadır.

Gizlilik ilkesi uyarınca taraflar aksini kararlaştırmadıkça elde edilen tüm bilgi, belge ve kayıtlar gizlidir. Ayrıca, Arabuluculuk Kanunu madde 4 uyarınca bu gizlilik yükümlülüğüne aykırı davranarak bir kişinin hukuken korunmakta olan menfaatlerine zarar vermenin yaptırımını hapis cezasıdır.

Ek olarak tarafların arabuluculuk süreci içerisinde ileri sürdükleri istek, teklif, öneri, iddialar ile iddiaların kabulü veya reddine ilişkin beyan ve belgeler ile sadece arabuluculuk faaliyeti dolayısıyla hazırlanan belgeler, arabuluculuğun başarıya ulaşmaması durumunda açılacak davada delil olarak ileri sürülemeyecektir.

5. Sonuç

Son yıllarda kabul gören bir uygulama haline gelen arabuluculuk, bir alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizması olarak hızla gelişmiştir. Bu ticari davalar kapsamında uygulanan arabuluculuk uygulaması ile masrafların azalması ve uyuşmazlıkların kısa sürede çözülmesi teşvik edilmekte olup tarafların uyuşmazlıklarını müzakereler aracılığıyla karşılıklı iletişim ve anlaşma zemininde dostane bir yol ile mahkeme yargılamasına alternatif olarak çözmesi sağlanmaktadır.●

Aynı zamanda anayasal bir ilke olan eşitlik ilkesi, arabuluculuk süreci kapsamında tarafların kanun önünde eşit olmasını ve arabulucu nezdinde eşit muameleye tabi tutulmasını ifade etmektedir. Bu ilke aynı zamanda silahların eşitliği olarak da ifade edilen tarafların yargılama süresince eşit imkânlarla sahip olması kavramını da bünyesinde barındırmaktadır.

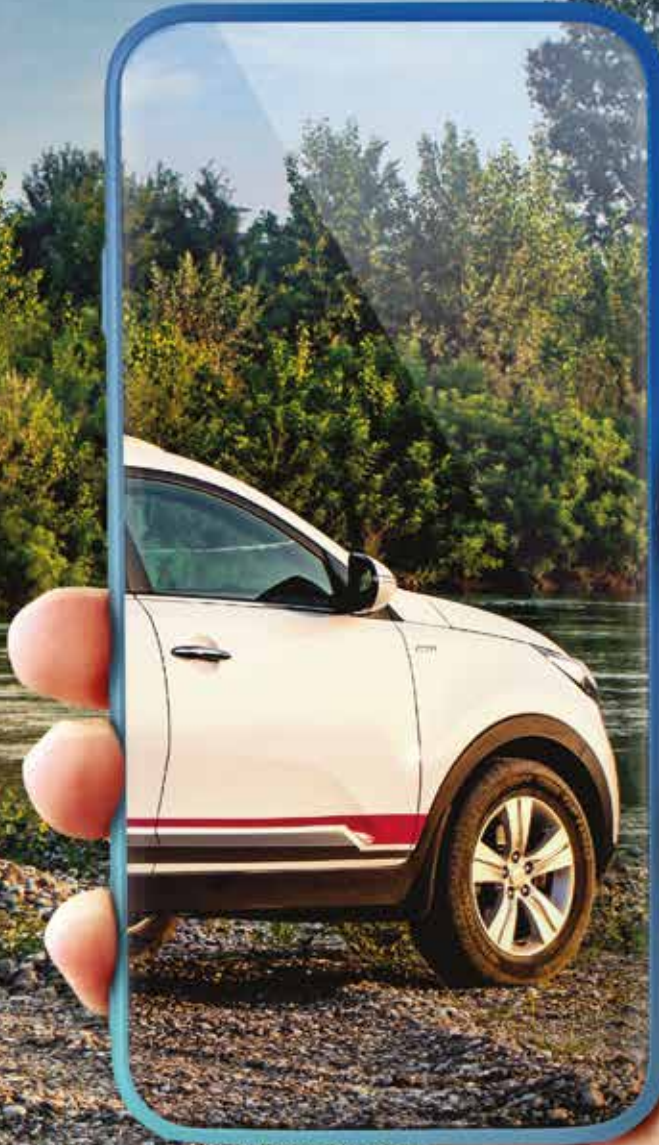
Hayalinizdeki araç Garanti BBVA Filo'da Garanti BBVA Filo cebinizde!

**Bakım
randevusu**

**Lastik
değişimi**

**Güncel borç
ve
fatura bilgileri**

**Hasar
bildirimi**



Yıllık İzin Uygulamasında İşçi ve İşverenin Hak ve Yükümlülükleri



Celal ÖZCAN

PwC Türkiye Sosyal Güvenlik Hizmetleri Direktörü



İşçi ve işverenlerin çalışma mevzuatından kaynaklanan pek çok hak ve yükümlülükleri bulunmaktadır.

Dinlenme hakkı da bunlardan biridir.

“Dinlenme Hakkı” Anayasa ile güvence altına alınmış haklardandır. Anayasamızın 50. Maddesi “Dinlenmek çalışanların hakkıdır” ifadesine yer verdikten sonra, yıllık izin hakkı ile hafta tatili ve bayram tatili haklarını ayrıca vurgulamıştır.

Bu sebeple Anayasal bir hak olan dinlenme hakkından vazgeçilemez.

Ayrıca, bu yasal zorunluluğun ötesinde,

- Çalışanları yorgunluk ve onun beraberinde getireceği dikkatsizlik sonucu uğrayabilecekleri iş kazalarından korumak,
- İşçinin bedensel ve ruhsal olarak iyiliğinin devamını sağlamak,
- İş tatminini artırmak,
- İşçinin sosyal yaşama da katılımını sağlamak,
- İş veriminin azalmasına engel olmak,
- İşin kalitesinin düşmesini önlemek,

gibi birçok sebeple, işçinin yıllık izin, hafta tatili ve bayram tatili haklarını ve gün içinde ara dinlenmelerini tam olarak kullanabilmesi gerekmektedir.

İş yerlerinde izin kullanım taleplerinin giderek artmaya başladığı bugünlerde yıllık izinle ilgili önemli hususlara değinilecektir.



Yıllık ücretli izin hakkı ne zaman doğar?

Yıllık ücretli izin hakkı işçinin iş yerinde çalışmaya başladığı günden itibaren bir yıl sonra doğar. Deneme süresi bir yıllık sürenin hesabında dikkate alınır.

Örneğin; 12.06.2023 tarihinde 2 aylık deneme süresi ile işe başlayan işçinin yıllık ücretli izine hak kazanma tarihi 13.06.2024 olacaktır.

Örneğin; önce A işverene ait X iş yerinde 4 ay, sonra da yine A işverene ait Y iş yerinde 8 ay çalışılmış ise, her iki hizmet süresi toplanarak bir yıllık çalışma

Europcar

moving *your* way

SEN NEREDEYSEN

EUROPCAR ORADA!



Avrupa'nın **Lider**
Araç Kiralama Markası

#EuropcarileGidilecekÇokYolVar

www.europcar.com.tr



europcarturkiye



europcartr



koşulu sağlanmış olacağından, Y iş yerindeki 8 aylık çalışma sonunda yıllık izne hak kazanılmış olacaktır.

Alt işveren işçilerinin yıllık izin hak ediş süresi nasıl hesaplanır?

Alt işveren işçilerinden, alt işvereni değiştirdiği hâlde aynı iş yerinde çalışmaya devam edenlerin yıllık ücretli izin süresi, aynı iş yerinde çalıştıkları süreler dikkate alınarak hesaplanır.

Asıl işveren, alt işveren tarafından çalıştırılan işçilerin hak kazandıkları yıllık ücretli izin sürelerinin kullanılıp kullanılmadığını kontrol etmek ve ilgili yıl içinde kullanılmasını sağlamakla, alt işveren ise tutmak zorunda olduğu izin kayıt belgesinin bir örneğini asıl işverene vermekle yükümlüdür.

Kanuni yıllık ücretli izin süreleri ne kadardır?

İşçilere verilecek yıllık ücretli izin süresi, hizmet süresi;

- Bir yıldan beş yıla kadar (beş yıl dahil) olanlara **14** günden,
- Beş yıldan fazla on beş yıldan az olanlara **20** günden,
- On beş yıl (dahil) ve daha fazla olanlara **26** günden,

Az olamaz.

Yer altı işlerinde çalışan işçilerin yıllık ücretli izin süreleri dörder gün artırılarak uygulanır.

Yıllık izin süreleri iş sözleşmeleri ve toplu iş sözleşmeleri ile artırılabilir.

Yıllık izin süreleri ile ilgili belirli yaş gruplarına yönelik özel bir düzenleme var mıdır?

18 yaşında veya daha küçük ya da 50 yaşında veya

daha büyük işçilerin, yıllık ücretli izin süresi en az 20 gün olması gerekmektedir.

Bunun anlamı; örneğin 16 yaşındaki bir işçi, hizmet süresi beş yıldan az dahi olsa, 19 yaşına gelinceye kadar, her yıl için yıllık izinlerini 14 gün olarak değil 20 gün üzerinden kullanacaktır.

Yıllık ücretli izine hak kazanmamış işçiye avans yıllık izin kullanılabilir mi?

Kural olarak işçi, her hizmet yılına ilişkin iznini gelecek hizmet yılı içinde kullanabilmektedir. İşçiye avans izin kullanılması konusunda düzenlenmemiştir. Ancak, henüz yıllık ücretli izine hak kazanmamış olan işçiye talebi ve işverenin uygun görmesi ise avans izin kullanılabilir.

Bu durumda, kullanılan avans izinler, yıllık izine hak kazanıldığında, izin hakkından mahsup edilebilecektir.

Yıllık ücretli izin süreleri bölünebilir mi?

Kural olarak yıllık ücretli iznin işveren tarafından bölünmeden işçiye sürekli bir şekilde kullanılması

Kural olarak işçi, her hizmet yılına ilişkin iznini gelecek hizmet yılı içinde kullanabilmektedir. İşçiye avans izin kullanılması konusu kanunda düzenlenmemiştir. Ancak, henüz yıllık ücretli izine hak kazanmamış olan işçiye talebi ve işverenin uygun görmesi ise avans izin kullanılabilir.

20 yıllık tecrübemizle
yolculuğumuzu
sürdürüyoruz!



HOMER
SMART AUTO SERVICES

Homer 3.0

Üçüncü on yılımıza, geliştirdiğimiz dijital altyapımızdan aldığımız güç ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla Türkiye'nin Akıllı Oto Servis Ağı olarak giriyoruz.



homerautoservice.com



gerekmekle birlikte, işçi ve işverenin anlaşmasıyla **bir bölümü on günden aşağı olmamak üzere** bölümler hâlinde de kullanılabilir.

Örneğin: 20 gün yıllık ücretli izin hakkı olan bir işçi, yıllık ücretli iznini 10 gün + 5 gün + 1 gün + 1 gün + 1 gün + 1 gün şeklinde yediye bölerek kullanabilecektir.

Yıllık ücretli izni kullanmak yerine ücretini almak mümkün mü?

Yıllık izin hakkı anayasal temeli olan bir dinlenme hakkı olup, fiilen kullanılması/kullanılmaması gerekmektedir.

Dolayısıyla, işçi ve işverenin anlaşmış olması durumunda dahi yıllık ücretli izin hakkından vazgeçilemeyeceği gibi, izin kullanmak yerine ücretinin ödenmesi de yasal değildir.

Yıllık iznin para olarak ödenmesi sadece iş sözleşmesinin sona ermesi durumunda hak edilip de kullanılmayan bir izin varsa mümkündür.

İşçi dilediği zaman izin kullanabilir mi?

İşçi dilediği zaman yıllık izin kullanamaz. İşçi, hak ettiği yıllık ücretli iznini, kullanmak istediği zamandan en az bir ay önce işverene yazılı olarak bildirmek zorundadır.

İşveren, bu isteği izin kuruluna veya izin kurulu oluşturulması zorunlu olmayan hallerde işçi temsilcisi ile işveren temsilcisine ileterek izin isteğini yanıtlar.

İş yerinde işin durumuna, aynı tarihte istenen diğer izinlere ve bir önceki yıl kullanılan izin dönemlerine göre uygun bir zaman belirlenir.

İşveren işçilerine toplu izin kullandırabilir mi?

İşveren iş yerinde çalışan işçilerin tümünün ya da bir kısmının, yıllık izinlerini **Nisan ayı başı ile Ekim ayı sonu arasındaki bir tarihte** toplu olarak kullanmalarına karar verebilir.

Böyle bir uygulamada belirli sayıda işçi, iş yerinin korunması, araç, gereç ve makinaların bakımı vb. işler ile ilgilenmek üzere toplu izin uygulaması dışında tutulabilir.

Toplu izin uygulamasına karar verilmesi halinde, henüz yıllık izne hak kazanmamış işçiler de bu uygulamaya dahil edilebilirler.

Hangi iş yerlerinde izin kurulu oluşturulması gerekir?

İş yerinde 100'den fazla işçi çalışması halinde kanunen bir izin kurulunun oluşturulması zorunludur. İzin kurulu (1) işveren veya işveren temsilcisi ile (2) işçi temsilcisi olmak üzere toplam 3 kişiden oluşur.

İzin kurulu işçilerin yıllık izinlerini nasıl düzenler?

İşçiler yıllık izinlerini hangi tarihlerde kullanmak istediklerine ilişkin taleplerini izin kuruluna iletirler. İzin kurulu, başkanın çağrısı üzerine toplanır ve bir taraftan bu talepleri, diğer taraftan iş yerindeki işçi sayısını, işçilerin kıdemlerini ve işlerin aksamaması zorunluğunu dikkate alarak bir **izin çizelgesi** düzenler.

Yıllık ücretli izin kullanılan sürede SGK primleri ödenir mi?

Yıllık ücretli izin kullanılan sürede kısa vadeli sigorta kolları (iş kazası, meslek hastalığı, hastalık, analık) primleri de dahil tüm sigorta primleri ödenmeye devam edilir. ●

İşçi dilediği zaman yıllık izin kullanamaz. İşçi, hak ettiği yıllık ücretli iznini, kullanmak istediği zamandan en az bir ay önce işverene yazılı olarak bildirmek zorundadır.

GİDECEĞİN YOLLARI ÖDEYECEĞİN AYLARI **SEN SEÇ!**



*Şirket aracınızı Hedef Filo'dan kiralayın,
farklı ödeme modelleri ile ödeme planınızı siz belirleyin.*



Rekabet Kurulu, Doğuş Otomotiv'in Bayilerine, Çalışanlarının Ücretlerinde Dikkate Alınmak Üzere Baz Ücret Tavsiyesinde Bulunabilmesi Uygulamasına Muafiyet Verdi



Giriş

İş gücü piyasalarında etkin rekabetin tesisi, Türkiye de dahil olmak üzere dünya çapında rekabet otoritelerinin son yıllarda en sık mercek altına aldığı konulardan biri haline gelmiştir. İş gücü piyasalarında rekabet ihlalleri temel olarak, şirketlerin en önemli girdi unsurlarından biri olarak kabul edilebilecek çalışanların mobilitesinin engellenmesi (çalışan ayartmama) veya ücret ve çalışma koşullarının birlikte belirlenmesine yönelik anlaşmalar şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Çalışanlar, şirketler için ciddi bir maliyet kalemi oluşturmanın yanı sıra rekabetin de önemli unsurlarından biridir. Bu kapsamda emek için rekabet halinde olan şirketlerin zaman zaman iş gücü piyasalarında etkin rekabeti kısıtlayacak biçimde hareket etmesi söz konusu olabilmekte ve bu tarz davranışlar Rekabet Kurulu ("**Kurul**") tarafından gerçekleştirilen incelemeler neticesinde ihlal tespitine konu olabilmektedir.

Bu kapsamda, Rekabet Kurumu'nun resmi internet sitesinde yakın zaman önce, otomotiv sektörü ile de yakından ilgili, iş gücü piyasalarına yönelik önemli değerlendirmeler içeren bir Kurul kararı ("**Karar**") yayımlanmıştır. Karar'a konu somut olayda, Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. ("**Doğuş**") tarafından, çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere, bayilerine baz ücret tavsiyesinde bulunulması yönündeki uygulamaya menfi tespit/muafiyet tanınması talebiyle Rekabet Kurumu'na bir başvuruda bulunmuştur. Söz konusu başvuruyu değerlendiren



Can SARIÇİCEK

ACTECON, Counsel

Özlem Başıbüyük COŞKUN

ACTECON, Kıdemli Danışman

Ayşe Sıla KOÇ

ACTECON, Danışman

Berkay ÜNLÜSOY

ACTECON, Danışman

Kurul, bu tarz bir baz ücret uygulamasının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un ("**Rekabet Kanunu**") rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlara ilişkin 4. maddesi kapsamında olduğunu değerlendirerek söz konusu uygulamaya menfi tespit belgesi verilemeyeceği kanaatine varmıştır. Öte yandan, bu uygulamanın 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nden ("**Grup Muafiyeti Tebliği**") yararlanabileceğine karar verilmiş ve söz konusu uygulamaya muafiyet tanınmıştır. Söz konusu Karar'da yer alan dikkate değer hususları bu yazımızda sizlerle paylaşmaktayız.

Doğuş Tarafından Planlanan Baz Ücret Uygulaması

Doğuş tarafından menfi tespit/muafiyet başvurusuna konu edilen uygulama, Doğuş'un, bayileri ve yetkili

satıcılarının satış ve satış sonrası hizmetlerde istihdam ettiği çalışanlar için sektör ortalamasının üzerinde olmak kaydıyla baz ücret tavsiyesinde bulunmasına yöneliktir. Doğu gerçekleştirdiği başvuruda, bu uygulama ile çalışanların ücret yönünden tatmin edilmesini ve bu doğrultuda daha kaliteli hizmet sunulmasını, böylece müşteri sadakatini ve bağlılığını artırarak markalar arası rekabetteki konumunu iyileştirmeyi hedeflediğini ifade etmiştir. Doğu tarafından yapılan başvuruda söz konusu uygulamanın;

- illere ve bölgelere göre farklılık göstereceği,
- prim ve yan hak niteliğindeki ödemeleri içermeyeceği,
- tavsiye listelerinin yalnızca sermayedarlarla ve üst yönetimle paylaşılacak suretiyle çalışanlara bildirilmeyeceği ve
- her halükârda bayilerin ve yetkili satıcıların tavsiye edilen baz ücretleri uygulayıp uygulamama konusunda serbest olacağı belirtilmiştir.

Söz Konusu Uygulamaya Neden Menfi Tespit Belgesi Verilmedi?

Kurul, mevcut durumda sahip olduğu bilgiler çerçevesinde bir anlaşmanın, kararın, eylemin veya birleşme ve devralmanın Rekabet Kanunu'na aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verebilir. Öte yandan Kurul, Doğu tarafından yapılan menfi tespit başvurusuna ilişkin olarak başvuru konusu anlaşmanın (bayilere ve yetkili satıcılara yönelik tavsiye baz ücret uygulamasının) Rekabet Kanunu'nun rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararlara ilişkin 4. maddesi kapsamına girdiğini belirterek menfi tespit verilemeyeceği sonucuna ulaşmıştır.

Kurul bu değerlendirmeye ulaşırken, emeğin transferini sağlayan önemli unsurlardan birinin ücret farklılıkları olduğunu vurgulamış ve bu noktada Doğu tarafından planlanan uygulamanın tavsiye niteliğinde olsa da çalışanların ücretlerine etki ederek çalışan ücretlerinin katılmasına yönelik sonuç doğurabileceğinin altını



çizmiştir. Kurul'a göre ilgili uygulama, yetkili satıcı ve bayilerin emek ve ücret açısından rekabetini ortadan kaldıracak ve bu kapsamda emeğin transferi ve mobilitesi kısıtlanabilecektir. Dolayısıyla başvuru konusu uygulamanın Rekabet Kanunu'nun 4. maddesi kapsamında olduğuna ve bu nedenle uygulamaya menfi tespit belgesi verilemeyeceğine kanaat getirilmiştir.

Peki Ya Muafiyet?

Grup Muafiyeti Tebliği uyarınca bazı dikey anlaşmaların grup olarak Rekabet Kanunu'nun 4. maddesinin uygulamasından muaf tutulabileceği düzenlenmektedir. Bu kapsamda, Doğu'nun yetkili satıcılarına ve bayilerine baz ücret tavsiyesinde bulunması, otomotiv satış ve satış hizmetleri üzerinden kurulan dikey ilişkiye özgülenebilir nitelikte olması nedeniyle Karar'da bir dikey ilişki olarak ele alınmış ve menfi tespit belgesinin verilemeyeceği tespitinin akabinde Grup Muafiyeti Tebliği çerçevesinde grup muafiyetine ilişkin değerlendirmeler gerçekleştirilmiştir.

Kurul, başvuruyu değerlendirirken ilk olarak, istihdam edilen personelin ücretlendirilmesinde bayi ve yetkili satıcılar açısından alış fiyatının tavsiye edilmesinin söz konusu olduğunu ifade etmiştir. Bu tespitten hareketle konuyu Grup Muafiyeti Tebliği'nde geçen "rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan ve grup muafiyetinden faydalanması mümkün olmayan sınırlamalar" kapsamında ele almış ve somut olayın "yeniden satış fiyatının tespit" olarak adlandırılan dikey kısıt çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Söz konusu düzenlemeye göre kural olarak alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi halinde Grup Muafiyeti Tebliği ile tanıyan muafiyetten yararlanılamamaktadır.

Bununla birlikte normal koşullarda sabit fiyata dönüşmemesi şartıyla azami fiyat ve tavsiye fiyat belirleme serbestisi bulunmaktadır. Kurul, iş gücü piyasaları söz konusu olduğunda ise bu serbestinin





asgari fiyat/ücret ve tavsiye fiyat/ücret olarak göz önünde bulundurulması gerektiğini ifade etmiş ve bu yöndeki belirlemelerin muafiyetten yararlanabileceğini ifade etmiştir. Bu noktada başvuru konusu uygulama dahilinde de Doğuş tarafından yapılacak yönlendirmenin tavsiye niteliğinde olduğu göz önünde bulundurulmuş ve yapılan yönlendirmenin belirtilen kısıtlamalara aykırı olmadığı sonucuna varılmıştır.

İlaveten, bir uygulamanın Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında değerlendirilebilmesi için, sağlayıcının dikey anlaşmaya konu mal veya hizmetlerin sağlandığı ilgili pazardaki pazar payının yüzde 30'u aşmaması gerekmektedir. Bu doğrultuda Kurul, Doğuş'un grup muafiyetinden yararlanabilmesi için çalışan sayısı

bazında (otomotiv satış ve satış sonrası hizmetlerde iş gücü pazarında) pazar payını da incelemiştir. Kurul tarafından, Doğuş'un uygulama kapsamındaki dört iş ailesinden ikisi olan satış yönetimi ile yönetim ve operasyonel destek iş ailelerindeki bir çalışanın, diğer iş ailesinde de sektörde elde ettiği bilgi, birikim ve tecrübe ile çalışma imkanı bulabileceği belirtilmiştir. Öte yandan, servis hizmetleri ve yedek parça iş ailelerindeki çalışanlar nezdinde daha spesifik yetenekler beklendiğinden bu iş ailelerindeki çalışanların diğer bir sektöre geçme imkanının daha kısıtlı olduğu değerlendirilmiştir. Bu kapsamda, Kurul tarafından yapılan incelemeler sonucunda (i) hem her bir iş ailesi özelinde (ii) hem de emeğin arz ikamesinin daha kısıtlı olduğu değerlendirilen yedek parça ile servis hizmetleri iş aileleri toplamında Doğuş'un pazar payının yüzde 20'nin altında kaldığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla Doğuş'un, grup muafiyetinden yararlanmak için gereken yüzde 30'luk pazar payı eşliğinin altında kaldığı ve ilgili şartı sağladığı belirtilmiştir.

Bu değerlendirmelerin yanı sıra Karar'da ayrıca, tavsiye fiyat uygulamasının rekabeti kısıtlayıcı etkisinin değerlendirilmesinde Doğuş'un pazardaki konumunun da önem teşkil edeceğine dikkat çekilmiştir. Keza, tavsiye fiyat eğer fiyat seviyesinin yeknesaklaşmasına yol açıyorsa Doğuş'un bu uygulamasının muafiyet kapsamında değerlendirilemeyeceği ifade edilmiştir. Dahası, baz maaş uygulamasının en önemli etkisinin marka içi ücret rekabetinde olabileceği değerlendirilmiştir. Nitekim, söz konusu uygulama

Çalışanlar, şirketler için ciddi bir maliyet kalemi oluşturmanın yanı sıra rekabetin de önemli unsurlarından biridir. Bu kapsamda emek için rekabet halinde olan şirketlerin zaman zaman iş gücü piyasalarında etkin rekabeti kısıtlayacak biçimde hareket etmesi söz konusu olabilmekte ve bu tarz davranışlar Rekabet Kurulu tarafından gerçekleştirilen incelemeler neticesinde ihlal tespitine konu olabilmektedir.



Geniş Araç Filomuz
36 Ay Sabit Fiyat
Avantajıyla Hizmetinizde!





“tavsiye” olarak gerçekleştirilse de Doğuş ile bayileri arasındaki tedarik ilişkisinin korunması amacıyla tavsiye ücretin, sabit ücret olarak uygulanabileceği, “fiili ücret”in altında olması halinde ise çalışan ücretlerinin baskılanabileceği ve bunun bir maliyet yükü oluşturabileceği belirtilmiştir. Bunun sonucu olarak da nihai tüketicinin alacağı hizmet için daha yüksek meblağ ödemek zorunda kalabileceği ifade edilmiştir.

Bu doğrultuda, ilgili rekabetçi endişeyi daha detaylı inceleyebilmek ve Doğuş’un pazardaki konumunu daha net görebilmek adına Kurul tarafından; Doğuş, iştiraki Doğuş Oto ve bayilerinde tavsiye baz ücret tanımlanması planlanan meslek gruplarının 2021 ve 2022 yılları içerisinde aldıkları ortalama ücretler analiz edilmiştir. İlgili grafikler incelendiğinde Doğuş, iştiraki Doğuş Oto ve bayileri arasında farklı ücret uygulamalarının söz konusu olduğu, diğer bir deyişle maaş seviyelerinde katılma olmadığı tespit edilmiştir. İlaveten dört iş ailesi özelinde İstanbul’daki ve Ankara’daki çalışanların ücretleri analiz edilmiş, bu çerçevede de ücretlerde herhangi bir yeknesaklık görülmemiştir. Son olarak, Doğuş ve iştiraki Doğuş Oto’nun bulunmadığı bir ilde faaliyet gösteren bayiler arasında ve Doğuş Oto’nun kendi içinde de personel ücretlerine ilişkin yeknesak uygulamaların olmadığı anlaşılmıştır. Bu kapsamda, ilgili tavsiye baz ücret listesi uygulamasına ilişkin olarak Doğuş, Doğuş Oto ve bayilerden görüşler de alınmıştır. Bu kapsamda;

- Bayilerin yüzde 82’si Doğuş tarafından baz ücretlere ilişkin tavsiye listesi paylaşılmasının daha kaliteli

personellere ulaşabilme noktasında faydalı olabileceğini, yüzde 15’i ise herhangi bir olumsuz etkinin olmayacağını ve ücretlere ilişkin kendi politikalarını uygulamaya devam edeceklerini ifade etmiştir.

- Doğuş Oto; Doğuş’un iştiraki olsa bile ayrı yönetim yapısına ve bağımsız bir ücret politikasına sahip olduğunu, uygulamanın istihdam süreçlerini yönetebilmek bakımından öngörülebilirlik sağlayacak pozitif bir etki yaratacağını, nihai olarak ücretlere ilişkin takdir yetkisinin uygulama sonrasında da kendilerinde olacağını belirtmiştir.

Tüm bu hususları değerlendiren Kurul, Doğuş tarafından tavsiye edilecek baz ücretlerin bayiler tarafından referans olarak dikkate alınması riskinin az olduğu, bir başka deyişle bayilerin Doğuş tarafından yayımlanacak tavsiye baz ücret listesinden ayrılma eğiliminde olabileceği değerlendirmesinde bulunmuştur.

Sonuç olarak, Kurul; Doğuş’un “otomotiv satış ve satış sonrası hizmetlerde iş gücü pazarı”nda iştirakleri ve bayileri üzerinde önemli bir güce sahip olmadığı ve dosya konusu işleme muafiyet verilmesi halinde rekabetçi bir endişenin doğmayacağı kanaatine ulaşmış ve söz konusu uygulamanın grup muafiyetinden yararlanabileceğine karar vermiştir. ●


Kaynakça

¹Rekabet Kurulu’nun 07.09.2023 tarihli ve 23-41/796-280 sayılı kararı.



SEKAR İLE ARAÇ KİRALAMA KONUSUNDA HER ŞEY YOLUNDA!

Güçlü ve esnek stok yapımız sayesinde dilediğiniz aracı hızlıca kiralayıp, ihtiyaç duyduğunuz her an uzman kadromuza kesintisiz ulaşabilirsiniz.

 (0212) 362 34 15

 info@sekaroto.com.tr

SEKAR

RS Boyasız Onarım

RS Boyasız Onarım, 2020 yılından bu yana Türkiye genelinde 46 ilde faaliyet gösteren profesyonel 65 bayisi ile hizmet vermektedir. Şirketimiz, en büyük boyasız hasar onarım hizmet ağına sahip kurumsal şirket olarak sektörde öne çıkmaktadır. Amacımız, müşterilerimize en kaliteli ve güvenilir hizmeti sunarak, araçlarının değerini korumak ve onarımlarını hızlı bir şekilde gerçekleştirmektir. RS Boyasız Onarım, geniş hizmet yelpazesi ile araç sahiplerinin ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunar. Bünyesinde sunulan hizmetler arasında **Boyasız Hasar Onarım, Dolu Hasar Onarım, Derin Çizik Onarımı, Tuş Takımı Onarımı ve Mobil Yerde Onarım** gibi birçok kapsamlı hizmet bulunmaktadır.



BOYASIZ HASAR
ONARIMI



DERİN ÇİZİK
ONARIMI



DOLU HASAR
ONARIMI



TUŞ TAKIMI
YENİLEME



MOBİL BOYASIZ
ONARIMI

RS Boyasız Onarım EĞİTİM AKADEMİSİ

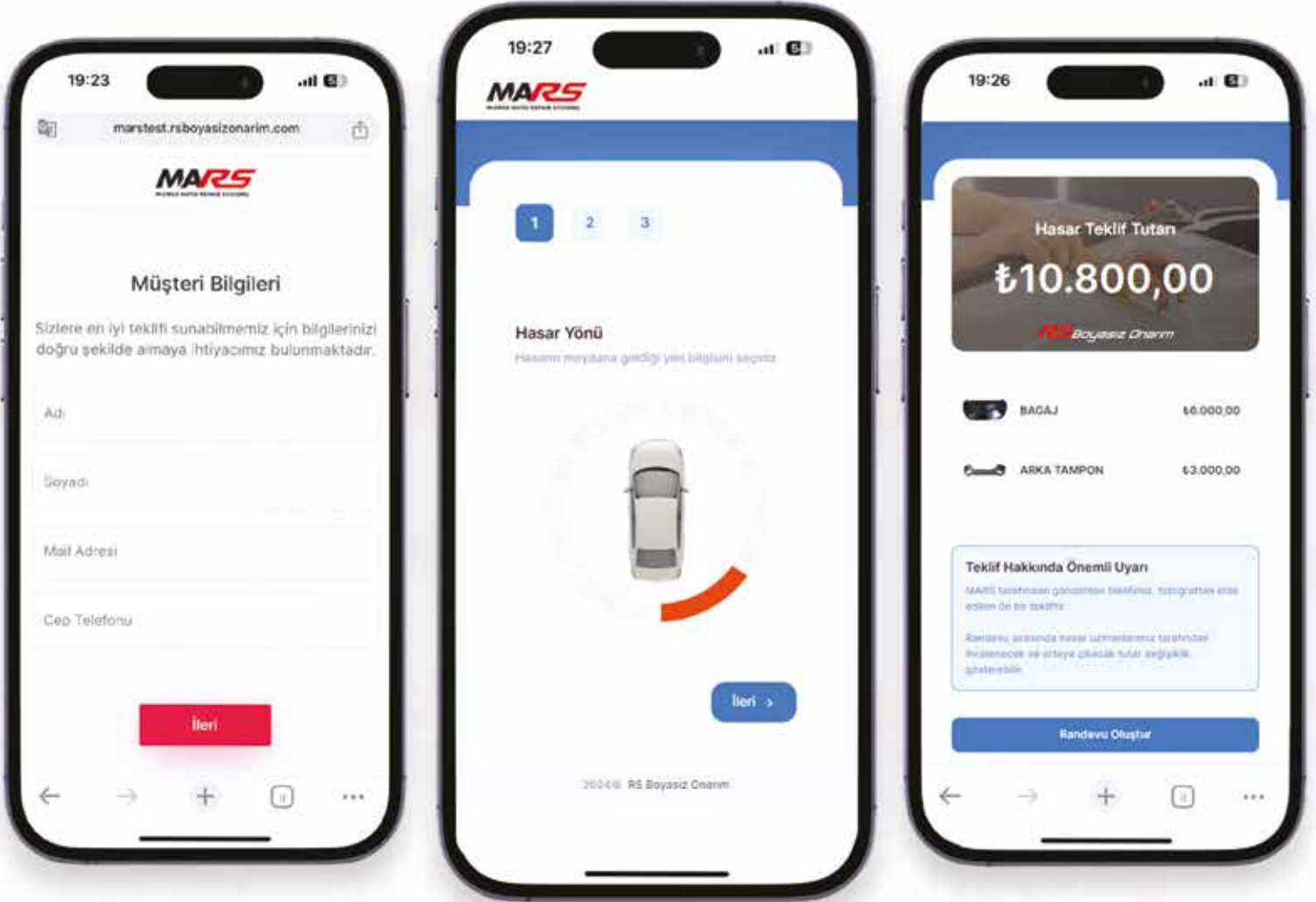
RS Boyasız Onarım, sektör tecrübesi ve deneyimini esnaf ve sektöre yeni girecek olan girişimcilerine sunuyor. Uzun yıllardır Boyasız Onarım sektörüne hizmet vermiş olan markamız biriktirmiş olduğu tecrübesi ve profesyonel ekibiyle sizlere eğitim veriyor. Eğitimler, RS Boyasız Onarım'ın İstanbul-Maltepe'deki Genel Merkezi'nde 2 bin metrekarelik bir alanda yapılıyor.



MARS

MARS Nedir?

"Hasarı görüntüle, tespit et, fiyatla ve randevu oluştur" şeklinde çalışıyor. Müşterilerin mobil talepleri ile yapay zekâ destekli hasar tespiti yapılıyor ve onarım için randevu planlanıyor. Kullanıcılar rsboyasizonarim.com web sitesi, online işlemler menüsünde, araç ve iletişim bilgilerini giriyor.



0850 777 73 77
rsboyasizonarim.com

RS Boyasız Onarım
[@rsboyasizonarim](https://www.instagram.com/rsboyasizonarim)

Arval Mobility Observatory'nin 2024 yılı Mobilite ve Filo Barometresi sonuçları açıklandı

Filolarda Büyüme Beklentisi Türkiye'de Artışa Geçti

Türkiye'de filo sektörünün durumunu ve mobilite trendlerinin gelişimini değerlendirmek üzere TEB Arval'in desteğiyle her yıl gerçekleştirilen Arval Mobility Observatory'nin 2024 yılı araştırma sonuçları açıklandı. 30 ülkede 8 bin 605 katılımcıyla gerçekleştirilen 2024 Filo Barometresi sonuçlarına göre filolarda büyüme beklentisi dünya genelinde stabil kalırken, Türkiye'de artışa geçti.

2024 Filo Barometresi sonuçlarına göre Türkiye'deki firmaların yüzde 94'ü önümüzdeki üç yıl içinde filo büyüme potansiyelinin artacağını veya aynı kalacağını ifade ediyor. Araştırmaya göre filolarda artış beklentisinin dünyada son yıllarda yatay seyrederken, Türkiye'de ise 2024 yılı itibarıyla artışa geçmesi dikkat çekiyor.

TEB Arval Genel Müdürü Kağan YAŞA: "Araştırma verileri sektöre yol gösteriyor"

Türkiye'de kurumlara operasyonel araç kiralama ve filo yönetimi çözümleri sunan TEB Arval'in desteğiyle her yıl Ipsos tarafından gerçekleştirilen "Arval Mobility Observatory'nin 2024 yılı Mobilite ve Filo Barometresi" araştırma sonuçları açıklandı. Araştırmaya ilişkin değerlendirmede bulunan TEB Arval Genel Müdürü Kağan YAŞA, "Her yıl derinlemesine yürüttüğümüz bu araştırmanın sonuçları sektörümüz için güzel bir fotoğraf ortaya koyuyor. Araştırma sektörün önümüzdeki dönemde dinamizmini ve yapısını anlamamıza yardımcı olurken, gelecek projeksiyonlarımızı doğru yapabilmemiz için de önemli veriler sunuyor. Bu kıymetli raporun çıktılarını sektörümüzle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz." dedi.

Filolarda büyüme beklentisi artışta

2024 Filo Barometresi sonuçlarına göre Türkiye'deki firmaların yüzde 94'ü önümüzdeki üç yıl içinde filo büyüme potansiyelinin artacağını veya aynı kalacağını



TEB Arval Genel Müdürü Kağan YAŞA, "Her yıl derinlemesine yürüttüğümüz bu araştırmanın sonuçları sektörümüz için güzel bir fotoğraf ortaya koyuyor. Araştırma sektörün önümüzdeki dönemde dinamizmini ve yapısını anlamamıza yardımcı olurken, gelecek projeksiyonlarımızı doğru yapabilmemiz için de önemli veriler sunuyor. Bu kıymetli raporun çıktılarını sektörümüzle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

AUTOROLA



FİLO VE 2. EL ARAÇ YÖNETİMİNİZ İÇİN AUTOROLA'NIN DİJİTAL EKOSİSTEMİNE KATILIN!

AUTOROLA
MARKETPLACE

AUTOROLA
SOLUTIONS

INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

Online
Araç Açık Artırma
Platformu

Filo Yönetiminde
Operasyonel ve
Yazılım Çözümleri

2. El Araç
Değerleme ve
Pazar Analizi Yazılımı

www.autorolaturkiye.com.tr



ifade ediyor. Araştırmaya göre filolarda artış beklentisinin dünyada son yıllarda yatay seyrederken, Türkiye’de ise 2024 yılı itibarıyla artışa geçmesi dikkat çekiyor. Hem Türkiye’de (yüzde 76) hem de dünya genelinde (yüzde 73) şirket büyümesi ya da şirket araçlarının kullanımını gerektiren şirket büyümesi öngörülüyor, artış beklentisinin ardındaki en önemli nedenler arasında yer alıyor.

Filo finansmanında birincilik operasyonel kiralamada

Filo finansmanı detaylarına da yer verilen araştırmada birincilik geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine operasyonel kiralamada. Rapor sonucuna göre operasyonel kiralamanın toplam finansman içindeki oranı yüzde 34, ikinci sıradaki peşin alımların oranı ise yüzde 29 olarak gerçekleşti. Operasyonel kiralamadaki en büyük artış 100-249 çalışanı olan firmalardan geliyor. Peşin satın alımı tercih eden katılımcılarda ise 1-9 çalışanı olan firmalar (yüzde 34 oranla) öne çıkıyor.

Binek araç filolarında alternatif yakıt kullanım eğiliminde artış

Filo karar vericileri, binek araç filolarının yüzde 24’ünün

önümüzdeki 3 yıl içinde alternatif enerji (PHEV, HEV veya BEV) ile çalışacaklarını tahmin ediyor. Filo yöneticilerinin tahminlerine göre önümüzdeki 3 yıl içinde toplam filonun yüzde 10’unun BEV’lerden oluşması öngörülmektedir.

Yakıt giderlerini azaltmak ilk tercih

Alternatif yakıt kullanımı nedenleri arasında “yakıt giderlerini azaltmak” Türkiye’de yüzde 50, dünyada ise yüzde 32 oranıyla ilk tercih nedeni olarak dikkat çekiyor. Bunu çevresel etkileri azaltmak ve çalışan taleplerini karşılamak gibi nedenler takip ediyor.

Mobilite çözümlerine ilgi sürüyor

Rapor sonucuna göre firmaların mobilite çözümleri arasında en az bir çözümü uygulama oranı yüzde 65. Tercih edilen mobilite çözümleri arasında halihazırda Türkiye’de toplu taşıma yüzde 22, araç/nakit ödeme yüzde 16, mobilite bütçesi tahsisi yüzde 14, kısa/orta dönem kiralama yüzde 14 olarak dağılım gösteriyor.

Dünyada ise yüzde 21 ile toplu taşıma, yüzde 19 ile yolculuk paylaşımı, yüzde 17 ile araç/nakit ödeme çözümünün öne çıktığı görülüyor.

Metodoloji 2023/2024

Bu çalışma bağımsız bir araştırma şirketi olan Ipsos tarafından 21 Ağustos 2023 ile 13 Kasım 2023 tarihleri arasında 30 ülkede 8.605 şirket karar vericisiyle görüşmeler yapılarak gerçekleştirildi. CATI sistemi ile yapılan ankete en az bir şirket aracı olan firmaların karar vericileri katıldı.

Türkiye’deki 300 görüşmecinin dağılımı şu şekildeydi:

- yüzde 33’ü 10’dan az çalışanı olan şirketlerdi
- yüzde 20’si 10 ila 99 çalışanı olan şirketlerdi
- yüzde 27’si 100 ila 249 çalışanı olan şirketlerdi
- yüzde 20’si 250 veya daha fazla çalışanı olan şirketlerdi. ●

Arval Mobility Observatory Hakkında

Arval Mobility Observatory, sektöründeki en güvenilir düşünce kuruluşlarından biri olarak filo ve mobilite ile ilgili detaylı ve doğru bilgiler sağlamayı, böylece kurumların gelişen yeni mobilite paradigmasını daha iyi anlamasına yardımcı olmayı amaçlar. Arval Mobility Observatory her yıl, dünyadaki durum ve değişimlerle ilgili kapsamlı bir analizi içeren bir barometre yayınlar.

DEPOSITIVE İLE DEPOZITOSUZ KİRALAMA DÖNEMİ BAŞLIYOR!

Depositive araç kiralama şirketlerine depozito garantörlüğü hizmeti sunar ve giderlerinizi aynı gün size öder.



Neden Depositive?



Ödeme
garantisi



Satışlarınızda
Artış



Ek Gelir



Kolay bir
prosedür

DEPOSITIVE

Depositive'i müşterilerinize sunmaya başlamak için bizimle iletişime geçin:

info@depositive.com

depositive.com



Homer'de Yeni Dünyaya Yenilikçi Yaklaşım

Türkiye'nin önde gelen servis sağlayıcılarından HOMER kuruluşundan bu yana başarılı bir 20 yılı HOMER Auto Service adıyla kapatarak gelecek 10 yıl hedeflerine teknolojik yenilikler eklediği hizmetleri ile bundan böyle HOMER Smart Auto Services olarak devam edecek.



HOMER, yolculuğunun geleceğe dair stratejilerini gelecek 10 yıl için belirlediği programı ve hedeflerini 29 Haziran Cumartesi günü Kozyatağı Hilton Otel'de gerçekleştirdiği "HOMER Üçüncü 10 Yıl Vizyon Toplantısı" ile tüm hizmet noktaları ile paylaştı.

Türkiye'nin dört bir yanından gelen HOMER Servis Noktaları, Lastik Hizmet Noktaları, Mobil Hizmet Noktalarının davet edildiği toplantıda açılış konuşmasını HOMER'in kurucusu ve Genel Müdürü Haluk YEŞİLBAYRAKTAR yaptı. Konuşmasında şirketin 20 yıllık önemli başarı yolculuğuna vurgu yaparak,

şirketin sürdürülebilir büyüme stratejileri, dijital dönüşüm planları ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımlarına değindi.

Ardından otomotiv sektörünün güvenle takip edilen gazetecisi Sayın Halit BOLKAN'ın satış sonrası hizmetlerin teknoloji ile değişimi konulu konuşması büyük bir ilgi ile dinlendi.

Toplantının en coşku ve heyecanla karşılanan kısmı HOMER Auto Service' in HOMER Smart Auto Services'e dönüşümü, yeni kurumsal kimlik tanıtımı oldu. Yeni logo, şirketin yenilikçi ve dinamik yapısını yansıtacak şekilde tasarlandı ve marka kimliğinde önemli bir değişikliği temsil ediyor. **"Homer Halleder!"** sloganı ile başlatılan yeni kampanya, müşterilere sunulan hizmetlerdeki hız ve güvenilirliği vurguluyor.

Etkinlikte ayrıca HOMER'in yeni uygulaması da tanıtıldı. Bu uygulama, müşterilerin acil yardım taleplerini, araç bakımı ve onarımı için randevu almalarını, hizmet durumlarını takip etmelerini ve çeşitli avantajlardan yararlanmalarını sağlayacak yenilikçi özellikler sunuyor. Yeni yüzün getireceği diğer yenilikler arasında, gelişmiş müşteri hizmetleri, genişletilmiş servis ağı ve daha verimli hizmet süreçleri yer alıyor.

HOMER Smart Auto Services, 20 yıldır olduğu gibi önümüzdeki 10 yılda da sektördeki konumunu güçlendirmeyi ve müşterilerine en iyi hizmeti sunmayı hedefliyor. ●

TEB ARVAL İLE YOLUNUZ AÇIK



Yeni Araç
Kiralama



2. El Araç
Kiralama



Hafif Ticari
Araç Kiralama



Enerji Dönüşümünde
Danışmanlık



**UZUN DÖNEM ARAÇ KİRALAMA'DA
İHTİYACINIZA ÖZEL ÇÖZÜMLER TEB ARVAL' DEN!**

Danışman ekibi, güçlü tecrübesi, yüksek müşteri memnuniyeti, finansal ve operasyonel kolaylıkları ile şirketiniz için uygun araç paketlerini keşfedin...



TEB ARVAL
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

For the many journeys in life

TEB Arval A.Ş. tarafından hazırlanan işbu doküman bilgilendirme amaçlı olup herhangi bir taahhüt olarak kabul edilemez. Ürün ve hizmetlerimizle ilgili tüm sorularınız için doğrudan TEB Arval ile iletişime geçiniz.

TEB Arval Araç Filo Kiralama A.Ş. Gayrettepe Mah. Yener Sok. No:1 Kat:5-6 Beşiktaş 34349 İstanbul Tel: 0212 337 55 00 / www.tebarval.com.tr

Türk Ticaret Kanunu Değişiklikleri



Av. Dr. Nazım Can IŞIKTAÇ

IŞIKTAÇ&ATABAY Hukuk Bürosu,
İstanbul, Türkiye, isiktac@isiktac.av.tr

Türk Ticaret Kanunu'nda yönetim kurullarının işleyişine, bilgi alma ve inceleme hakkına ve en az sermaye tutarına ilişkin değişiklikler 29 Mayıs 2024 Tarihli 32560 Sayılı Resmî Gazete'de yayınlanarak aynı tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu çalışmamızda söz konusu değişiklikler başlıklar altında incelenecektir.

1. Yönetim Kurulu

1.1. Yönetim Kurulu Başkan ve Başkan Vekili Seçimi

Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK")

"Yönetim kurulu **her yıl** üyeleri arasından bir başkan ve bulunmadığı zamanlarda ona vekâlet etmek üzere, en az bir başkan vekili seçer. Esas sözleşmede, başkanın ve başkan vekilinin veya bunlardan birinin, genel kurul tarafından seçilmesi öngörülebilir."

olan 366/1 maddesi;

"(1) Yönetim kurulu, üyeleri arasından bir başkan ve bulunmadığı zamanlarda ona vekâlet etmek üzere, en az bir başkan vekili seçer. Esas sözleşmede, başkanın ve başkan vekilinin veya bunlardan birinin, genel kurul tarafından seçilmesi öngörülebilir."

olacak şekilde değiştirilmiştir.

Eski metinde yönetim kurulu üyelerinin "her yıl" bir başkan ve başkan vekili seçileceği öngörülmüştü. Yeni düzenlemeye göre başkanın ve başkan vekilinin yönetim kurulunun görev süresi müddetince seçilmesinin önü açılmış oldu.



1.2. Yönetim Kurulunun Devredilemez Yetkileri

TTK'nın 375/1 maddesinin

"**Müdürlerin** ve aynı işleve sahip **kişiler ile imza yetkisi-nihaiz bulunanların** atanmaları ve görevden alınmaları."

olan d bendi:

"**Şube müdürleri hariç** olmak üzere müdürlerin ve aynı işleve sahip **kişilerin** atanmaları ve görevden alınmaları."

olacak şekilde değiştirilmiştir.

Eski metinde şube müdürlerinin görevden alınması yönetim kurulunun devredilemez görevi olarak

düzenlenmişti. Eski metin, şube ağı yaygın olan bankalar, perakende zincirleri gibi işletmelerde yönetsel sorunlara sebep oluyordu. Yapılan değişiklikler ile şube müdürü ve aynı işleve sahip personelin işten çıkarılması süreci şirket içi ilgili departmanlara devredilebilecektir.

2. Bilgi Alma ve İnceleme Hakkı

TTK'nın Bilgi Alma ve İnceleme Hakkı başlıklı 392.maddesinin

"Her yönetim kurulu üyesi başkandan, yönetim kurulunu toplantıya çağırmasını yazılı olarak isteyebilir."

şeklindeki 7.fıkrasına

"İstemin uygun görülmesi hâlinde çağrı, yönetim kurulu başkanınca yapılır. Ancak yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunun yazılı istemi üzerine, yönetim kurulu başkanı yönetim kurulunu istemin kendisine ulaştığı tarihten itibaren en geç otuz gün içinde yapılacak şekilde toplantıya çağırarak zorundadır. Bu süre içinde yönetim kurulu toplantıya çağırılmadığı veya yönetim kurulu başkanını ya da başkan vekiline ulaşılamadığı hâllerde, çağrı doğrudan istem sahiplerince yapılabilir. Çağrı üzerine yapılacak toplantılarda toplantı ve karar nisapları hakkında 390ıncı maddenin birinci fıkrası uygulanır. Esas sözleşmede yönetim kurulunun toplantıya çağırılmasına ilişkin farklı bir usul belirlenebilir."

ifadesi eklenmiştir. Bu değişiklik ile uygulamada karşılaşılan bir yasal boşluk doldurulmak istenmiştir.

Eski metinde yönetim kurulu üyesince toplantıya çağrı istenebileceği düzenlenmişti ancak bu çağrının askıda ve takipsiz bırakılması halinde ne olacağına ilişkin herhangi açık bir düzenleme bulunmamaktaydı. Yeni düzenleme ile kademeli olarak bu boşluk doldurulmuştur. Aslında ideal olan, bu gibi boşlukların yasa koyucu tarafından değil mahkeme kararları ile uygulamanın ihtiyaçlarına göre doldurulmasıdır. Yine de, yapılan düzenlemenin yerinde bir düzenleme olduğu ve yönetim kurulu üyelerinin bilgi alma ve inceleme hakkı bakımından olumlu etki yaratacağı kanaatindeyiz.

3. En Az Sermaye Tutarı

1 Ocak 2024 tarihinden itibaren etkili olmak üzere yeni kurulacak olan Anonim Şirketler açısından en az sermaye tutarı 50.000 TL'den 250.000 TL'ye, Limited Şirketler açısından ise



smile, good travel...

selimgül

Car Rental & Transfer

www.selimgul.com

sgt filo
flexibility

www.sgtfilo.com.tr

visithty
Connecting People & Places

www.visithataytransfer.com

#sgthepyanınızda



10.000 TL'den 50.000 TL'ye çıkarılmıştı. Kayıtlı sermaye sistemini kabul eden halka açık olmayan şirketler açısından ise başlangıç sermayesi 500.000 TL'ye çıkarılmıştı.

TTK'ye eklenen Geçici 15.madde;

“(1) Sermayeleri en az sermaye tutarının altında olan anonim ve limited şirketler, sermayelerini 31/12/2026 tarihine kadar 332nci ve 580 inci maddelerde öngörülen tutarlara yükseltirler, aksi halde infisah etmiş sayılırlar. Çıkarılmış sermayesi en az iki yüz elli bin Türk lirası olan kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş bulunan halka açık olmayan anonim şirketler ise başlangıç sermayeleri ile çıkarılmış sermayelerini anılan tarihe kadar beş yüz bin Türk lirasına yükseltmedikleri takdirde, bu sistemden çıkmış sayılırlar.

(2) Sermayenin 332nci ve 580 inci maddelerde öngörülen tutarlara yükseltilmesi için yapılacak genel kurul toplantılarında toplantı nisabı aranmaz, kararlar toplantıda mevcut oyların çoğunluğu ile alınır ve bu kararlar aleyhine imtiyaz kullanılmaz.

(3) Ticaret Bakanlığı, birinci fıkrada yazılı süreyi birer yıl olarak en çok iki defa uzatabilir.”

şeklindedir.

Bu maddenin fevkalade önemli iki sonucu bulunmaktadır. Birincisi, en az sermaye tutarını 31 Aralık 2026 tarihine kadar sağlamayan şirketlerin infisah etmiş sayılacağı hususudur. Geçici 15. Maddenin 3. Fıkrası bu sürenin Ticaret Bakanlığı'nca iki defa birer yıllık süreler halinde uzatılabileceğini düzenlemiştir. Daha önceki tecrübeler bu sürelerin uzatılacağına işaret etse de söz konusu süre uzatımının yapılıp yapılmayacağı belirsizdir. Bu nedenle en az sermaye tutarını sağlamayan şirketler açısından yıl içinde sermaye artırımı yapılması önem arz etmektedir.

Çok önemli sonuçları olacak ikinci konu ise sermayenin belirtilen en az sermaye tutarlarına artırılması için yapılacak genel kurul toplantılarında toplantı nisabı aranmayacak olmasıdır. Normalde sermaye artırımı için aranan genel kurul toplantı nisabı payların yüzde 50'sinin bir fazlasıdır. Yeni düzenleme ile en az sermaye tutarını sağlamak için yapılacak sermaye artırımında hiçbir nisap aranmayacağı düzenlenmiştir, yani teorik olarak tek bir payı temsil eden kişi tek başına sermaye artırımı kararı alabilecektir.

Bu sermaye artırımında genel kurul toplantı çağrısının usulüne uygun yapılması şartı mevcudiyetini korumaktadır. Ayrıca tek bir pay sahibi dahi sermaye artırımı kararı almış olsa da diğer paydaşların artırma iştirak etme hakları saklıdır. Bunlarla birlikte (tek pay sahipli şirketler hariç) tüm sermaye artırımları ticaret sicil komiseri gözetiminde yapılmaktadır. Tüm bunlar aslında hissedarlar açısından bir güvenlik ağı oluşturmaktadır. Yine de kanaatimizce kararın içeriği bakımından uygulamada ihtilaf yaratabilecek birçok husus bulunmaktadır.

Geçici 15. Maddenin 2. fıkrasının kapsamı da ayrı bir tartışma konusu olabilecektir. Kanaatimizce maddenin en az sermaye tutarının sağlanması maksadı dışında hiçbir amaç ile kullanılamaması gerekmektedir. Yani, (i) bundan istifade edecek şirketin mutlaka sermayesinin en az sermaye tutarı altında olması, (ii) sermaye artırımı kararında en az sermaye tutarına eşit olacak sermaye tutarına artırmaya karar vermesi ve (iii) diğer hissedarların sermaye artırımına iştirak etmeleri hususunda herhangi bir engel veya farklılaşma yaratmaması gerekmektedir. Kanaatimizce, bu üç hali sağlamayan genel kurullar açısından söz konusu 2.fıkranın asla uygulanmaması gerekir.●

AVIS®

YAPI KREDİ WORLD'E ÖZEL AYRICALIKLAR.

**%40'A
VARAN İNDİRİM
PEŞİN FİYATINA
6 TAKSİT**

444 28 47 | AVIS.COM.TR

 Koç

 YapıKredi
WORLD

Optimum Zirvede!

Türkiye'nin **ilk 500 Bilişim** Şirketi sıralamasında Optimum, her geçen yıl artan başarılarıyla "2022 yılı Türkiye Merkezli Üretici Hizmet Danışmanlık" kategorisinde **1. sıraya yükseldi.**
İlk 500 Bilişim Şirketi Arasında 54. Şirket Olarak Yerini Aldı.



Bu başarıyı sizinle paylaşmaktan gurur duyuyoruz.