

Otomotiv sektöründe gündem

2020 Ocak



EY

Building a better
working world



Önsöz



Serdar Altay
EY Türkiye
Vergi Hizmetleri Şirket Ortağı,
Otomotiv Sektör Lideri

Değerli Otomotiv Sektörü İlgilileri,

Ülkemizde otomotiv sektörü, ekonomiye katkı oranı ve üretim içindeki payı değerlendirildiğinde, imalat sanayi içinde önde gelen sektörler arasında yer almaktadır. Ancak geçtiğimiz yılda küresel pazarların duraksaması, AB pazarlarında meydana gelen yavaşlama, Brexit sebebiyle oluşan belirsizlikler, çevre dostu hibrit ve elektrikli araçların daha çok tercih edilmesi sonucu oluşan talep değişimi ve emisyon sınırlamaları gibi nedenler otomotiv sektöründeki satışların düşmesinde öncü rol oynamıştır.

2019 yılı otomobil satışları geçtiğimiz yıla kıyasla %20,37 oranında düşüş göstermekte olup yaklaşık 387.256 adet olarak gerçekleşmiştir. Ancak, hafif ticari araç pazarında daha ciddi bir daralma görülmekte olup 2019 yılında hafif ticari araç pazarı önceki yıla göre %31,8 oranında azalarak 91.804 satış gerçekleşmiştir.

Otomobil ve hafif ticari araç satışında düşmeler yaşanırken elektrikli ve hibrit araçların satışı da her geçen gün artmaktadır. 2019 yılında toplam 222 adet elektrikli araç satılmış olup 2019 Aralık sonunda ise toplam 11.974 adet hibrit araç satışı gerçekleşmiştir.

Otomotiv sektörü ile ilgilenen tüm okuyucularımız için faydalı olacağını düşündüğümüz bu sayımıza göstermiş olduğunuz ilgi ve alaka için EY Türkiye Otomotiv Sektörü sorumluları olarak teşekkür ederiz.

Serdar Altay
EY Türkiye Otomotiv Sektör Lideri

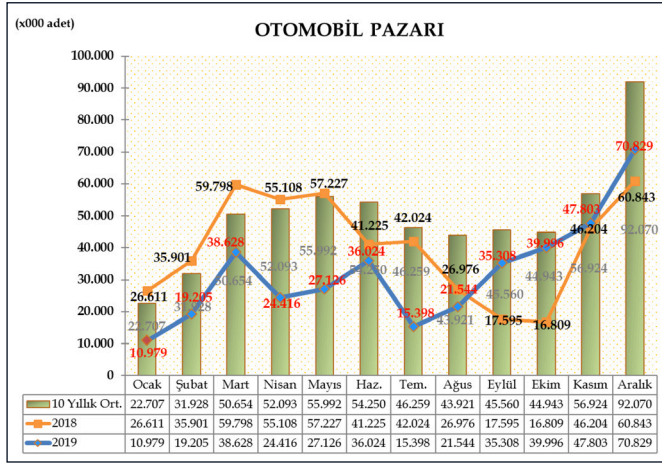
1. Rakamlarla Türkiye otomotiv sektörü



► 2018-2019 yıl itibarıyla Otomobil ve Hafif Ticari Araç satış miktarları

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin yapmış olduğu pazar değerlendirmesine göre, Türkiye Otomotiv pazarında, 2019 yılı otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarının bir önceki yıla göre %22,85 azalarak 479.060 adet olarak gerçekleştiği görülmekte olup bu sayının 2018 yılında toplam 620.937 adet otomobil ve hafif ticari araç satışı olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Otomobil satışları, 2019 yılında geçen yıla göre %20,37 oranında azalarak 387.256 adet olurken bu sayı 2018 yılında 486.321 adet satış olarak gerçekleşmiştir.

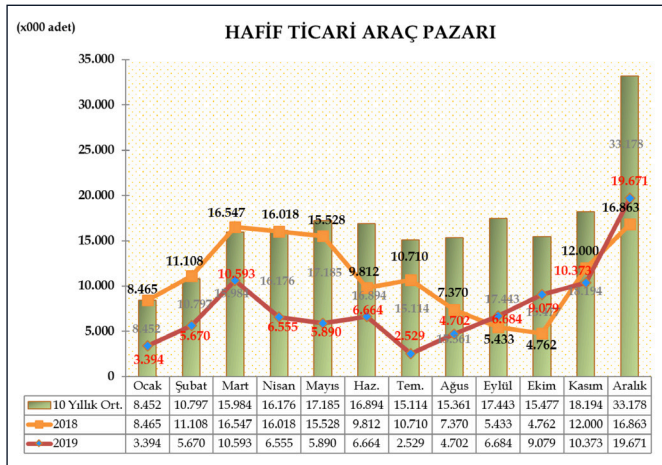


Kaynak: ODD

Hafif ticari araç pazarının geçen yıla göre %31,8 azalarak 91.804 adet satış gerçekleşirken, bu sayı 2018 yılında 134.616 adet araç satışı olarak gerçekleşmiştir.

► 2018-2019 Aralık ayı itibarıyla Hafif Ticari Araç satış miktarları

Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2019 yılı Aralık ayında geçen yılın aynı dönemine göre %16,65 oranında artarak 19.671 adede yükseldiği görülmekte olup geçen sene aynı dönemde 16.863 adet satış gerçekleşmiştir.



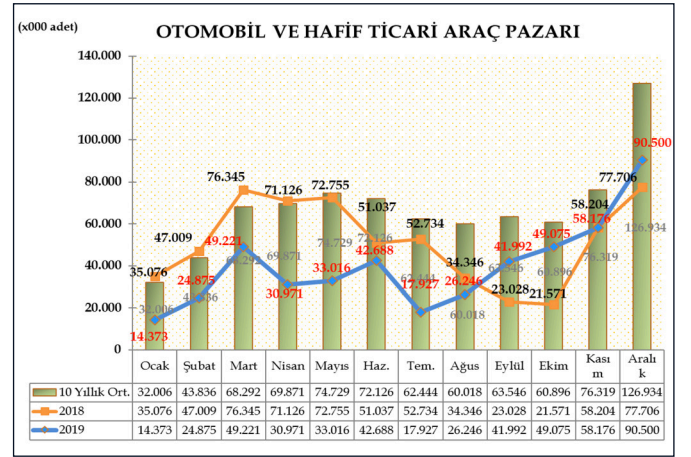
Kaynak: ODD

Hafif ticari araç pazarının geçen yıla göre %31,8 azalarak 91.804 adet satış gerçekleşirken, bu sayı 2018 yılında 134.616 adet araç satışı olarak gerçekleşmiştir.

► 2018-2019 Aralık ayı itibarıyla Otomobil ve Hafif Ticari Araç satış miktarları

2019 yılı Aralık ayı Otomobil ve Hafif Ticari Araç pazarı 90.500 adet gerçekleştirmiştir. 2018 yılı Aralık ayında ise 77.706 adet olan otomobil ve hafif ticari araç pazarının %16,46 oranında arttığı görülmüştür.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre yapılan analizlerde %28,7 azalış gösterdiği sonucuna ulaşılmaktadır.



Kaynak: ODD

► 2018-2019 Aralık Ayı itibarıyla Otomobil Pazarı

2019 yılı Aralık sonu otomobil pazarı, motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %94,32 oran ve 365.278 adet ile, yine 1600cc altındaki otomobiller 365.278 adet ile sahip olduğu görülmektedir. Ardından %2,24 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,29 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer almıştır. 2018 yılı aralık ayı sonuna göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %21,9, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %34,4 azalış olurken, 2000cc üstü otomobillerde ise %18,6 azalış görüldü. 2019 yılı toplam, 85kW altı 53 adet ve 121kW üstü 129 adet olmak üzere toplam 222 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleştiği görülmektedir.

Aşağıdaki tablodan görüleceği üzere, 2019 yılı Aralık ayı sonunda, 1600cc altı 101 adet, 1601cc - <=1800cc (<=50KW) aralığında 10 adet, 1601cc<=1800cc (>50 kW) aralığında 10.212 adet, 1801cc-2000cc aralığında 1.194 adet, 2001cc - <=2500cc (<=100KW) aralığında 281 adet, 2001cc-2500cc (>100KW) aralığında 165 adet ve 2500cc üstü 11 adet hibrit otomobil satışı gerçekleştiği görülmektedir. 2019 Aralık sonunda toplam 11.974 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşmiştir.

Motor hacmi	Motor cinsi	2018' Aralık sonu		2019' Aralık sonu		Değişim	ÖTV %	KDV %
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600cc	B/D	467.693	%96,17	365.278	%94,32	-%21,9	45, 50, 60	18
1601cc - ≤ 2000cc	B/D	13.202	%2,71	8.665	%2,24	-%34,4	100, 110	
≥ 2001 cc	B/D	1.372	%0,28	1.117	%0,29	-%18,6	160	
≤ 85kW	Elektrik	80	%0,02	53	%0,01	-%33,8	3	
86kW - ≤ 120kW	Elektrik	0	%0,00	0	%0,00		7	
≥ 121kW	Elektrik	75	%0,02	169	%0,04	%125,3	15	
<=1600cc	Hibrit	550	%0,11	101	%0,03	-%81,6	45,50,60	
1601cc - <=1800cc (<=50KW)	Hibrit	0	%0,00	10	%0,00		110	
1601cc - <=1800cc (>50KW)	Hibrit	3.011	%0,62	10.212	%2,64	%239,2	45,50,60	
1801cc - <=2000cc	Hibrit	59	%0,01	1.194	%0,31	%1923,7	110	
2001cc - <=2500cc (<=100KW)	Hibrit	1	%0,00	281	%0,07		160	
2001cc - <=2500cc (>100KW)	Hibrit	265	%0,05	165	%0,04	-%37,7	110	
> 2500cc	Hibrit	13	%0,00	11	%0,00	-%15,4	160	
Toplam		486.321	%100,00	387.256	%100,00	-%20,4	Vergi oranları	

Kaynak: ODD

II. Yeni vergi düzenlemelerinin otomotiv sektörüne olası etkileri



Yeni vergi düzenlemelerinin otomotiv sektörüne olası etkileri

7 Aralık 2019 tarihinde yayımlanan 7194 sayılı Dijital Hizmet Vergisi ile Bazı Kanunlarda ve 375 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunla birlikte otomotiv sektörünü yakından ilgilendiren bazı değişiklikler yapılmıştır. Bu vergi düzenlemesindeki gerekçe ise; araç sahipliği ve kiralamasında suistimal ve özel kullanımın kurumsal vergilemede önüne geçebilmek olarak belirtilmiştir. Ancak söz konusu değişikliklerden başta şirket aracı filosu bulundurmamak durumunda olan işletmeler olmak üzere; binek otomobil üreticileri ve distribütörleri, araç kiralama şirketleri, otomotiv yetkili satıcıları, otomotiv servisleri, sigorta şirketleri, yol yardım şirketleri, yedek parça tedarikçileri bankalar ve finansman kuruluşları gibi sektörün tüm paydaşlarının önemli ölçüde etkilenmesi beklenmektedir.

Yeni kanun düzenlemesi ile doğrudan iktisap edilen veya kiralanın binek otomobillere ilişkin giderlerin vergi matrahından indirilmesine bazı sınırlamalar getirilmektedir. Yeni düzenlemeye göre 01.01.2020 tarihinden itibaren özetle aşağıdaki şekilde uygulama yapılması gerekmektedir.

Binek Araç Kira Bedeli Sınırlaması

İşletmede kullanım amacı ile kiralanın binek otomobillerin, kira bedellerinin aylık 5.500 TL'sini aşın kısmı 2020 yılından itibaren vergi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınamayacaktır. Bu nedenle aylık kiralama bedeli bu tutardan daha fazla olan araçlara talebin azalması beklenmektedir.

Binek Araç Genel Gider Sınırlaması

İşletmede kullanım amacı ile iktisap edilen veya kiralama yoluyla edinilen binek otomobillere ilişkin giderlerin 2020 yılından itibaren sadece %70'i vergi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınabilecek, aşın kısım vergi matrahından indirilemeyecektir. Bu sınırlamaya tabi giderler amortisman, kira ve satın almaya ilişkin ÖTV ve KDV hariçindeki tüm gider kalemleri için (bakım onarım, yakıt, sigorta giderleri gibi) geçerlidir.

Binek Araç Amortisman Gideri Sınırlaması

İşletmede kullanım amacıyla satın alınan binek otomobillerinin ÖTV ve KDV hariç iktisap bedelinin 135.000 TL'yi aşın bölümü üzerinden hesaplanan amortismanlar gider olarak dikkate alınamayacaktır. (Söz konusu tutar 2019 yılında iktisap edilen araçlar için 1.1.2020 tarihinden itibaren ayrılan amortismanlar için geçerlidir. Bu tutar 2020 yılında iktisap edilen araçlar için yeniden değerlendirme oranında artırılarak 160.000 TL olarak belirlenmiştir)

Doğrudan Gider Yazılabilecek ÖTV ve KDV Tutarı Sınırlaması

İşletmede kullanım amacıyla iktisap edilen binek otomobillerinin maliyet bedeline eklenmeyen ve doğrudan gider olarak dikkate alınabilen ÖTV ve KDV'lerin 115.000 TL'yi aşın kısmı gider olarak dikkate alınamayacaktır. (Bu tutar 2020 yılı için 140.000 TL olarak belirlenmiştir.)

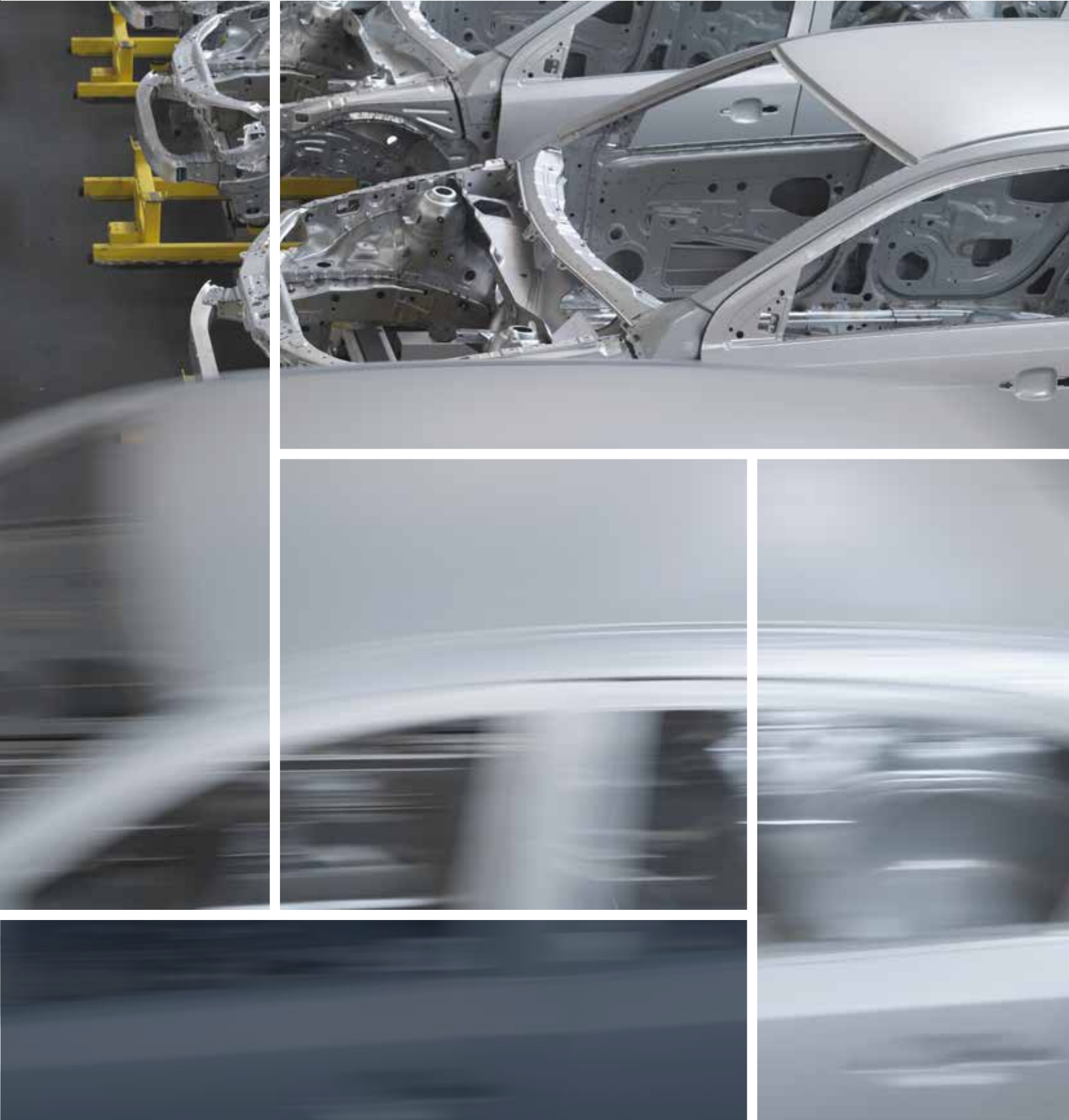
Öte yandan, iktisap edilen binek otomobile ait ÖTV ve KDV'nin maliyet bedeline eklenmesi ve amortisman yolu ile giderleştirilmesi yönteminin tercih edilmesi veya ikinci el olarak satın alınması halinde toplam bedelin 250.000 TL'yi aşın bölümü üzerinden ayrılan amortismanlar, vergi matrahından indirilemeyecektir. (Söz konusu tutar 2019 yılında iktisap edilen araçlar için 1.1.2020 tarihinden itibaren ayrılan amortismanlar için geçerlidir. Bu tutar 2020 yılında iktisap edilen araçlar için yeniden değerlendirme oranında artırılarak 300.000 TL olarak belirlenmiştir)

Söz konusu gider sınırlaması uygulamasını bir örnek üzerinden anlatmak gerekirse, satış fiyatının 129.500,00 TL ve motor silindir hacminin 1600 cc'nin altında olduğu varsayılan bir binek oto için KDV ve ÖTV toplamı 114.996,00 TL olacak olup bu tutar 115.000,00 TL'nin altında kaldığından tamamı gider olarak dikkate alınabilecektir. Ancak 129.500,00 TL'yi aşın satış fiyatlarında, 115.000,00 TL'lik sınır aşılacağından aşın kısım vergi matrahına ilave edilecektir.

Açıklama	Tutar (TL)
Satış Fiyatı	129.500,00
ÖTV (%60)	77.700,00
KDV (%18)	37.296,00
Toplam Tutar	244.496,00
Toplam ÖTV+KDV	114.996,00

Sonuç olarak yukarıda detayına yer verilen mevzuat değişikliğinin A (mini), B (entry) ve C (compact) segmentlerindeki araçlardan özellikle Türkiye'de üretilen markalara olan talebi artırması beklenirken; D (medium) segmentlerindeki araçlara olan talebi olumsuz etkileyebileceği beklenmektedir. E (luxury) ve F (upper luxury) segmentindeki araçların yüksek gelirli kesim tarafından tercih edilmesi nedeniyle bu uygulamadan çok etkilenmeyeceği tahmin edilmektedir.

III. Teknoloji odaklı sanayi hamlesi programı teşvikleri



Teknoloji odaklı sanayi hamlesi programı teşvikleri

7 Ağustos 2019 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanan 1402 ve 1403 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararları ile mevcut teşvik sistemimize “**Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı**” eklenmiş olup, söz konusu program Türkiye’de katma değerli üretimin artırılması amacı doğrultusunda, Bakanlık ve bağlı/ilgili kuruluşları tarafından sağlanan destek ve teşviklerin tek pencereden yönetilerek orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlere yoğunlaştırılmasına yönelik özel bir programdır.

Çağrı usulü ile gerçekleştirilecek olan program başvurusunda Bakanlık aşağıda yer verilmiş olan sektörler için öncelikli ürün listeleri açıklayacak olup bu ürünlere yönelik yatırımlar için başvurular değerlendirilecektir.

Bu kapsamda belirlenmiş olan sektörler;

- ▶ Kimya
- ▶ Eczacılık
- ▶ Bilgisayar, Elektronik ve Optik
- ▶ Makine
- ▶ Elektrikli Teçhizat
- ▶ Ulaşım Araçları

2019 yılı sonu itibarıyla öncelikli ürün listesi yalnızca “Makine Sektörü” için açıklanmış ve bu sektör kapsamında çağrı ve başvuru süreci gerçekleştirilmektedir. Otomotiv sektörünün de içerisinde yer aldığı “Ulaşım Araçları” sektörüne yönelik program çağrısının da 2020 yılı içerisinde yapılması beklenmektedir.

Müracaat ve değerlendirme aşamaları aşağıda yer verilen şekilde gerçekleşecektir;

1 Ön müracaat ve değerlendirme

- ▶ **Ürün, öncelikli ürün listesinde mi?**
(Bakanlığın yayınladığı Öncelikli Ürün Listesi Tebliği’nden HS6 Kodlarına Göre Ürünler listesinden bakılmalıdır.)
- ▶ **Proje büyüklüğü asgari proje tutarını karşılıyor mu?**
- ▶ **Yatırımcı firma ve proje çağrı duyurusunda belirtilen diğer temel kriterleri sağlıyor mu?**

2 Detaylı müracaat ve değerlendirme süreci

- ▶ **Kapsamlı Proje Başvurusunun alınması**
(Başvuru dokümanları, ana faaliyet planı, detaylı Ar-Ge formları, detaylı KOBİ destek formları, proje paydaşı uzlaşma protokolü veya niyet beyanı, proje fizibilitesi raporu ve bağımsız danışmanlık raporundan oluşmaktadır.)
- ▶ İlk aşamadaki şartların sağlanmasının ardından proje başvurusu sırasıyla;
 - ▶ TÜBİTAK Ar-Ge değerlendirilmesi,
 - ▶ TÜBİTAK teknik üretilebilirlik değerlendirilmesi, KOSGEB Uygunluk değerlendirilmesi,
 - ▶ Proje Komisyonu değerlendirilmesinden geçer.

3 Komite değerlendirme ve izleme süreci

- ▶ Proje 100 puan üzerinden değerlendirilecek ve 70 puan üzerindeki programlar arasında program bütçesi, pazar doygunluğu ve katma değer katkısına göre önceliklendirilecektir.

Başvurusu yapılan yatırım projeleri için Ar-Ge ihtiyacı bulunması durumunda Ar-Ge sürecine ilişkin bilgilerin de başvuru kapsamında sunulması gerekmekte olup, projenin Ar-Ge ve yatırım süreçleri bir bütün olarak değerlendirilerek karara bağlanacaktır. Program kapsamındaki yatırım projelerinin toplam proje büyüklüğü (proje kapsamında öngörülen Ar-Ge ve yatırım harcamalarının toplam tutarı) 10 Milyon TL’den daha az gerçekleşmeyecek olup öngörülen yatırım faaliyetlerinin KOSGEB tarafından desteklenmeyecek olan kısmı için 2012/3305 sayılı Karar hükümleri çerçevesinde Stratejik Yatırımların Teşviki uygulaması kapsamında veya 50 Milyon TL ve üzerinde yatırım tutarına sahip projeler için 2016/9495

sayılı Karar hükümleri çerçevesinde Proje Bazlı Teşvik Sistemi kapsamında teşvik belgesi düzenlenmesi için talepte bulunulabilecektir.

Program kapsamında sağlanacak destek unsurları aşağıdaki şekilde özetlenebilecek olup söz konusu destek unsurlarından; TÜBİTAK Ar-Ge destekleri kapsamında KOBİ’ler için aşağıda yer alan harcamaların %75’i, diğer kurumlar için %60’ı nakit destek olarak; KOSGEB-KOBİ desteklerince desteklenmesi uygun bulunan projelerde ise desteklemeye esas tutarın %25’i erken ödeme olarak yapılmak üzere 5 Milyon TL’yi aşmayacak şekilde aşağıda yer alan destek unsurları için %30 geri ödemesiz, %70 geri ödemeli nakit destek sağlanacaktır.

Tübitak Ar-Ge destekleri

- ▶ Personel giderleri
- ▶ Proje personeline ait seyahat giderleri
- ▶ Alet, teçhizat, yazılım ve yayın giderleri
- ▶ Malzeme ve sarf giderleri
- ▶ Yurtiçi ve yurtdışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri
- ▶ Üniversiteler ve diğer Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet alım giderleri
- ▶ Destek personeli, elektrik, gaz, su, bakım-onarım, haberleşme gibi genel proje giderleri
- ▶ Program kapsamında Ar-Ge harcamalarının KOBİ'ler için yüzde 75'i, diğer firmalar için yüzde 60'ı karşılanabilecektir

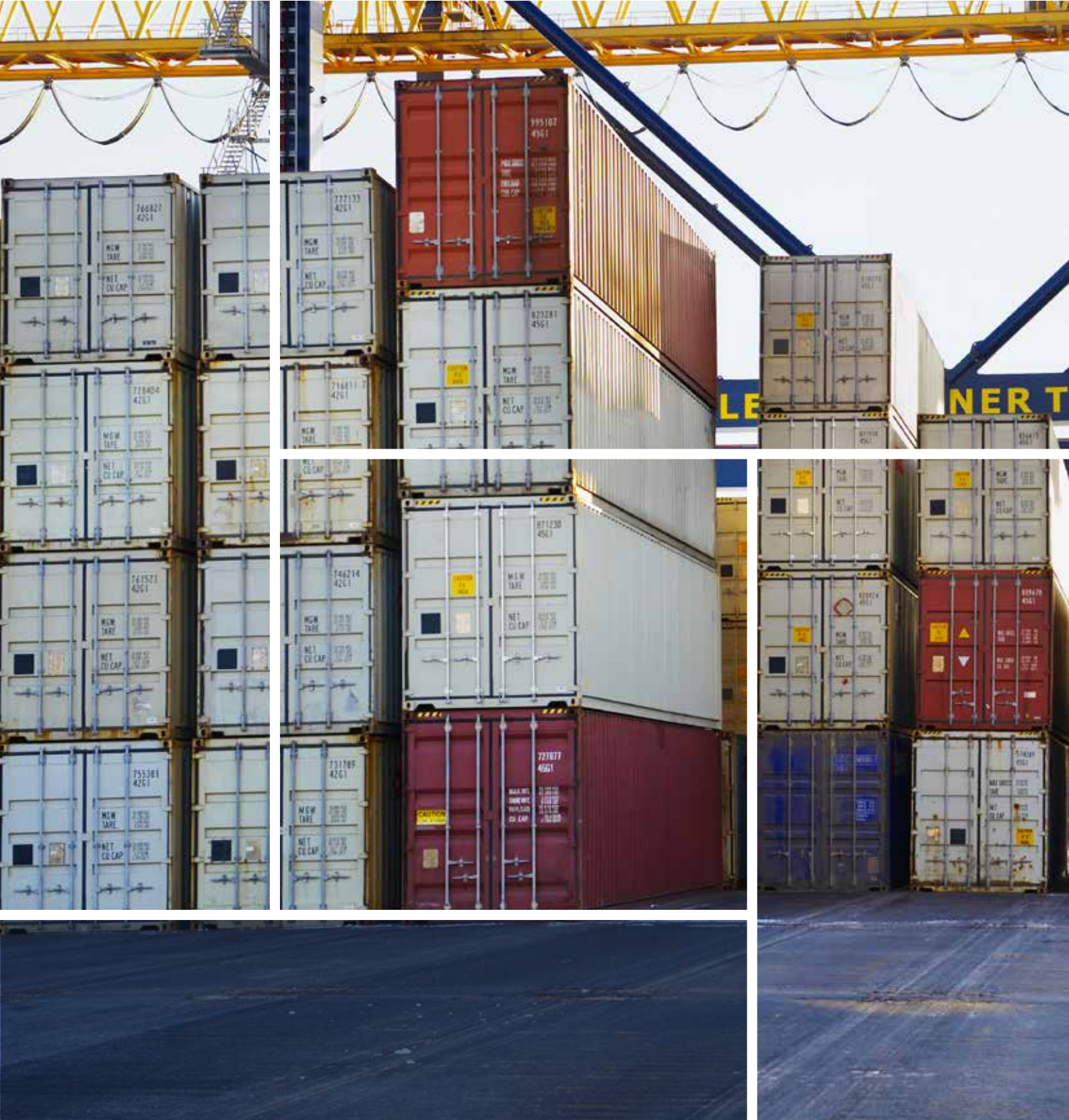
KOSGEB-KOBİ destekleri

- ▶ Makine-Teçhizat desteği
- ▶ Yazılım gideri desteği
- ▶ Personel gideri desteği
- ▶ Bilgi transferi desteği
- ▶ Hizmet alım desteği
- ▶ Test, analiz, kalibrasyon ve referans numune desteği

Yatırım Teşvik Destek Unsurları

Stratejik yatırım	Proje bazlı yatırım
KDV istisnası (+)	KDV istisnası (+)
Gümrük Vergisi Muafiyeti (+)	Gümrük Vergisi Muafiyeti (+)
Vergi İndirimi (+) Yatırıma Katkı Oranı %50, Vergi İndirim Oranı %90	Vergi İndirimi (+) Yatırıma Katkı Oranı %200, Vergi İndirim Oranı %100
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği (+) 6. Bölgede: 10 Yıl Diğer Bölgelerde: 7 yıl	Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği (+) 10 Yıl
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği (+) Yüksek Teknoloji Yatırımları: 7 Yıl Orta Yüksek Teknoloji Yatırımları: 5 Yıl	Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği (-)
Gelir Vergisi Stopajı Desteği (+) 10 Yıl süre ile Yüksek Teknoloji Yatırımları: 500 kişi Orta Yüksek Teknoloji Yatırımları: 300 kişi	Gelir Vergisi Stopajı Desteği (+) 10 Yıl
Faiz veya Kar Payı Desteği (+) TL Kredi Yüksek Teknoloji Yatırımları: 10 Puan Orta-Yüksek Teknoloji: Yatırımları: 8 Puan Döviz Kredi: 2 Puan Maks. Destek Tutarı: Yatırımın %20'si-50 Milyon TL üst limit	Faiz veya Kar Payı Desteği (+) 10 Yıla kadar bir üst limit bulunmaksızın
Yatırım Yeri Tahsisi (+)	Yatırım Yeri Tahsisi (+)
KDV İadesi (+)	KDV İadesi (+)
Enerji Desteği (-)	Enerji Desteği (+) 10 Yıl boyunca enerji giderlerinin %50'si oranında
Nitelikli Personel Desteği (-)	Nitelikli Personel Desteği (+) Asgari ücretin aylık brüt tutarının 20 katına kadar, maks. 5 yıl süre ile
Sermaye Desteği (-)	Sermaye Desteği (+)
Kamu Alım Garantisi (-)	Kamu Alım Garantisi (+)

IV. Geleneksel gümrükleme modelinin otomotiv sektörü üzerinde olumsuz etkileri gözlemlenmektedir



Geleneksel gümrükleme modelinin otomotiv sektörü üzerinde olumsuz etkileri gözlemlenmektedir

Dünya Bankası tarafından düzenli olarak her yıl hazırlanan "İş Yapma Kolaylığı Endeksi", 2020 yılı için yayınlandı. Bu çalışma; işe başlama, inşaat izinleri ile uğraşma, elektrik alınması, mülk kaydı, kredi alınması, yatırımcıların korunması, vergilerin ödenmesi, sınır dışı ticaret sözleşmelerinin uygulanması ile birlikte iflas durumunun çözülmesi konularını içermekte ve 190 ülke bu kriterlere göre sıralanmaktadır. Bu noktada söz konusu verilere bir anket ile ulaşıldığını belirtmekte yarar var. Bu verilerin, kesin bir doğruluk içermemesine rağmen, genel gidişat hakkında fikir vermesi açısından önemli olduğunu belirtmek gerekir.

Türkiye İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 33. sıraya yükseldi ama...

2020 yılı için yayınlanan İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde genel olarak iyi bir performans göstererek 33. sıraya yükseldik. 70'li sıralardan 30'lu sıralara ilerliyor olmak ülkemiz açısından oldukça önemli. Ancak dış ticaret skorumuz 90,27'den 91,6'ya yükselmiş olmasına rağmen, Kosova ve Montenegro'nun bizden daha iyi performans sergilemesinden dolayı iki sıra gerileyerek bu yıl 44. sıraya düştük.

İş Yapma Kolaylığı Endeksi 2020

Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı sonuçları

İthalat-İhracat süre ve maliyetleri	2019	2020
Dış Ticaret sıralaması	42	44
Dış Ticaret skoru(0-100)	90,27	91,6
İhracat süresi		
Belge uyum	4 saat	4 saat
Sınır uyum	16 saat	10 saat
İhracat maliyeti		
Belge uyum	55 USD	55 USD
Sınır uyum	358 USD	358 USD
İthalat süresi		
Belge uyum	3 saat	2 saat
Sınır uyum	11 saat	7 saat
İthalat maliyeti		
Belge uyum	80 USD	55 USD
Sınır uyum	46 USD	46 USD

İthalata ilişkin olarak belge ve sınır uyum sürelerinde iyileşmelerin halen devam ettiğini görüyoruz. Aynı şekilde ithalat işlemlerindeki maliyetlerde de bir azalış devam ediyor. Belge uyumu özelinde maliyetin bir önceki yıla göre 80 USD'den 55 USD'ye düştüğü görülüyor. İhracat tarafında hem süre hem de maliyetlerde iyileşmeler var. Özellikle sınır uyum süresinin bir önceki yıla göre 16 saatten 10 saate düştüğü görülüyor.

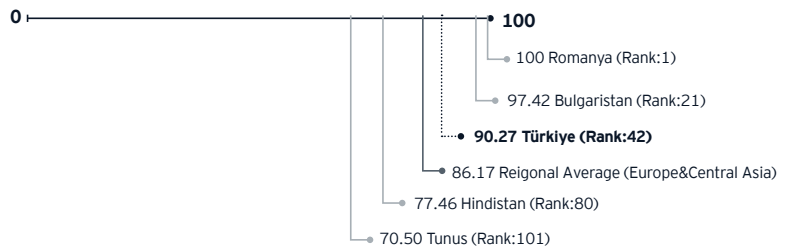
Ana sorun geleneksel gümrükleme yöntemimiz

Son dönemde gümrük uygulamalarında ciddi anlamda bir değişim yaşıyoruz. Özellikle Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS), Tek Pencere Sistemi (TPS), E-İhracat gibi uygulamalar hızlı ve güvenilir gümrük işlemlerini olumlu etkilemiştir. Bu gibi uygulamalar ile de İş Yapma Kolaylığı Endeksi'ndeki sıralamamız 70'lerden 40'lı sıralara ilerlemiştir. Ancak bu kadar çalışmaya ve yeni projelere rağmen bu sıralamada daha üst noktaya çıkamamaktayız. Bunun ana nedeninin geleneksel gümrükleme yapımız olduğunu bir kez daha söylemek isterim.

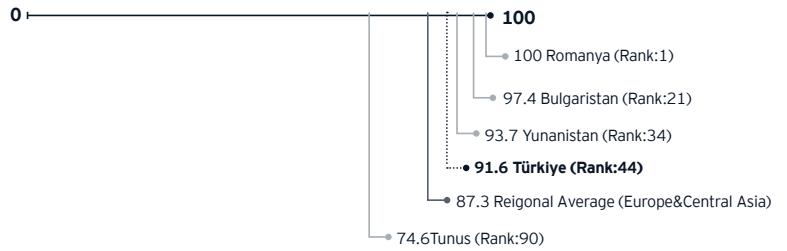
Söz konusu duruma, Ticaret Bakanlığı'nın "Dış Ticaret İşlemlerine İlişkin Belge ve Maliyetlerin Azaltılması ve Bu Konudaki Farkındalığın Arttırılması Çalıştay Raporu-2018"de yer verilmektedir.

Çalışmada, ithalatta kullanılan belge sayısı 187; ihracatta ise 126 olmak üzere toplam kullanılan belge sayısı 313'tür. Bu belgelerin büyük çoğunluğu Ticaret Bakanlığı dışındaki diğer kurumlar tarafından temin edilmesi gereken belgelerdir. Çünkü eşya özelliğine göre diğer kurumlar tarafından izin/onay/lisans

Sınırlar ötesi ticaret kolaylığı 2019



Sınırlar ötesi ticaret kolaylığı 2020



alınmadan ithalat veya ihracat işlemleri tamamlanamamaktadır. Diğer kurumlar kendi yetkilerinde olan bu izin sürecini gümrükler üzerinden tamamlıyor. Bu da gümrük işlemlerinin uzamasına ve gümrükte geçen sürenin artmasına neden oluyor. TPS, bu belgelerin hızlı temin edilmesi yönünde ciddi bir katkı sağlamış durumda. Örneğin; ithalatta 143 adet belge TPS üzerinden temin edilebiliyor. Bütün bu gelişmelere rağmen, hala iyileştirilmesi gereken hususlar olduğu gözlemlenmektedir.

Ne yapılmalı?

Geleneksel gümrükleme modelinin iyileştirilmesine ihtiyaç bulunduğu gözlemlenmektedir. Belge sayısının fazlalığı ve tüm kontrol işlemlerinin gümrükte yapılmaya çalışılması mevcut sistemdeki temel iki zorluk olarak ön plana çıkmaktadır. Bu iki durumun hem maliyet hem de süre konusunu ciddi anlamda olumsuz etkilediği ifade edilmektedir. Özellikle tam zamanında üretim sistemi (just in time) ile çalışan otomotiv sektörü bu yapıdan diğer sektörlerle kıyasla daha çok olumsuz etkileniyor. Bu noktada sadece YYS sahibi firma sayısını arttırmak yeterli olmuyor. YYS uygulamasının da tam manada (ithalatta yerinde gümrükleme gibi) hayata geçirilmesi gerekiyor. Yine riskli ürün grupları (gıda gibi) hariç piyasa gözetim ve denetiminin gümrükler yerine piyasada yapılması gerekiyor. Burada sektör veya şirket özelinde (YYS gibi) veya ürün bazında bir ayırım yapılabilir. Ürünler gümrükte işlemleri tamamlandıktan sonra ama piyasaya arz edilmeden önce bu denetimler yerine getirilebilir.

V. Otomotiv tedarik sektöründe ana trendler 2019



Otomotiv tedarikçileri, değişen arz-talep dengesi, gelişen mobilite ekosistemi ve teknolojideki hızlı değişim gibi birçok farklı yönden tehdit ile karşı karşıyalar. Araç talebi ve ekonomik büyümedeki yavaşlama, ilgili bölgelerdeki ticaret savaşlarının da operasyonlar üzerinde ek baskı yaratması nedeniyle mevcut kapasite dağılımını zorlamaktadır. Sektördeki en son trendler ve yakın gelecekte beklentiler şu yöndedir:



Trendler

- ▶ Sektördeki yavaşlama, piyasa uzmanlarının 2019 üretim hacmi için daha karamsar olmasının da etkisiyle operasyonların yeniden yapılandırılmasını hızlandırıyor.
- ▶ Otonom araçlardaki hızlı gelişme, Gelişmiş Sürüş Yardım Sistemi (Advanced Driving Assistance Systems (ADAS)) içeriğinin geliştirilmesi ihtiyacını doğuruyor. Otonom araçlardaki her bir yeni gelişme daha fazla teknoloji içeriği ihtiyacı oluşturduğundan, tedarikçiler yok olma riski ile karşılaşıyorlar.
- ▶ Çoğu otomobil üreticisinin kaynaklarını hibrit ve tam elektrikli araçlara yönlendirmesi nedeniyle, tedarikçiler karlı olabilmek için elektrikli araç ve geleneksel araçlar arasında dengeli bir yatırım dağılımı yapmak zorundalar.



Yakın gelecek

- ▶ Geleneksel tedarikçilerin mobilitedeki gelişmeler nedeniyle ortaya çıkan zorlukları yönetebilmek için
 - ▶ Ürün çeşitlendirme,
 - ▶ Küçülme veya
 - ▶ Devir / Birleşmegibi alternatiflere yönelik bir yol haritası oluşturması lazım
- ▶ İşbirlikleri ve ortaklıklar yatırım maliyetlerinin paylaşılmasının yanı sıra yetkinlikleri ve yetenekleri de geliştirmek için stratejik bir hareket olacaktır.

Sektör trendleri

Sektördeki yavaşlama, operasyonların yeniden yapılandırılmasına neden oluyor.

- ▶ Uzmanlar 2019 üretim miktarı için daha karamsarlar
- ▶ Çin ve Hindistan'ın önümüzdeki yıllarda 2019 tahminlerinin altında bir performans göstermesi bekleniyor.

Uzmanlar 2019 üretim miktarı için daha karamsarlar

LMC, 2019 üretim tahminini; daha güçsüz ekonomik büyüme (özellikle Çin'de), siyasi belirsizlikler (Brexit gibi) ve ticaret savaşlarının güvene zarar vermesi nedenleriyle 2. Çeyrek itibarıyla azaltmıştır.

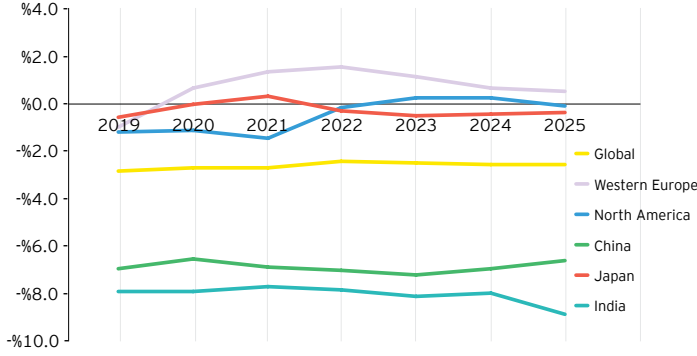
Bu durumun otomotiv tedarikçilerine olası etkilerinin aşağıdaki şekillerde olması beklenmektedir.

- ▶ Müşterileri ve tedarik zincirlerini olumsuz etkileyen iflaslar
- ▶ Kredi notlarında düşüşler
- ▶ İnovasyonu finanse etme ve yeni alanlara girme becerisini azaltma
- ▶ İş planlarını gerçekleştirilmede başarısızlık
- ▶ Şirket değerlerinde düşüş
- ▶ Kapasite kullanımının azalması
- ▶ Müşteri portföy dağılımında olumsuzluk

Kaynak: LMC Automotive, EY analizleri

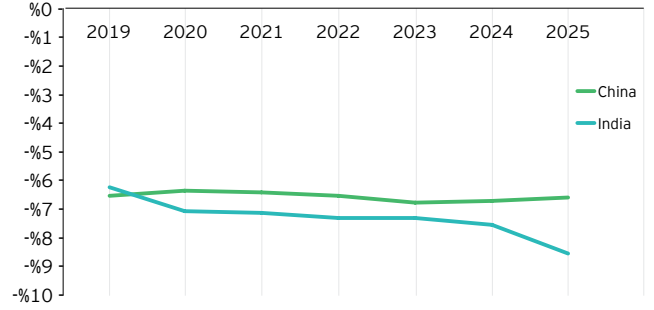
Çin ve Hindistan'ın önümüzdeki yıllarda 2019 tahminlerinin altında bir performans göstermesi bekleniyor

2019 Q1 vs Q2 Hafif araç üretim tahminindeki değişiklikler



Kaynak LMC Automotive

2019 Q1 vs Q2 Hafif araç satış tahminindeki değişiklikler



Kaynak: LMC Automotive

Hindistan'ın otomobil parçaları endüstrisi, satışlarda yavaşlama devam ederse 1 milyon kişinin işsiz kalacağı sinyali veriyor.²

Raporlar, otomobil üreticilerinin, parça üreticilerinin ve bayilerin Nisan 2019'dan bu yana yaklaşık 350.000 işçiyi işten çıkardığını tahmin ediyor.³

Kaynaklar: 2) The Statesman, 25 July 2019;
3) TNDTV Profit, 8 August 2019

“

Çin otomobil pazarındaki patinaj izleri bu yıl tekrar görülecek.

Dr. Stefan Hartung

Yönetim Kurulu Üyesi, Robert Bosch GmbH

Kaynaklar: <https://europe.autonews.com/suppliers/bosch-sees-continuing-downturn-chinese-car-market-2019> accessed 26 July 2019

Yeni Mobilite Dalgasına Geçiş

- ▶ Otonom araçlardaki her bir yeni gelişme daha fazla teknoloji içeriği ihtiyacı oluşturduğundan tedarikçiler yok olma riski ile karşı karşıyalar.
- ▶ Çoğu otomobil üreticisinin kaynaklarını hibrit ve tam elektrikli araçlara yönlendirmesi nedeniyle, tedarikçiler karlı olabilmek için elektrikli araç ve geleneksel araçlar arasında dengeli bir yatırım dağılımı yapmak zorundalar.

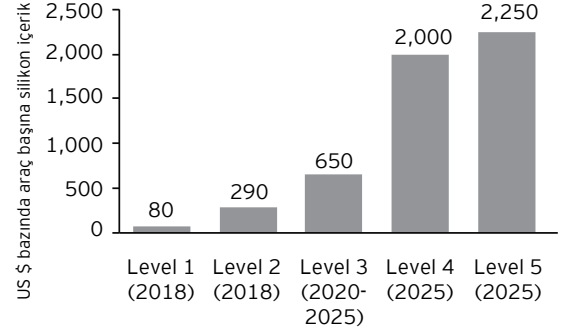
Otonom araçlardaki her bir yeni gelişme daha fazla teknoloji içeriği ihtiyacı oluşturduğundan, tedarikçiler yok olma riski ile karşı karşıyalar

Otonom sürüşün daha yüksek seviyeleri, daha fazla algılama (sensing) ve daha fazla hesaplama (computation) donanımı gerektiriyor.

	Seviye 1/2	Seviye 3	Seviye 4/5
Radar	≥3	≥6	≥10
Kamera	≥1	≥4	≥8
Lazer Sensör	0	≤1	≥1
Diğer	► Ultra-sonic	► Ultra-sonic ► Aşağı yönlü kamera	► Ultra-sonic ► Aşağı yönlü kamera ► V2X (Vehicle to everything)

Kapsamlı yazılım ve veriler, araç hareketlerini kontrol etmek için yüksek güçlü işlemciler gerektirecektir.

Seviye 4/5 otonom araçlar Seviye 1,2 ve 3'e göre önemli ölçüde daha fazla silikon (computer chips) içermektedirler.

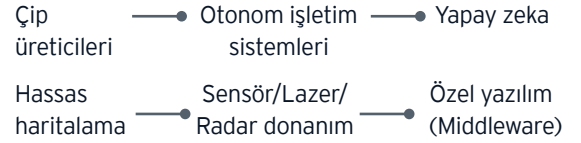


ADAS (Gelişmiş Sürüş Yardım Sistemi) özelliklerinin artması teknoloji oyuncularının ve start up'ların yeni nesil tedarikçiler olarak ortaya çıkmasına neden olacak.

Teknolojik girişimlerin ortaya çıkışı, taşıt değer zincirini bağlı bir değer ağına dönüştürmektir.

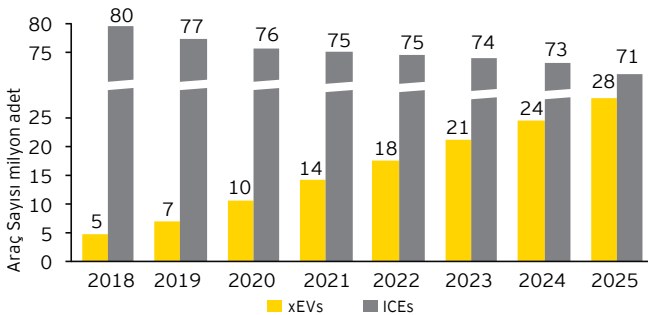
Şu anda, ortalama bir aracın değeri %90 donanım (hardware) ve %10 yazılımdır (software). Gelecekte, donanımın %40'a kadar küçüleceği öngörülmüşken, değer çoğu, donanım ve yazılımı birleştiren uygulamalar da dahil olmak üzere yazılım (% 40) ve içerikte (% 20) yer alacaktır.

Kaynak: LMC Automotive, EY analizleri



Tedarikçiler karlı olabilmek için Elektrikli Araç ve Geleneksel Araçlar arasında dengeli bir yatırım dağılımı yapmak zorundalar

Elektrikli Araç büyüme tahmini



Not: xEVs include BEV, EREV, FCEV, FHEV, MHEV, PFCEV, PHEV
Kaynak: LMC Automotive



Elektrikli araç 2018-25 dönemi bileşik büyüme oranı



2025 yılında elektrikli araçların toplam araç sayısı içerisindeki tahmini payı. 2018'de %5,5

OEM'lerin yeni modellerde elektrifikasyona odaklanması ve müşteri talebinin dizelden benzinli motorlara kayması üzerine, tedarikçiler otomotiv parçalarındaki hacim değişiklikleri riski ile karşı karşıyadır.

- Güç aktarma sistemi (powertrain) tedarikçilerinin kendilerini yeniden keşfetmeleri ve ilgili parçalara yönelik kapasite yatırımlarına karar vermeleri gerekecek. Bu tedarikçilerin yeni stratejiler üretmeleri gerekecek, örneğin satın al ve geliştir ya da işten çık.
- Tedarikçilerin elektrikli araçlar için öncekine göre daha az satabilecek ürünleri olacak. Elektrikli araçlarda karmaşık aktarma sistemleri, motor ve egzoz olmadığından bu araçların şu anda tedarikçilerin benzinli ya da dizel araçlar için ürettikleri ürünlerin sadece 1/3'üne ihtiyacı olacak.
- Elektrifikasyon, otomotiv sektörü haricindeki oyuncuları tedarik zincirine çekerek yeni bir risk oluşturuyor. Örneğin; ağırlık yönetimi elektrikli araçlar için kilit bir faktörken aynı zamanda havacılık ve savunma sektörlerindeki malzeme tedarikçileri için bir fırsat teşkil ediyor.
- Araba üreticilerinin otonom ve elektrikli araçlarda hafifliği sağlamak için plastiğe doğru yönelecek olması nedeniyle plastik endüstrisinde katlanarak büyüme bekleniyor.

Yakın Gelecek

- Sektördeki yavaşlama, değişken piyasalar ve araçların evrimi küresel varlığın yeniden yapılandırılmasını gerektiriyor.
- Geleneksel tedarikçilerin mobilitedeki gelişmeler nedeniyle ortaya çıkan zorlukları yönetebilmek için bir yol haritası oluşturmaları gerekmektedir.
- Ayrıca, yeterlilik ve yeni yetenekler için işbirliği ve ortaklıkların benimsenmesi gerekiyor.

Geleneksel tedarikçilerin mobilitedeki gelişmeler nedeniyle ortaya çıkan zorlukları yönetebilmek için bir yol haritası oluşturmaları gerekmektedir

Ürün çeşitlendirme	Faaliyeti durdurma ya da bölünme	Birleşme ve satın alma	Tedarikçilerin kurumsal yapılarını ve stratejilerini, (1) en fazla kar yaratacak alanda büyüme, (2) rekabeti aşma ve (3) halihazırda güçlü olmadıkları bir alan belirleme temelinde yeniden değerlendirmeleri gerekir.
<ul style="list-style-type: none">▸ Bosch araba ve akıllı telefonlar için sensörler üretiyor.▸ Harman tüketici elektroniği ve bağlı (connected) araçlar için küçük mekanik ve elektronik araçlar geliştiriyor.	<ul style="list-style-type: none">▸ Delphi, aktarma sistemleri faaliyetlerini bünyesinden ayırdı ve sürücüsüz araçlarda elektronik alanına odaklandı.▸ Hella, bağımsız yedek parça ve yenilikçi atölye ekipmanları ile ilgili satış sonrası segmentine odaklanmak üzere toptan satış faaliyetine son verdi.	<ul style="list-style-type: none">▸ Dana, genişleyen elektrikli yürüyen aksam portföyünü güçlendirmek için 2018 yılında iki kilit devralma gerçekleştirdi.▸ Denso, akıllı telefon tabanlı otomotiv erişimi için InfiniteKey'i satın aldı ve yeni nesil araç sistemleri geliştirmek için Infineon Technologies'e ortak oldu.	<ul style="list-style-type: none">▸ Ürün Çeşitlendirme: Bir büyüme aracı olarak ana uzmanlık alanından faydalanarak diğer sektörlere yönelmek▸ Faaliyeti Durdurma / Bölünme: Zorlukları azaltmak için faaliyeti bölmek ve ana ürünlere odaklanmak▸ Birleşme ve Satın Alma: Yeni ürün ve pazarlara girebilmek için inorganik büyüme stratejisi

Kaynak: LMC Automotive, EY analizleri

Yetkinlik ve kabiliyetleri geliştirmek için iş birlikleri ve ortaklıkları benimseyin

Değişen değer ağı, rekabet avantajı yaratmak için bir çok iş birliği ve ortaklıklara sebep olmaktadır.

Ortaklık örnekleri	Ortaklık konusu	Pazar segmenti
Delphi Intel BMW	Araç içi ve güvenlik sistemleri geliştirmek	Güvenli sürüş asistanı ve araç içi
ZF Faurecia	Araç içi ve güvenlik sistemleri geliştirmek	Güvenli sürüş asistanı ve araç içi
Mahle Faurecia	Geleceğin kokpiti için termal yönetim teknolojileri alanında iş birliği	Araç içi termal yönetimi
ZF Hella Nvidia	NCAP güvenlik sertifikalı sürücüsüz araç teknolojisi alanında iş birliği	Güvenli sürüş asistanı teknolojisi
Cummins Isuzu	Yeni dizel ve dizel tabanlı güç aktarma sistemleri geliştirmek için ortaklık	Temiz dizel motor
Honda Hitachi Motors	Honda elektrikli araçlar için elektrik motoru dizayn ve üretimi konusunda iş ortaklığı	Elektrik motoru

Kaynak: LMC Automotive, EY analizleri

Ürün Yeniliği

Yeni ürünlerin artan karmaşıklığı, tek bir oyuncu tarafından nadiren kontrol edilen çeşitli yetenekler gerektirir. Yeni nesil teknolojinin otomotiv endüstrisini geliştirebileceği belirsiz bir geleceğe hazırlanmak için, teknoloji oyuncuları ve rakip firmalarla iş birliği yapılması şarttır.

Ayrıca, yenilik döngüsünün kısalığı ve yatırım maliyetlerini paylaşma imkanı, ortaklıkları şirket içi Ar-Ge'ye nazaran daha cazip hale getirmektedir.

Tedarikçiler, ortaklıklar/JV'ler kurabilmek için aşağıdaki hususları göz önünde bulundurmalıdırlar.

- Yeni bir ürün veya teknoloji geliştirmek için bir ortak tarafından hangi yeterlilikler veya yetenekler sağlanabilir?
- Hangi ürün veya teknolojilerin teknik ve ticari olarak birlikte geliştirilmesi anlamlı olur?
- Bir inovasyon ekosistemi oluşturarak yenilikçilik ve ürün geliştirme nasıl hızlandırılabilir?

Referanslar:

<http://www.odd.org.tr/folders/2837/categorial1docs/2581/Sekt%c3%b6rel%20De%c4%9ferlendirme%20Ekim%202019.pdf>

http://tokkder.org/wp-content/uploads/2019/11/2019-Kasim_Aralik.pdf

https://gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/Kanunlar/7194.pdf

EY Hakkında

EY bağımsız denetim, vergi, kurumsal finansman ve danışmanlık hizmetlerinde bir dünya lideridir. Anlayışımız ve kaliteli hizmetlerimiz dünya ekonomisi ve sermaye piyasalarında güvenin oluşmasına katkıda bulunmaktadır. EY, güçlü yönetim ekibiyle tüm paydaş gruplarına verdiği sözleri yerine getirmekte ve bu şekilde çalışanları, müşterileri ve içinde yer aldığı diğer çevreler için daha iyi bir çalışma hayatı oluşturulmasında önemli bir rol üstlenmektedir.

EY adı küresel organizasyonu temsil eder ve Ernst & Young Global Limited'in her biri ayrı birer tüzel kişiliğe sahip olan, bir veya daha çok, üye firmasını temsil edebilir. Sınırlı sorumlu bir Birleşik Krallık şirketi olan Ernst & Young Global Limited müşteri hizmeti sunmamaktadır. Daha fazla bilgi için lütfen ey.com adresini ziyaret ediniz.

© 2020 EY Türkiye.
Tüm Hakları Saklıdır.

Sadece genel bilgi verme amacıyla sunulan bu yayının muhasebe, vergi veya diğer profesyonel hizmetler alanında geçerli bir kaynak olarak kullanılması amacıyla hazırlanmamıştır. Belirli bir konuya ilişkin olarak ilgili danışmana başvurulmalıdır.

ey.com/tr
vergidegundem.com
facebook.com/ErnstYoungTurkiye
instagram.com/eyturkiye
twitter.com/EY_Turkiye