



LOJİSTİK VE GÜMRÜK RAPORU

2026 I. Çeyrek Değerlendirmesi

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu tarafından hazırlanmıştır.

Lojistik ve Gümrük Raporu

3 Alüminyum İthalatı Özelinde Hürmüz Boğazı ve Etkileri

Selim Düzeltir

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu Üyesi

Cevher Jant İcra Kurulu Üyesi

Satınalma ve Gümrük Operasyonları Müdürü

7 Made in Europe: Türkiye İçin Bir Slogan Değil, Sanayi Politikası Testi

Erkin Aparı

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu Üyesi

PwC Kıdemli Müdürü

Alüminyum İthalatı Özelinde Hürmüz Boğazı ve Etkileri



Selim Düzeltir

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu Üyesi
Cevher Jant İcra Kurulu Üyesi
Satınalma ve Gümrük Operasyonları Müdürü

Alüminyum ithalatımızda Körfez ülkelerinin payı yaklaşık üçte bir seviyesinde. İran da dahil edildiğinde, savaşın tarafları Türkiye'nin toplam alüminyum ihtiyacının %42'sini karşılıyor. Bu da mevcut durumda alüminyum tedariğinin önemli bir bölümünde fiili bir arz daralması anlamına geliyor.

Hatırlanacağı üzere, henüz iki yıl önce Kızıldeniz hattı üzerinden yürüyen ticaretin sekteye uğraması; petrol taşımacılığı başta olmak üzere küresel ticaretin sürdürülebilirliği, tedarik zinciri güvenliği ve bölgenin lojistik önemi çerçevesinde, etkileri halen devam eden tedarik zinciri bozulmalarına yol açmıştı. Özellikle "termine uyum"un "her şey" anlamına geldiği otomotiv sektöründe, hızla farklı kriz planları hazırlanmış, tedarik zincirinin sürekliliğini sağlamak adına yüksek maliyetli olanlar dahil tüm senaryolar titizlikle çalışılmıştı.

Kızıldeniz rotasının yeniden işlerlik kazanmasına yönelik umutların arttığı, gerek armatörler gerekse tedarik zinciri profesyonelleri açısından daha öngörülebilir ve daha az stresli bir operasyonel döneme girileceğinin düşünüldüğü bir eşikteyken, uzun yıllardır sorunlu ülkelerin vekil aktörler üzerinden sürdürdüğü bölgesel gerilim, bu defa doğrudan bir savaş dinamiğine evrildi.

2 Mart 2026 itibarıyla İran tarafından kapatılan Hürmüz Boğazı, çoktan mevcut krizin en kritik kırılma noktası ve kilit unsuru haline gelmiş durumda. Körfez ülkeleri, petrol, LNG, petrokimya ürünleri ve bunların türevleri ile özellikle Bahreyn Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar alüminyum gibi stratejik bir metalin önemli üreticileri pozisyonundalar. Dolayısıyla, bu Boğaz da aynen Kızıldeniz gibi, günümüz küresel ekonomisinde yalnızca enerji taşımacılığı açısından değil, sanayi üretiminin sürekliliği açısından kritik bir lojistik geçiş noktası niteliğinde.

Hürmüz Boğazına alternatif lojistik rotalar üretmek ise, bu ülkelerden batıya doğru karayolu ile Kızıldeniz'in ortasına çıkışın çöl iklimi ve karayolu altyapısının yeter-



sizliği nedeniyle; karayolu ile kuzeyden ülkemize çizilen rotada Suriye, Irak gibi hala karayoluyla geçişin büyük risk almak demek olduğu ülkeler sebebiyle halihazırda imkansız. Bu alternatifsizlik hali de Boğazın kritikliğini daha da artırıyor. Dolayısıyla Boğazda yaşanan kapanma hali, yalnızca enerji arzını değil, tedarik zincirinin temel halkalarını oluşturan ara malların akışını da sektöre uğratan sistemik bir kırılma yaratıyor.

Bu tür bir kesintinin etkileri ise çok katmanlı. Enerji fiyatlarındaki artışın ötesinde, söz konusu emtia gruplarında kısa süre içinde gözlenen sert fiyat hareketleri dikkat çekici boyutlara ulaşmış durumda. Nitekim kriz ortamında bu ürünlerin fiyatlarının yalnızca birkaç hafta içinde %35 ila %50 arasında artış gösterdiğini hep birlikte gözlemledik. Bu şokun nihai ürün piyasalarına gecikmeli ve tedricen, fakat güçlü bir şekilde yansıyacağını tahmin etmek zor değil. Bu çerçevede, hammadde ve yarı mamul fiyatlarındaki artış, daha geniş çaplı bir maliyet dalgasının yalnızca ilk evresini temsil ediyor demek yanlış olmaz.

Alüminyum, her geçen gün kullanım alanı artan, modern sanayi üretiminin temel hammaddelerinden biri. İnşaat, otomotiv, beyaz eşya, savunma sanayi ve ambalaj sektörü gibi çok geniş bir kullanım alanına sahip olması, bu metali stratejik bir girdi haline getiriyor. Bok-

sit cevherinin yüksek enerji ile önce alüminaya dönüştürülmesi, ardından yine yüksek elektrik tüketimi gerektiren elektroliz süreciyle alüminyum haline getirilmesi ile elde edilen bu metalin üretimi de ucuz enerji temin edilebilen ülkelerde toplanmış durumda.

Nitekim Körfez bölgesi de, düşük maliyetli enerji avantajını kullanarak bu alanda küresel ölçekte güçlü bir üretim merkezi haline gelmiştir. Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn ve Katar'daki tesislerde dünya alüminyum üretiminin %10'undan fazlası yapılıyor.

Hürmüz hattındaki aksaklıkların en belirgin etkilerinden biri, sanayi üretiminin temel girdilerine erişimde ortaya çıkan kırılganlık. Türkiye açısından bu bağımlılık özellikle alüminyum ve petrokimya ürünlerinde yoğunlaşıyor. Alüminyum tarafında alternatif tedarik seçeneklerinin sınırlı olması, bu kırılganlığı daha da derinleştiren bir unsur. Alternatif olabilecek üretici ülkeler maalesef ya lojistik açıdan dezavantajlı mesafelerde yer almakta ya da gümrük vergileri açısından rekabetçi değiller. Zira, Avrupa Birliği'nin aksine Türkiye, dünyanın önde gelen alüminyum üreticileri arasında yer alan Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar ile gümrük vergilerini sıfırlayan ticaret anlaşmalarına sahip. Bu durum, Körfez bölgesini Türkiye açısından yalnızca görece lojistik yakınlık açısından değil, aynı zamanda sıfırlanmış gümrük ver-

Diğer Ülkeler	Kıymet (Mio USD)	Miktar (Bin Ton)
BAE	998,9	366,4
Rusya	911,8	384,5
Malezya	651,6	236,2
İran	100,9	187,4
Katar	368,3	124,9
Kazakistan	355,0	133,3
Hindistan	308,7	177,6
Tacikistan	120,8	46,9
Azerbaycan	116,7	39,7
Endonezya	107,8	40,0
Bahreyn	72,1	25,0
Umman	54,6	18,3
Diğer Ülkeler	149,9	54,9
TOPLAM	4.317,1	1.835,1

gileri üzerinden de avantajlı bir tedarik merkezi haline getiriyor.

Körfez ülkelerinin alüminyum tedarikimizdeki rolünü daha iyi anlatabilmek adına 2025 yılındaki toplam alüminyum ithalatımızın ülkelere hem miktar hem de kıymet bazlı dağılımını içeren aşağıdaki tabloyu incelemekte fayda görüyorum:

Tablodan açıkça anlaşılacağı üzere, körfez ülkelere yapılan alüminyum ithalatı, hem miktar hem de kıymet bazında Türkiye'nin toplam alüminyum ithalatının yaklaşık üçte birini oluşturuyor. İran'dan yapılan ithalatı da dahil edersek ülkemizin toplam alüminyum ithalatının %42'sine tekabül ediyor. Bu çerçevede değerlendirildiğinde, mevcut jeopolitik gelişmelerle birlikte Türkiye'nin alüminyum tedarikinin yaklaşık yarısı doğrudan risk altına girmiş; Hürmüz Boğazı'nın kapanmasıyla ithalatımızın üçte birlik kısmına tekabül eden miktar fiili bir arz daralmasına dönüşmüş durumda.

Piyasa dinamikleri de bu tabloyu teyit etmektedir. Hürmüz Boğazının kapanması sebebiyle arzın daralması Londra Metal Borsası'nda işlem gören alüminyum fiyatını yaklaşık %15; spot piyasada alüminyum piyasa fiyatlarını belirleyen Metal Bulletin ve kabaca alayımlandırma primi olarak adlandırılan parametrelerdeki fiyat artışını ise %90 seviyelerine ulaştırmıştır. Bu geliş-

melerin doğrudan sonucu olarak, Körfez kaynaklı arzın devre dışı kalmasıyla Türk üretici ve ihracatçıları için şimdiden ton başına yaklaşık 800 ABD doları seviyesinde ilave maliyet oluşmuş durumda.

Benzer bir kırılma plastik hammaddelerinde de gözleniyor. Türkiye'nin Körfez ülkelerinden yaptığı plastik ham madde ithalatı yıllık yaklaşık 2 milyar dolar seviyesinde olup, toplam ithalatın yaklaşık %15'ini oluşturan bu mal grubu ile alüminyum birlikte değerlendirildiğinde, Körfez'e bağımlı sanayi girdisi ithalatının toplam hacmi 3 milyar doların üzerine çıkmaktadır.

Hürmüz kaynaklı bir tedarik şokunun Türkiye'deki ilk etkisi, üretim duruşundan evvel maliyet enflasyonudur. Enerji fiyatlarındaki artış, navlun maliyetlerindeki yükseliş ve teslim sürelerinin uzaması, üretim planlamasını zorlaştırmakta ve işletme sermayesi ihtiyacını artırmaktadır. Alüminyum, plastik ve diğer petrokimya girdilerinde yaşanan fiyat artışları; otomotiv yan sanayi, tekstil, ambalaj ve elektrik-elektronik gibi sektörlerde ciddi maliyet baskısı yaratmaktadır. Özellikle yıllık 30 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren tekstil ve hazır giyim sektörü açısından bu gelişmeler, rekabet gücünü doğrudan etkileyebilecek niteliktedir.

Enerji tarafında ise Türkiye'nin yaklaşık 65 milyar dolarlık yıllık enerji ithalatı faturası, petrol ve LNG fiyatla-

rındaki her artışı makroekonomik bir risk unsuru haline getirmekte dezenflasyon politikalarının etkinliğini aşındıran bir ortam yaratmaktadır.

Düşük karbon salınımı kurgusunu sağlamak ve düşük karbonlu üretim teknolojilerine geçmek ise bir başka mücadele alanı. Orta vadede maliyetleri dengelemek ve rekabet gücünü yeniden tesis etmek açısından kritik öneme sahip bu konularla ilgili olarak ise sanayicinin nefesi kalmamış durumda. Zira, Türk ihracatçısı uzun bir süredir yürütülen dezenflasyon programının katlanılması her geçen gün daha da güç sonuçlarıyla mücadeleye ediyor. Bu sebeple yeni düşük karbonlu üretim teknolojilerine geçiş için gereken yatırım planlamaları hayata geçirilemiyor. Oysa ki orta-uzun vadede kaybedilen rekabet gücümüzü yeniden kazanabilmenin belki en kritik noktası bu konu.

Sonuç olarak Hürmüz Boğazı'nda yaşanan aksamanın kalıcı hale gelmesi, yalnızca enerji piyasalarını değil; petrokimya ürünleri ve alüminyum gibi dışa bağımlılığın yüksek olduğu stratejik girdiler üzerinden tüm değer zincirini etkileyen kapsamlı bir maliyet şoku yaratmaktadır.

Türkiye açısından bu süreç, kısa vadede maliyet artışları ve rekabet baskısı anlamına gelirken; uzun vadede tedarik zinciri çeşitlendirme, enerji verimliliğini önceleme ve düşük karbonlu üretim modellerine geçme gibi alanlarda yapısal bir dönüşümü zorunlu kılmaktadır.

NOT: Bu makaleyi kaleme aldığım sırada, ABD ile İran arasında iki haftalık geçici bir ateşkes ilan edilmiş ve İran, Hürmüz Boğazı'nın bu süre boyunca "kontrollü" şekilde gemi geçişine açılacağını duyurmuştur. Ancak burada altı çizilmesi gereken en kritik nokta, bu açılmanın tam anlamıyla bir normalleşme anlamına gelmediğidir. Zira geçişlerin İran kontrolü altında ve koordinasyon şartına bağlı olacağı açıkça ifade edilmektedir.

İlk piyasa tepkileri, risk algısındaki geçici düşüşü net biçimde yansıtmıştır. Ateşkesin ardından petrol fiyatlarının %14-15 bandında gerilemesi ve Avrupa gaz fi-

yatlarında yaklaşık %20 düşüş yaşanması, arz tarafında kısa vadeli bir rahatlama beklentisinin oluştuğunu göstermektedir.

Bununla birlikte, tedarik zinciri açısından daha temkinli bir tablo söz konusudur. Dünyanın en büyük konteyner hatlarından biri olan Maersk'in de açıkça belirttiği üzere, bu ateşkes "tam bir denizcilik güvenliği" sağlamamakta; dolayısıyla hatların ve sigorta şirketlerinin normale dönüş konusunda ihtiyatlı davranmaya devam etmesi beklenmektedir.

Bu çerçevede, iki haftalık kontrollü geçiş süresinin etkisi üç başlıkta değerlendirilebilir:

- **Kısa vadeli birikmiş yükün tahliyesi:** Boğazın kısmi açılması, beklemede olan petrol, LNG ve sınırlı ölçüde kuru yük sevkiyatlarının bir bölümünün sisteme yeniden girmesini sağlayabilir. Bu durum özellikle enerji ve bazı hammaddelerde geçici bir arz rahatlama yaratacaktır.
- **Navlun ve sigorta maliyetlerinde sınırlı gevşeme:** Risk primleri tamamen ortadan kalkmasa da, fiyatlardaki aşırı oynaklığın bir miktar dengelenmesi mümkündür. Ancak bu düşüşün kalıcı olması, ateşkesin sürdürülebilirliğine bağlıdır.
- **Operasyonel normalleşmenin gecikmesi:** Kontrollü geçiş, pratikte kapasitenin tam kullanılmayacağı anlamına gelir. Konvoy, izin ve güvenlik prosedürleri nedeniyle transit süreleri uzayacak; bu da tedarik zincirinde "tam akışkanlık" yerine "sınırlandırılmış geçiş" senaryosunun devam edeceğini göstermektedir.

Sonuç olarak, iki haftalık ateşkes ve Hürmüz Boğazı'nın kontrollü açılması, küresel tedarik zinciri açısından bir "rahatlama"dan ziyade bir "nefes alma aralığı" olarak değerlendirilmelidir. Bu süre zarfında belirli sevkiyatların yapılabilmesi mümkün olmakla birlikte, kalıcı bir normalleşmeden söz edebilmek için hem güvenlik risklerinin ortadan kalkması hem de ticari aktörlerin yeniden tam kapasiteyle operasyon planlamaya başlaması gerekmektedir.

Made in Europe: Türkiye İçin Bir Slogan Değil, Sanayi Politikası Testi



Erkin Aparı

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu Üyesi
PwC Kıdemli Müdürü

Gümrük Birliği artık tek başına yeterli bir çözüm sunmuyor. Yeni dönemde, erişim şartları menşee, düşük karbon salınımı ve izlenebilirlik gibi kriterlerle yeniden şekillendiriliyor; bu da Türk tedarikçiler için satış kaybının ötesine geçen risklerle karşı karşıya kalabilecekleri anlamına geliyor. Artık sadece Avrupa'ya satış yapmak yeterli değil. Avrupa'nın üretim ekosisteminde yer almayı sürdürebilmek daha da önem kazanıyor.

Made in Europe" ifadesi ilk bakışta siyasi bir slogan gibi görülebilir. Oysa bugün Avrupa Birliği'nde bu kavram, otomotivden temiz teknolojilere kadar uzanan yeni sanayi politikasının somut bir parçasına dönüşmektedir. Nitekim Avrupa Komisyonu'nun 2025 tarihli Otomotiv Eylem Planı, 16 Aralık 2025 tarihli Otomotiv Paketi ve 4 Mart 2026 tarihli Industrial Accelerator Act önerisi birlikte okunduğunda, AB'nin yalnızca emisyonu düşürmeyi değil; aynı zamanda üretimi, kritik bileşenleri ve talep tarafını da Avrupa içinde tutmayı hedeflediği açıkça görülmektedir. Dolayısıyla "Made in Europe", artık sadece pazarlama dili değil; kamu desteği, kurumsal filo dönüşümü, yatırım teşvikleri ve tedarik zinciri tercihleri üzerinde etkili olacak yeni bir filtre haline gelmektedir.

Bu yaklaşım neden önemlidir? Çünkü AB, özellikle elektrikli araç dönüşümünde rekabet baskısını artık sadece maliyet veya teknoloji yarışı olarak görmüyor. Mesele aynı zamanda dayanıklı tedarik zinciri, ekonomik güvenlik ve stratejik özerklik olarak tanımlanıyor. Komisyon'un yaklaşımında kurumsal filolar kritik bir kaldıraç olarak öne çıkmaktadır; zira AB'de yeni otomobil tescillerinin önemli bölümü şirketler tarafından yapılmaktadır. Bu nedenle 2025 sonunda açıklanan "clean corporate vehicles" önerisi, büyük işletmelerin yeni şirket araçlarında sıfır ve düşük emisyonlu araç payını 2030'dan itibaren artırmayı hedeflemektedir. Daha da önemlisi, üye devletlerin kurumsal araçlara vereceği bazı mali desteklerin yalnızca sıfır veya düşük emisyonlu ve "AB'de yapılmış" araçlara yönelmesi öngörülmektedir. Başka bir ifadeyle, talep tarafı da artık yerli üretimi destekleyen bir sanayi politikası aracına dönüşmektedir.



Türkiye açısından asıl kritik nokta tam da burada başlamaktadır. Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ekonomik ilişki, soyut bir yakınlık anlatısına değil; güçlü ve ölçülebilir bir entegrasyona dayanmaktadır. Avrupa, Türkiye için yalnızca büyük bir pazar değil; üretim ve tedarik zincirlerinin doğal uzantısıdır. Avrupa Komisyonu verilerine göre AB ile Türkiye arasındaki mal ticareti 2024 yılında 210 milyar avronun üzerine çıkmış; Türkiye'nin ihracatının yaklaşık yüzde 41'i AB'ye, ithalatının ise yüzde 32,1'i AB'den gerçekleşmiştir. Bu ticaretin omurgasını da motorlu taşıtlar, makine ve elektrikli ekipman oluşturmaktadır. Bu tablo, Türkiye'nin AB için "üçüncü ülke" olmanın ötesinde, fiilen Avrupa üretim sisteminin yakın ve tamamlayıcı bir parçası olduğunu göstermektedir.

Tam da bu nedenle, "Made in Europe" tartışması Türkiye bakımından sadece tarifeler veya pazara giriş formaliteleri meselesi değildir. Yeni dönemde erişim koşulları; menşe, kamu desteklerine erişim, düşük karbon, izlenebilirlik ve stratejik konumlanma başlıklarıyla yeniden tanımlanmaktadır. Başka bir ifadeyle, Gümrük Birliği'nin sağladığı çerçeve tek başına yeterli bir güvence oluşturamamaktadır; firmaların müşterileri nezdinde "uygun içerik" ve "uygun tedarikçi" olarak konumunu koruması da gerekmektedir. Bu da AB'de şekillenen yerel içerik ve menşe odaklı yeni kuralları Türkiye açısından teorik değil, doğrudan ticari bir mesele haline getirmektedir.

TAYSAD üyeleri bakımından en önemli risk, gümrük vergisinden bağımsız yeni bir rekabet eşiğinin oluşmasıdır. Yarın ürününüz AB pazarına girebilse bile, müşterinizin kamu desteğine, filo teşvikine veya belirli satın alma avantajlarına erişebilmesi için parça ve araç içeriğinin "AB menşeli" veya "Made in EU" sayılması gerekebilir. Bu durum özellikle batarya, e-powertrain, güç elektroniği, ana elektronik sistemler ve düşük karbonlu çelik gibi yeni değer yaratan alanlarda daha belirgin hale gelecektir. Sonuç olarak Türk tedarikçileri için risk sadece satış kaybı değildir; satın alma listelerinden kademede çıkma, yeni platform projelerinde ikinci plana düşme ve yatırım kararlarında dezavantajlı konuma gerileme ihtimalidir. Özellikle Avrupa'ya ihracat yapan ana sanayi firmalarının, kendi uygunluklarını koruyabilmek için tedarik tercihlerini yeniden düzenlemesi gündeme gelebilir.

Bunun ikinci etkisi yatırım coğrafyasında görülecektir. Önümüzdeki dönemde yeni nesil araç ve komponent yatırımları, sadece işçilik maliyeti veya lojistik avantajla değil; hangi üretim lokasyonunun müşteriye "uygun menşe", "uygun içerik" ve "uygun teşvik erişimi" sağlayabildiğine göre şekillenecektir. Bu nedenle Türkiye bakımından belirleyici soru artık sistemin tamamen dışında kalıp kalmamak değil; bu yeni çerçevede hangi ölçüde, hangi koşullarla ve hangi sektör araçları kapsamında sayılacağıdır. Özellikle elektrikli araçlar, batarya bileşenleri, güç elektroniği ve düşük karbonlu malzeme



tedariki gibi alanlarda verilecek kararlar, yatırımların yönünü ve yeni platform projelerindeki rol dağılımını doğrudan etkileyebilecektir.

İlk tartışmalarda Türkiye'nin bu çerçevenin dışında kalması halinde ortaya çıkabilecek riskler öne çıkarırken, Avrupa Komisyonu'nun 4 Mart 2026 tarihinde yayımladığı Sanayi Hızlandırma Yasası önerisi, Gümrük Birliği çerçevesindeki ülkeler bakımından Türkiye lehine önemli bir açılım ortaya koymuştur. Taslak metin, belirli kamu alımı ve kamu destek mekanizmalarında gümrük birliği veya serbest ticaret anlaşması bulunan ülkelere gelen içeriğin Birlik menşesine eşdeğer sayılabilmesine imkân tanımaktadır. Bu durum, Türkiye açısından olumlu ve dikkat çekici bir gelişmedir. Bununla birlikte, düzenlemenin henüz öneri aşamasında olması ve uygulama kapsamının sektörel araçlar ile ikincil düzenlemeler çerçevesinde şekillenecek olması nedeniyle, konunun tamamen riskten arındığı söylenemez.

Bu çerçevede TAYSAD üyeleri için üç somut öncelik öne çıkmaktadır. Birincisi, firmalar ürün bazında menşe, tedarikçi kısıtlımı ve kritik komponent bağımlılığı haritasını bugünden çıkarmalıdır. İkincisi, ana sanayi müşterileriyle yalnızca fiyat ve kalite değil; gelecekteki

AB uygunluk kriterleri, karbon yoğunluğu ve izlenebilirlik beklentileri üzerinden de konuşulmalıdır. Üçüncüsü ise sektörel temsil gücünün daha koordineli kullanılmasıdır. Türkiye'nin otomotiv ekosisteminin Gümrük Birliği mantığıyla uyumlu biçimde bu yeni çerçeveye dahil edilmesi, sadece diplomatik bir talep değil; Avrupa'nın rekabetçiliği açısından da rasyonel bir çözümdür. Bugün "Made in Europe" başlığında verilen mücadele, aslında Türkiye'nin Avrupa değer zincirindeki yerinin yeniden tarif edilmesi mücadelesidir.

Sonuç olarak "Made in Europe" konusu, TAYSAD üyeleri için uzakta izlenecek bir Brüksel tartışması değildir. Bu başlık; sipariş akışını, yatırım kararlarını, müşteri tercihini ve teknolojik dönüşümde kimin merkezde kalacağını belirleyebilecek kadar somut hale gelmiştir. Türkiye'nin hedefi bu sürece itiraz eden bir dış aktör olmak değil; Avrupa üretim sisteminin ayrılmaz parçası olduğunu veriyle, mevzuatla ve stratejik akılla ortaya koymak olmalıdır. Çünkü önümüzdeki dönemde mesele sadece Avrupa'ya satış yapmak değil, Avrupa'nın üretim denkleminde sayılmaya devam etmektir.

İşbu raporda derlenen haberler, kamuya açık kaynaklardan alınmış olup raporda bu kaynaklara atıf yapılmıştır. Rapordaki yazılar ise yazarın görüş ve yorumlarını içermekle birlikte resmi görüş niteliğinde değildir. Haberdeki bilgilerin ve yazarın görüşlerinin doğruluğundan, zaman içerisindeki değişiminden, eksik, hatalı olmasından vb. durumlardan meydana gelen ve/veya gelecek olan zararlardan TAYSAD sorumlu değildir.



Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği

TOSB Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi
1. Cadde No: 10 41420 Şekerpınar / Çayırova - Kocaeli/ TÜRKİYE
Tel: + 90 262 658 98 18
www.taysad.org.tr • info@taysad.org.tr



/taysadturkey