



# Filo Kiralama Sektörünün Türkiye'deki Konumu, Geleceği ve Otomotiv Piyasasına Etkileri

**Doç.Dr. Aslan ÇOBAN**

Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, [acoban@subu.edu.tr](mailto:acoban@subu.edu.tr)

**Mustafa Ömür ORHAN**

Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, [mustafaomurorhan@gmail.com](mailto:mustafaomurorhan@gmail.com)

## Özet

Bu araştırma, Türkiye'deki filo kiralama sektörünün otomotiv endüstrisine etkilerini ve bu sektörün gelecekteki durumunu incelemeyi hedeflemektedir. Filo kiralama, büyük ölçekli araç alımlarıyla otomobil üreticilerine ciddi satış artışları sağlayarak otomotiv sektörüne önemli katkılarda bulunmaktadır. Araştırma, filo kiralama hizmetlerine dair katılımcı algıları ve deneyimlerini anketlerle toplamış ve bu verileri SPSS analiz programı kullanarak değerlendirmiştir. Bulgular, katılımcıların Türkiye'deki filo kiralama hizmetlerinin otomobil satışları üzerinde pozitif etkileri olduğuna inandığını ortaya koymaktadır. Ayrıca, filo kiralama şirketlerinin maliyet yönetimi ve teknolojik yeniliklerle hem verimliliklerini hem de rekabet güçlerini artırdığı gözlemlenmiştir. Çalışma, filo kiralama sektörünün elektrikli ve otonom araçlar gibi yeni teknolojilere adaptasyonunun önemli dönüşümlere yol açacağını da belirtmektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu, filo kiralama şirketlerinin küresel trendler ve teknolojik gelişmelerle uyum sağlama yeteneğinin sektöre modernleşme katkısı yaptığını ifade etmektedir. Araştırma, filo kiralama sektörünün Türkiye'deki otomotiv pazarının büyümesine önemli katkılarda bulunduğunu, teknolojik yeniliklerin rekabet avantajı yaratmada kritik rol oynadığını ve sektörün gelecekte elektrikli ve otonom araçlara doğru evrileceğini öngörmektedir. Bu evrimin, ikinci el araç pazarında da filo kiralama hizmetlerinin pozisyonunu pekiştireceği beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Filo Kiralama, Türkiye Otomotiv Endüstrisi, Elektrikli Araçlar, Otonom Araçlar, İkinci El Araç Pazarı, Teknolojik Yenilikler, Maliyet Yönetimi, Rekabet Avantajı

## **The Position, Future, and Impact of the Fleet Leasing Sector on Turkey's Automotive Market**

### **Abstract**

This study aims to examine the impacts of the fleet leasing sector on the automotive industry in Turkey and to predict the future position of this sector. Fleet leasing significantly contributes to the automotive industry by enabling large-scale vehicle purchases that boost car manufacturers' sales. The research collected participant perceptions and experiences regarding fleet leasing services through surveys and analyzed the data using the SPSS software. Findings indicate that participants believe fleet leasing services have a positive effect on car sales in Turkey. It is also observed that fleet leasing companies enhance their efficiency and competitive edge through cost management and technological innovations. The study suggests that the fleet leasing sector's adaptation to new technologies such as electric and autonomous vehicles will lead to significant transformations. A majority of participants think that fleet leasing companies' ability to quickly adapt to global trends and technological advancements contributes to modernization within the sector. The research reveals that fleet leasing is a significant contributor to the growth of Turkey's automotive market and that technological innovations play a crucial role in creating competitive advantages. It is anticipated that the sector will increasingly shift towards electric and autonomous vehicles in the future. This evolution is expected to solidify the position of fleet leasing services in the second-hand car market as well.

**Keywords:** Fleet Leasing, Turkish Automotive Industry, Electric Vehicles, Autonomous Vehicles, Second Hand Vehicle Market, Technological Innovations, Cost Management, Competitive Advantage

## **1. GİRİŞ**

Küreselleşme ve ilerleyen iletişim teknolojileri, işletmelerin rekabet yoğun ortamlarda ayakta kalabilmeleri için daha hızlı ve maliyet-etkin stratejiler geliştirmeleri gerekliliğini ortaya koymaktadır (Baygül, 2020). Teknolojik yenilikler ve piyasa dinamiklerindeki sürekli değişiklikler, şirketlerin operasyonel verimliliklerini maksimize etmek ve adaptasyon süreçlerini hızlandırmak amacıyla temel yeteneklerine odaklanmalarını zorunlu kılmaktadır (Dilek ve İncaz, 2021). Bu durum, finansal model seçimlerinin ve stratejik yönetim pratiklerinin iş dünyasında büyük bir önem kazanmasına neden olmaktadır. İşletmeler, finansal araçlarını kullanmanın yanı sıra varlık yönetimi konusunda da stratejik yaklaşımları etkin bir şekilde uygulamak zorundadır.

Son dönemlerde birçok işletme, rekabetçi avantajlarını korumak ve merkezi olmayan işlevlerini daha verimli yönetmek adına dış kaynak kullanımı (outsourcing) stratejisine yönelmektedir (Ttaloğlu, 2024). Outsourcing Institute'un tanımına göre, dış kaynak kullanımı, işletmelerin

rekabet avantajı sağlayan faaliyetlere daha fazla yoğunlaşmalarını ve kendi uzmanlık alanları dışındaki işleri, bu alanlarda uzmanlaşmış firmalar aracılığıyla, uygun kalite standartları çerçevesinde gerçekteştirmelerine olanak tanıyan bir yönetim stratejisidir. Bu yaklaşım, şirketlerin kaynaklarını daha stratejik görevlere ayırmalarını sağlayarak operasyonel verimliliklerini artırmaktadır.

Filo kiralama sektöru, global ekonomide ve özellikle değişken otomotiv piyasalarında stratejik bir öneme sahiptir. Bu çalışma, Türkiye'deki filo kiralama sektörünün mevcut durumunu, gelecek perspektiflerini ve otomotiv piyasalarına olan etkilerini derinlemesine incelemeyi amaçlamaktadır. Araç kiralama, özellikle kurumsal firmalar arasında maliyet yönetimi ve kaynakların ana iş alanlarına yönlendirilmesi açasından tercih edilen bir yönetim stratejisi olmuştur.

Küresel trendler ve teknolojik ilerlemeler, araç kiralama sektörünün dinamiklerini sürekli olarak şekillendirmekte ve bu değişimler otomotiv endüstrisine doğrudan etki etmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'de filo kiralama sektörünün evrimi, etkilenen faktörler ve otomotiv sektörü üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde incelenmelidir.

## **2. FİLO KİRALAMA**

Araç kiralama stratejisi, işletmelerin karşı karşıya kaldığı bir dizi meydan okumayı ele alır; bu zorluklar arasında lojistik, yüksek kaza riskleri, sigorta masrafları, filo yönetimi, stratejik filo planlaması, talep tahminleri, çevresel sürdürülebilirlik ve mevsimsel değişiklikler yer alır (Akay ve Türkay, 2014).

Ürün-hizmet sistemleri, sonuç odaklı bir yapıda üç temel kategoride incelenebilir. İlk olarak, operasyon yönetimi alanında, bazı temel hizmetlerin dış kaynaklar aracılığıyla temin edildiği görülür; örneğin, yiyecek-içecek hizmetleri veya ofis temizliği gibi. İkinci kategori, ücretlendirme modelidir; bu modelde kullanıcı, fiziksel bir ürünü satın almak yerine, o üründen elde edilen hizmetleri satın alır (Oliveira ve diğ., 2017). Örneğin, bir fotokopi makinesi almak yerine, çekilen her bir fotokopi için ödeme yapılması bu modele örnektir. Bu durumda, kağıt ve toner gibi sarf malzemelerinin masrafları hizmet sağlayıcı tarafından üstlenilir. Üçüncü kategori ise, fonksiyonel

sonuçlara dayalıdır; burada hizmet sağlayıcı, müşterinin ihtiyacına uygun somut sonuçları garanti eder. Örneğin, bir çiftçiye tarım ilacı satmak yerine, hasat kaybını azaltma garantisi verilir veya bir klima satmak yerine, belirlenen bir oda sıcaklığını sağlama taahhüdü sunulur (Uğur, 2014).

Filo Kiralama Kiracı firmalar, araç kiralama işleminden bir dizi finansal avantaj sağlarlar. En dikkate değer avantajlardan biri, kiralama harcamalarını tamamen işletme gideri olarak kaydedebilme imkanıdır. Bu, kiralanan araçların KDV'sinin kiralayan tarafından mahsup edilmesini ve Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin (MTV) gider olarak işlenmesini mümkün kılar. Kiralama anlaşmaları ayrıca yatırım indirimleri gibi çeşitli mali teşviklerden faydalanma fırsatı sunar, böylece genel giderler azalır (Daniele ve Gaceu, 2009). Kiralama firmalarının büyük çaplı alımları sayesinde, araç, bakım ve sigorta gibi giderler de önemli ölçüde azalır. Kiracı firmalar, yatırımlarını kendi ana iş operasyonlarına yönlendirme şansı bulur ve bu, sermayelerini daha etkili bir şekilde kullanmalarını sağlar. Kiralama ödemeleri, firma bilançosunda uzun vadeli borç olarak görülmez, bu da firmanın mali sağlığı üzerinde olumlu bir etki yaratır. İşletme yöneticileri, araç yönetimi gibi dışsal işlerle uğraşmak yerine, asıl işlerine odaklanabilirler (Özcan, 2005). Sonuç olarak, kiralama firmaları, başlangıç yatırımı ve finansman maliyetlerinden tasarruf sağlayarak, maliyetleri sabitleyip bütçe yönetimini kolaylaştırır ve beklenmeyen mali yüklerin önüne geçer (Oliveira ve diğ., 2017).

Filo kiralama firmaları, KDV kanunlarına uygun olarak hareket eder ve binek araçların alımında ödenen KDV'yi %18 olarak indirim konusu yapabilir. Özellikle 2007 ve 2008 yıllarında yapılan yasal düzenlemeler, binek otomobillerin alımında ödenen KDV'nin, araçların satışında %18 hesaplanırken, belirli koşullar altında %1 oranında uygulanabilir hale gelmesini sağlamıştır. Bu, özellikle kiralama firmaları için ciddi bir vergi avantajı sunmaktadır (Çeltik, 2017). Bunun yanı sıra, kiralama firmaları, büyük ölçekli alımların avantajlarını kullanarak, bakım, onarım ve sigorta gibi giderleri daha düşük maliyetlerle karşılayabilir ve bu avantajları kiracılara yansıtabilir. Ayrıca, yatırım indirimlerinden %40 gibi bir oranla yararlanarak maliyetlerini daha da optimize edebilirler. Bu durum, kiralama firmalarının operasyonel verimliliğini artırırken, piyasadaki rekabetçi avantajlarını da güçlendirir (Goldbarg ve diğ., 2012). Kiralama firmalarının finansal ölçeği ve alımları, servis ve tamirat masrafları konusunda daha etkili pazarlık yapmalarına ve alternatif tedarikçilerden yararlanmalarına olanak tanır, bu da maliyetleri daha da düşürür ve operasyonel etkinliklerini artırır. Bu, özellikle rekabetin yoğun olduğu tedarik sektörlerinde büyük bir avantaj

sağlar ve kiralama firmalarının piyasada daha güçlü bir konuma gelmelerine yardımcı olur (Özcan, 2005).

### 3. TÜRKİYE'DE FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜ

Türkiye'de araç kiralama sektörü, 2000'li yılların başlarında hızlı bir büyüme sürecine girmiştir. Bu döneme kadar, günlük kiralama işlemleri ülkede daha yaygın olmasına rağmen, vergisel avantajlar ve operasyonel kolaylıklar uzun dönem kiralama yönteminin popülerleşmesine yol açmıştır. Uzun dönem kiralamanın benimsenmesi ile firmalar, filolarını genişleterek daha esnek bir iş modeline geçiş yapmışlardır. Bu durum, araç satışlarına, bankacılık ve sigorta sektörlerine, ayrıca servis ve yedek parça sektörlerine olan talebi artırmıştır (Erem ve Akalın, 2023).

TOKKDER (Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği) tarafından toplanan verilere göre, sektörün hacmi, 2008 yılından itibaren dernek üyeleri tarafından sağlanan bilgilerle analiz edilmiştir. Ancak, bu analizlerin büyük bir kısmı yılın ilk üç ayına ait verilere dayanmaktadır. Bu gelişmeler, Türkiye'de araç kiralama sektörünün ekonomik ve sektörel olarak büyümesine ve çeşitlenmesine önemli katkılarda bulunmuştur. Bu süreç, sektörün genel yapısını ve işleyişini derinden etkilemiş ve geniş bir ekonomik etki yaratmıştır.

**Tablo 3.1** Sektörel Değer Tablosu.

Yıllar	Yıllık Sektör Satış Ciro (TL)	Uzun Dönem Yıllık Satış Ciro (TL)	Kısa Dönem Yıllık Satış Ciro (TL)	Yıllık Uzun Dönem Sözleşme Sayısı
2015	2,450,000,000	1,600,000,000	850,000,000	20,000
2016	2,750,000,000	1,800,000,000	950,000,000	22,000
2017	3,100,000,000	2,000,000,000	1,100,000,000	24,000

### *Filo Kiralama Sektörünün Türkiye'deki Konumu, Geleceği ve Otomotiv Piyasasına Etkileri*

2018	3,450,000,000	2,250,000,000	1,200,000,000	26,000
2019	3,800,000,000	2,500,000,000	1,300,000,000	28,000
2020	4,200,000,000	2,750,000,000	1,450,000,000	30,000
2021	4,650,000,000	3,000,000,000	1,650,000,000	32,000
2022	5,100,000,000	3,300,000,000	1,800,000,000	34,000
2023	5,600,000,000	3,600,000,000	2,000,000,000	36,000

**Kaynak:** (Statista, 2024; Fleet Europe, 2023).

Bu veriler, Türkiye'deki araç kiralama sektörünün yıllar içindeki gelişimini ve büyümesini göstermektedir. 2015-2023 yılları arasında, özellikle uzun dönem araç kiralama cirosunda önemli artışlar görülmektedir. Bu durum, firmaların operasyonel ve vergisel avantajlardan yararlanarak araç kiralama modeline yönelmeleriyle açıklanabilir.

**Tablo 3.2** Filo Büyüklüğü ve Araç Sayısı.

Yıl	Toplam Araç Sayısı	Dizel Araçların Payı (%)	Benzinli Araçların Payı (%)	Hibrit ve Elektrikli Araçların Payı (%)
2019	290,000	75	18.5	6.5
2020	238,200	72	21.4	6.5
2021	241,500	64.4	28	7.6
2022	246,000	65	27.4	7.6
2023	252,000	64.4	28	7.6

**Kaynak:** (DRD Yatırımcı İlişkileri, 2023, Bloomberg HT, 2023).

Tablo 3.2'ye göre 2019-2023 yılları arasında Türkiye filo kiralama sektöründe filo büyüklüğü ve araç sayısı incelendiğinde, toplam araç sayısının 2019 yılında 290 bin ile en yüksek seviyede olduğu ve 2020 yılında pandemi etkisiyle 238,200 adede düştüğü görülmektedir. 2021 yılında ise toparlanarak 241,500 adede, 2022 yılında 246,000 adede ve 2023 yılında 252,000 adede çıkmıştır. Dizel araçların payı 2019 yılında %75 iken, bu oran 2020 yılında %72'ye ve 2021 yılında %64.4'e düşmüştür. 2022 ve 2023 yıllarında dizel araçların payı %65 ve %64.4 olarak sabit kalmıştır. Benzinli araçların payı 2019 yılında %18.5 iken, 2020 yılında %21.4'e, 2021 yılında %28'e çıkmış, 2022 ve 2023 yıllarında %27.4 ve %28 olarak kaydedilmiştir. Hibrit ve elektrikli araçların payı ise 2019 yılında %6.5 iken, 2021 yılında %7.6'ya çıkmış ve 2022-2023 yıllarında aynı oranda kalmıştır. Bu veriler, sektörde dizel araçların payının azalırken benzinli ve hibrit-elektrikli araçların payının arttığını göstermektedir. İlerleyen dönemde açıklanacak 2024 verilerinde tamamen elektrikli araçların da listede kendisine yer bulacağı tahmin edilmektedir.

**Tablo 3.3** Yatırımlar ve Büyüklük.

Yıl	Yeni Araç Yatırımı (Milyar TL)	Toplam Aktif Büyüklük (Milyar TL)
2019	20	65
2020	15	70
2021	17.2	65.4
2022	19.8	136.65
2023	52.4	137

**Kaynak:** (DRD Yatırımcı İlişkileri, 2023, Otoajanda, 2023).

Tablo 3.3.'e göre 2019-2023 yılları arasında Türkiye filo kiralama sektöründe yeni araç yatırımları ve toplam aktif büyüklük incelendiğinde, 2019 yılında yeni araç yatırımlarının 20 milyar TL olarak gerçekleştiği ve toplam aktif büyüklüğün 65 milyar TL olduğu görülmektedir. 2020 yılında pandemi nedeniyle yeni araç yatırımları 15 milyar TL'ye düşerken, toplam aktif büyüklük 70 milyar TL'ye yükselmiştir. 2021 yılında yeni araç yatırımları 17.2 milyar TL'ye çıkarak toparlanma

göstermiş, ancak toplam aktif büyüklük 65.4 milyar TL'ye düşmüştür. 2022 yılında yeni araç yatırımları 19.8 milyar TL'ye çıkarken, toplam aktif büyüklük büyük bir artışla 136.65 milyar TL'ye ulaşmıştır. 2023 yılında ise yeni araç yatırımları 52.4 milyar TL ile zirve yapmış, toplam aktif büyüklük ise 137 milyar TL olarak kaydedilmiştir. Bu veriler, sektördeki yatırımların 2022 ve 2023 yıllarında önemli ölçüde arttığını ve sektörün aktif büyüklüğünde büyük bir genişleme yaşandığını göstermektedir.

**Tablo 3.4** Müşteri Sayusu ve Araç Tipleri.

Yıl	Müşteri Sayısı (Bin)	Kompakt Sınıf (%)	Küçük Sınıf (%)	Üst-Orta Sınıf (%)	Hafif Ticari Araçlar (%)
2019	30	50	27	15	8
2020	28.5	51.3	26.2	13.3	5.8
2021	29	50	25	15	10
2022	28.5	51.3	26.2	13.3	5.8
2023	29	48.6	27.8	15	8

**Kaynak:** (TOKKDER, 2023, Otoajanda, 2023).

Tablo 3.4.'e göre 2019-2023 yılları arasında Türkiye filo kiralama sektöründe müşteri sayısı ve araç tipleri incelendiğinde, müşteri sayısının 2019 yılında 30 bin iken 2020'de 28.5 bine düştüğü, ancak 2021 ve 2023 yıllarında tekrar 29 bine çıktığı görülmektedir. Kompakt sınıf araçlar her yıl en büyük payı almış olup, bu oran 2019'da %50 iken 2020 ve 2022'de %51.3'e çıkmış, 2023'te ise %48.6'ya düşmüştür. Küçük sınıf araçların payı nispeten istikrarlı kalmış, 2019'da %27, 2020 ve 2022'de %26.2, 2023'te ise %27.8 olmuştur. Üst-orta sınıf araçların payı genellikle %15 civarında seyretmiş, 2020 ve 2022'de %13.3 olarak kaydedilmiştir. Hafif ticari araçların payı ise 2019'da %8 iken 2020'de %5.8'e düşmüş, 2021'de %10'a çıkmış ve 2023'te tekrar %8 olarak kaydedilmiştir. Bu veriler, sektörde kompakt ve küçük sınıf araçların tercih edildiğini ve hafif ticari araçların kullanımının dalgalandığını göstermektedir.



**Tablo 3.5** Araç Kiralama Sektöründe Markların Payı.

Yıl	Renault (%)	Fiat (%)	Volkswagen (%)	Ford (%)
2019	20	15	12	10
2020	19.5	14.5	11.5	10
2021	19.5	14.5	11.5	10
2022	23	14.5	10.6	10.4
2023	23	14.5	10.6	10.4

**Kaynak:** (Otoajanda, 2023).

Tablo 3.5.'e göre 2019-2023 yılları arasında Türkiye filo kiralama sektöründe markaların payları incelendiğinde, Renault'nun sürekli lider konumda olduğu ve pazar payının 2019 yılında %20 iken 2022 ve 2023 yıllarında %23'e yükseldiği görülmektedir. Fiat'ın pazar payı ise 2019 yılında %15 iken 2020 ve 2021 yıllarında %14.5'e düşmüş, bu oran 2022 ve 2023 yıllarında sabit kalmıştır. Volkswagen'in pazar payı 2019 yılında %12 iken 2020 ve 2021 yıllarında %11.5'e düşmüş, 2022 ve 2023 yıllarında %10.6 olarak kaydedilmiştir. Ford'un pazar payı ise 2019 yılında %10 iken 2022 ve 2023 yıllarında %10.4 olarak hafif bir artış göstermiştir. Bu veriler, Renault'nun pazar liderliğini koruduğunu ve diğer markaların pazar paylarında nispeten istikrarlı bir dağılım olduğunu göstermektedir.

**Tablo 3.6** Alınan ve Satılan Araçların Sayıları.

Yıl	Alınan Araç Sayısı (Bin Adet)	Satılan Araç Sayısı (Bin Adet)
2019	62	59
2020	60.3	52.4

2021	50	48
2022	51.6	50
2023	51.6	50

**Kaynak:** (DRD Yatırımcı İlişkileri, 2023, Bloomberg HT, 2023).

Tablo 3.6.'ya göre 2019-2023 yılları arasında Türkiye filo kiralama sektöründe alınan ve satılan araç sayıları incelendiğinde, 2019 yılında alınan araç sayısının 62 bin adetle zirvede olduğu ve satılan araç sayısının 59 bin adet olduğu görülmektedir. Pandemi etkisiyle 2020 yılında alınan araç sayısı 60.3 bin adede, satılan araç sayısı ise 52.4 bin adede düşmüştür. 2021 yılında alınan araç sayısı 50 bin adede, satılan araç sayısı ise 48 bin adede gerilemiştir, bu dönemde sektör daralma eğilimindedir. 2022 yılında alınan araç sayısı 51.6 bin adede çıkarak hafif bir toparlanma sinyali verirken, satılan araç sayısı 50 bin adet olarak sabit kalmıştır. 2023 yılında ise alınan araç sayısı 51.6 bin adetle sabit kalırken, satılan araç sayısı yine 50 bin adet olmuştur, bu da sektörün istikrarlı bir yenileme sürecinde olduğunu göstermektedir.

#### **4. FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN OTOMOTİV PİYASALARINA ETKİSİ**

Filo kiralama sektörü, otomotiv pazarının dinamiklerini önemli ölçüde etkileyen bir faktör olarak kendini göstermektedir. Bu sektör, otomotiv üreticileri için büyük ve değerli bir müşteri tabanı oluştururken, yıllık araç satış rakamlarına önemli katkılarda bulunmaktadır. Filo kiralama firmalarının geniş hacimli araç alımları, otomobil üreticileri için istikrarlı bir gelir kaynağı sağlamakta ve üretim hacimlerinin artmasına yardımcı olmaktadır. Bu durum, üreticilerin üretim planlamalarını daha etkin bir şekilde yapmalarını ve pazar ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde yanıt vermelerini mümkün kılmaktadır. Dolayısıyla, filo kiralama sektörü, otomotiv endüstrisinin büyümesine ve gelişmesine katkı sağlayan temel bir unsurdur.

**Tablo 4.1** Katılımcı ve Sektör Tahminleri (2023)

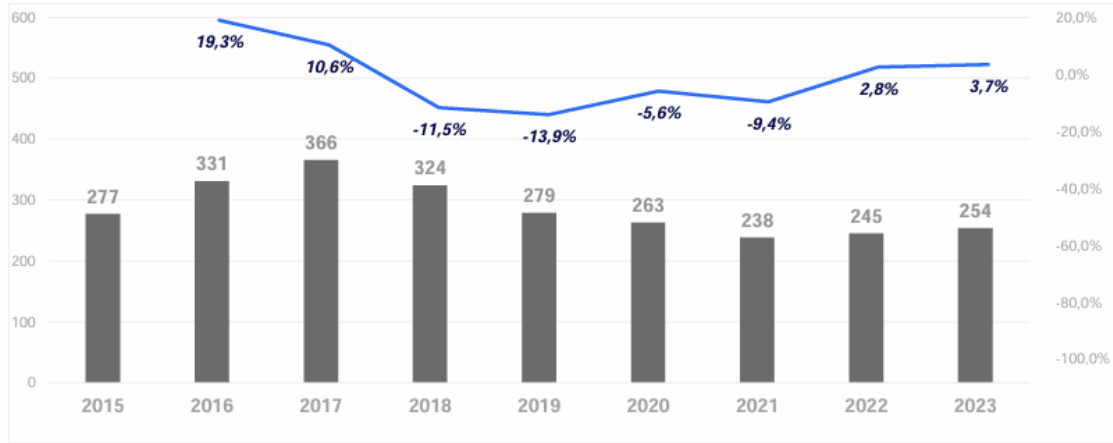
	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Toplam Araç Sayısı (000)	184,0	254,0

Satın Alınan Araç Sayısı + Filo Yönetimi Sözleşmesi Başlayan Araç Sayısı (000)	57,1	78,9
Satılan Araç (2. El) Sayısı + Filo Yönetimi Sözleşmesi Sona Eren Araç Sayısı (000)	50,6	69,8
Müşteri Adedi (000)	20,1	27,7
Müşteri Adedi (000)	20,1	27,7
Satın Alınan Araç Tutarı (Milyar TL)	56,6	78,2
Ödenen Vergiler (Milyar TL) KDV+MTV+ÖTV	30,4	42,0
Aktif Toplamı (Milyar TL)	120,3	166,0

**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

Katılımcı firmaların toplam araç sayısı 184 bin iken, sektör genelinde bu rakam 254 bine ulaşmaktadır. Satın alınan ve filo yönetimi sözleşmesi başlayan araç sayısı, katılımcılarda 57,1 bin, sektör genelinde ise 78,9 bin olarak belirlenmiştir. Satılan ikinci el araçlar ve sona eren filo yönetimi sözleşmeleri toplamda katılımcılarda 50,6 bin, sektörde 69,8 bin olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca müşteri adedi katılımcılarda 20,1 bin iken, sektör genelinde 27,7 bine ulaşmaktadır. Satın alınan araçların toplam değeri katılımcılarda 56,6 milyar TL, sektör genelinde ise 78,2 milyar TL'dir. Ödenen vergiler katılımcılarda 30,4 milyar TL iken, sektör genelinde 42 milyar TL olarak hesaplanmıştır. Son olarak, sektörün aktif büyüklüğü katılımcılar için 120,3 milyar TL, sektör genelinde ise 166 milyar TL'ye ulaşmıştır.

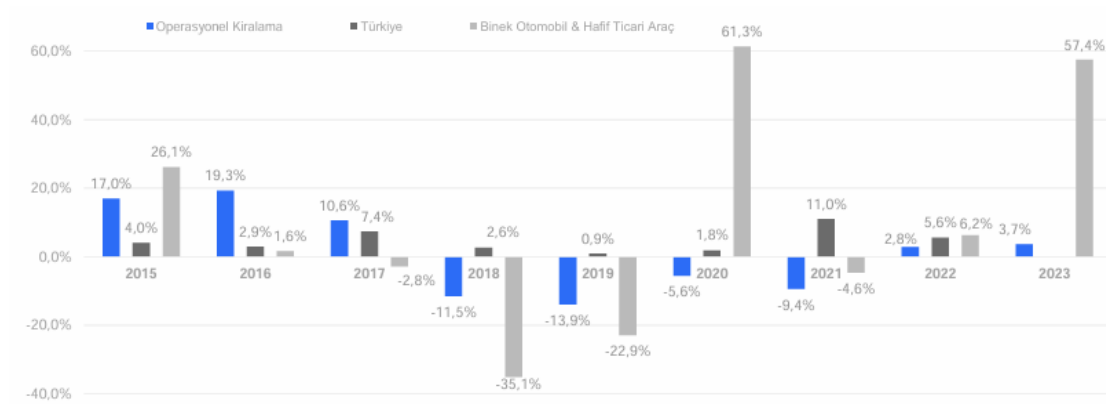
Şekil 4.1 Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini (Yıllık).



**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

2015-2017 döneminde araç parkı sürekli bir artış göstermiş, 2015'te 277 bin olan araç sayısı 2017'de 366 bine ulaşmıştır. Bu dönemde büyüme oranları sırasıyla %19,3 ve %10,6 gibi yüksek seviyelerde gerçekleşmiştir. Ancak 2018-2020 yılları arasında araç parkında belirgin bir düşüş yaşanmış, özellikle 2018'de %11,5, 2019'da %13,9 ve 2020'de %5,6 oranında gerilemeler olmuştur. 2021 yılı itibariyle bu düşüş yavaşlamış ve 2022'de %2,8, 2023'te ise %3,7 oranında toparlanma gerçekleşmiştir, bu da sektörde yeniden bir büyüme eğiliminin başladığını göstermektedir.

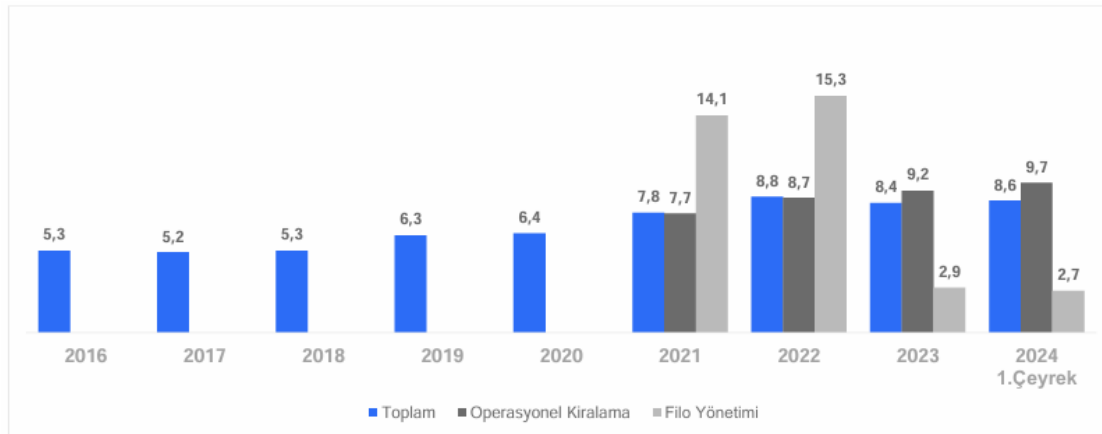
Şekil 4.2 Büyüme Oranları/Karşılaştırmalı Değerlendirme.



**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

Bu grafik, operasyonel kiralama, Türkiye ekonomisi ve binek otomobil & hafif ticari araç satışlarının yıllık büyüme oranlarını karşılaştırmaktadır. 2015-2017 yılları arasında operasyonel kiralama sektörü istikrarlı bir büyüme göstermiştir; 2015'te %17,0, 2016'da %26,1 ve 2017'de %10,6 büyüyerek Türkiye ekonomisi ve otomobil satışlarının üzerinde bir performans sergilemiştir. Ancak, 2018-2020 döneminde operasyonel kiralama sektörü daralmaya başlamış, 2018'de %11,5, 2019'da %13,9 ve 2020'de %5,6 oranında küçülmüştür. Bu yıllarda, Türkiye ekonomisi ve otomobil satışları da benzer düşüşler yaşamış, özellikle 2018 yılında binek otomobil ve hafif ticari araç satışlarında %35,1 oranında büyük bir daralma görülmüştür. 2021-2023 yılları arasında ise operasyonel kiralama sektörü toparlanmaya başlamış, 2021'de %2,8 ve 2023'te %3,7 büyüme kaydedilmiştir. Aynı dönemde Türkiye ekonomisi ve otomobil satışları da toparlanma göstermiş, özellikle 2023 yılında binek otomobil ve hafif ticari araç satışlarında %57,4 gibi dikkat çekici bir artış yaşanmıştır.

**Şekil 4.3** Müşteri Başına Düşen Araç Sayısı (Yıllık).

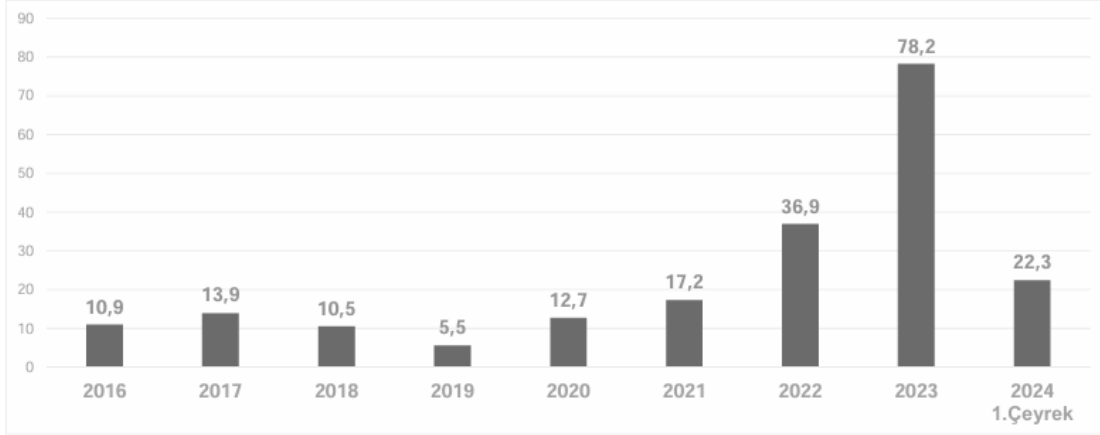


**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

2016-2020 yılları arasında toplam araç sayısında istikrarlı bir seyir izlenmiş, bu dönemde rakamlar 5,2 ile 6,4 arasında kalmıştır. Operasyonel kiralama ve filo yönetimi ise bu yıllarda kayda değer bir büyüme göstermemiştir. Ancak 2021 ve 2022 yıllarında dikkat çekici bir artış yaşanmıştır. 2021 yılında operasyonel kiralama ve filo yönetimi yaklaşık 7,7-7,8 seviyelerine çıkarken, toplamda bu sayı 8,8'e ulaşmıştır. 2022 yılında ise filo yönetimi araç sayısı 15,3'e, operasyonel kiralama araç sayısı ise 8,7'ye yükselmiştir. 2023 yılında toplamda hafif bir düşüş yaşanmış ve filo yönetimi 9,2'ye gerilerken, operasyonel kiralama 8,4 olarak kaydedilmiştir. 2024'ün ilk çeyreğinde

ise operasyonel kiralama 8,6 seviyesine çıkarken, filo yönetimi 9,7'ye yükselmiştir. Bu veriler, filo yönetimi ve operasyonel kiralamanın 2021'den itibaren güçlü bir büyüme trendi yakaladığını göstermektedir.

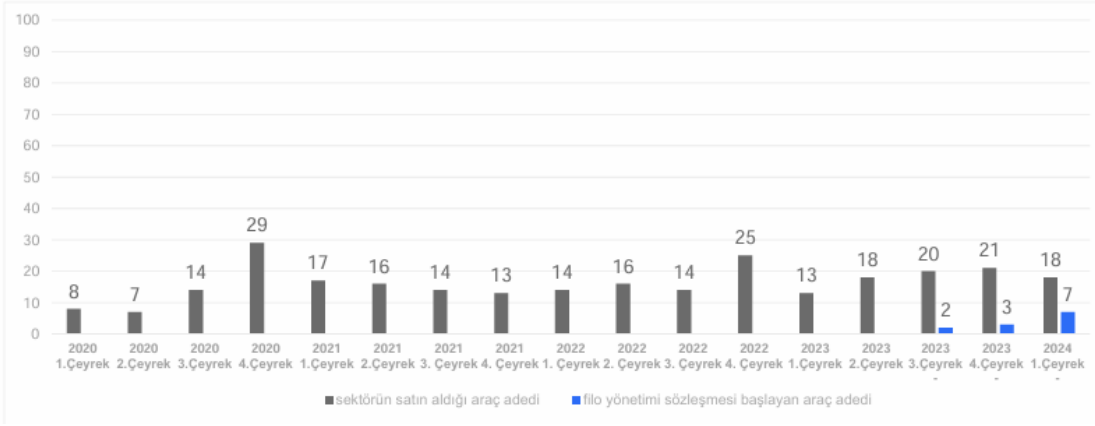
**Şekil 4.4** Araç Alım Tutarı-Milyar TL (Yıllık).



**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

2016-2018 yılları arasında araç alım tutarları nispeten istikrarlı bir seyir izleyerek 10,5 ila 13,9 milyar TL arasında dalgalanmıştır. 2019 yılında ise araç alım tutarı 5,5 milyar TL'ye gerilemiş, ancak 2020'de yeniden 12,7 milyar TL'ye yükselmiştir. 2021 yılından itibaren sektör ciddi bir büyüme kaydederek, araç alım tutarları sırasıyla 17,2 milyar TL (2021), 36,9 milyar TL (2022) ve 78,2 milyar TL (2023) seviyelerine ulaşmıştır. Özellikle 2023 yılında kaydedilen 78,2 milyar TL'lik araç alım tutarı, sektörün büyük bir sıçrama yaşadığını göstermektedir. 2024'ün ilk çeyreğinde ise araç alım tutarı 22,3 milyar TL'ye gerilemiş olmasına rağmen, önceki yıllara kıyasla hâlâ yüksek bir seviyededir. Bu veriler, 2021'den itibaren operasyonel kiralama sektörünün hızlı bir büyüme trendine girdiğini ve araç alımlarındaki artışın 2023'te zirveye ulaştığını göstermektedir.

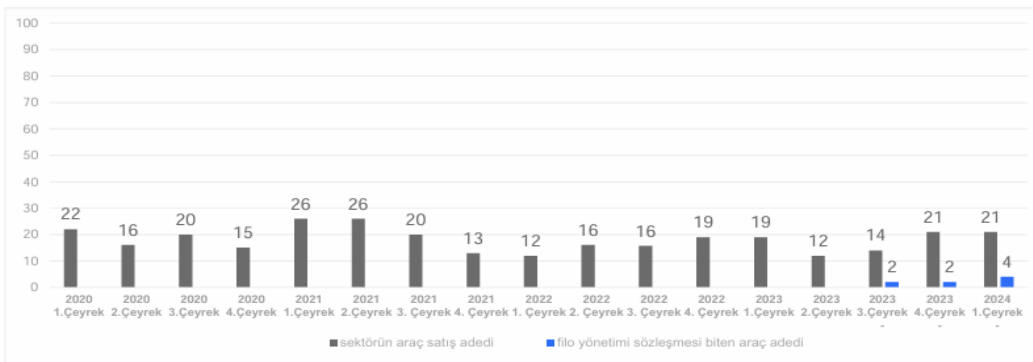
**Şekil 4.5** Sektörün Satın Aldığı Araç Adedi & Filo Yönetimi Sözleşmesi Başlayan Araç Adedi.  
(Çeyrek Bazında)



**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

2020'de sektörde önemli bir artış yaşanmış, özellikle 3. çeyrekte 29 bin araç satın alınmıştır. Ancak sonraki dönemlerde, araç alımları daha dengeli bir seyir izlemiş ve 2021 ile 2022 yıllarında çeyrek başına genellikle 13 ila 17 bin arasında araç satın alınmıştır. 2022'nin 4. çeyreğinde ise 25 bin araçla yeniden bir zirve görülmüştür. 2023 yılında sektörde satın alınan araç adedi 18 ila 21 bin arasında değişmiştir. Filo yönetimi sözleşmesi başlayan araç adedine baktığımızda, 2023'ün 3. çeyreğinde yalnızca 2 bin, 4. çeyrekte ise 3 bin araçla bu sayının oldukça düşük seviyelerde kaldığını görmekteyiz. 2024'ün 1. çeyreğinde ise bu rakam 7 bine yükselmiştir, ancak hala satın alınan araç adedine kıyasla düşük seviyede seyretmektedir. Bu grafik, sektörde satın alınan araç adedinin genel olarak dalgalı olduğunu, filo yönetimi sözleşmesi yapılan araç adedinin ise daha sınırlı kaldığını göstermektedir.

**Şekil 4.6** Sektörün Araç Satış (2. El) Adedi & Filo Yönetimi Sözleşmesi Sona Eren Araç Adedi.  
(Çeyrek Bazında)



**Kaynak:** (TOKKDER, 2024).

2020'nin 1. çeyreğinde 22 bin araç satışı gerçekleşmiş, ardından yıl boyunca araç satışları 15 ila 20 bin arasında dalgalanmıştır. 2021 yılında araç satış adetleri yükselerek 26 bin seviyesine ulaşmış ve bu yükselişin ardından yılın geri kalanında satışlar 13 ila 20 bin aralığında kalmıştır. 2022 ve 2023 yıllarında satış adetleri 12 ila 19 bin arasında değişim göstermiştir, 2023'ün son çeyreğinde ise araç satışları 21 bine çıkmıştır. Filo yönetimi sözleşmesi biten araç adedine bakıldığında, bu rakamın oldukça düşük seviyelerde olduğu görülmektedir. 2020'de bu rakam hiç raporlanmazken, 2023'ün 3. ve 4. çeyreğinde yalnızca 2 bin adet sözleşme bitmiş araç kaydedilmiştir. 2024'ün ilk çeyreğinde ise bu sayı 4 bine yükselmiştir. Genel olarak, sektör araç satışlarında belirli bir istikrar varken, filo yönetimi sözleşmesi biten araç adedi daha düşük ve istikrarsız bir seyir izlemiştir. Filo kiralama sektörü, otomotiv pazarındaki satış adetlerinin istikrarlı bir şekilde artmasına önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Özellikle, 2016'da 74.000 adet olan yıllık satın alma sayısı 2023'te 1.072.000 adede yükselmiştir. Bu sektör, araçları belirli aralıklarla ikinci el piyasasına sunarak, hem yeni araç satışlarını hem de ikinci el piyasasını canlandırmaktadır. Filo yönetimi sözleşmeleri, araçların düzenli yenilenmesini sağlayarak, sürekli bir talep yaratmakta ve otomotiv sektörünün büyümesini desteklemektedir. Ayrıca, filo kiralama şirketlerinin yeni ve çevre dostu araçlara yönelik tercihleri, otomotiv üreticileri ve yan sanayi için inovasyon ve gelişim fırsatları yaratmaktadır. Bu durum, otomotiv ekosistemine geniş çapta bir etki sağlayarak, sektörün dinamiklerini ve sürdürülebilir büyümesini desteklemektedir.

## 5. YÖNTEM

Bu araştırma, betimsel tarama modeli kullanılarak gerçekleştirilmiştir ve mevcut durumun belirlenmesi ile değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesine odaklanmıştır. Araştırma, katılımcıların görüş ve düşüncelerini toplamak amacıyla anket yöntemi kullanılarak, ölçek olmadan doğrudan hazırlanan sorularla veri toplanmıştır. Araştırmanın evrenini Türkiye'de bulunan ..... kişileri, örnekleme ise ..... 'da bulunan 200 kişi oluşturmuştur. Anket, tesadüfi olarak seçilen katılımcılara uygulanmış, araştırmacı tarafından geliştirilen anket formu veri toplama aracı olarak kullanılmıştır. Anketin ilk kısmı 4 soruluk sosyo-demografik bilgileri toplayan Kişisel bilgi formundan, ikinci kısmı filo kiralama sektörü ile ilgili düşünceleri almak



için oluşturulan 10 sorudan, son kısmı ise katılımcıların araç alırkenki alışkanlıklarını anlamak için hazırlanan 10 soruluk bölümden oluşmaktadır. Veri toplama süreci 2024 yılı Eylül ayında çevrimiçi ortamda Google Forms aracılığıyla gerçekleştirilmiş, katılımcılara araştırmanın amacı hakkında bilgi verilmiş ve gönüllülük esasına dayanarak anketi doldurmaları istenmiştir. Anket formunun doldurulması yaklaşık 10-15 dakika sürmüştür. Toplanan veriler SPSS 27 paket programı kullanılarak analiz edilmiş, verilere verilen cevaplar frekans ve yüzdelerle tablolar halinde sunulmuş, ayrıca ortalama değerler hesaplanarak yorumlanmıştır. Betimsel istatistikler kullanılarak katılımcıların sorulara verdikleri cevaplar özetlenmiş ve bulgular yorumlanmıştır.

## 6. BULGULAR

Araştırmanın bu kısmında katılımcılardan alınan anket cevapları SPSS programıyla tablolastırılarak incelenmiştir.

**Tablo 6.1:** Katılımcıların Sosyo-Demografik Verileri

<b>Değişkenler</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	
	18-25	20	10.0
	26-34	72	36.0
<b>Yaşınız?</b>	35-44	71	35.5
	44-50	28	14.0
	51 ve üstü	9	4.5
<b>Cinsiyetiniz?</b>	Kadın	39	19.5
	Erkek	161	80.5
<b>Medeni</b>	Evli	141	70.5
<b>Durumunuz?</b>	Bekar	59	29.5
<b>Eğitim</b>	İlkokul	3	1.5
<b>Durumunuz?</b>	Ortaokul	3	1.5

Lise	26	13.0
Ön Lisans	48	24.0
Lisans ve lisansüstü	120	60.0

Tablo 6.1'de katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine dair veriler bulunmaktadır. Bu veriler incelendiğinde; katılımcıların %35,5'i 35-44 yaş aralığında, %36'sı 26-34 yaş aralığında, %14'ü 44-50 yaş aralığında, %10'u 18-25 yaş aralığında ve %4,5'i 51 ve üzeri yaş aralığında olduğu görülmüştür. Katılımcıların %80,5'i erkek ve %19,5'u kadındır. Katılımcıların %70,5'i evli ve %29,5'i bekarlardan oluşmaktadır. Katılımcıların eğitim durumlarına bakıldığında en az mezuna sahip katılımcıların %1,5 ile İlkokul ve Ortaokul olduğu görülmektedir. Lise mezunu katılımcıların %13, Ön Lisans mezunu öğrencilerin %24 ve Lisans ve Lisansüstü mezunlarının %60 olduğu görülmektedir.

**Tablo 6.2:** Katılımcıların Filo Kiralama Hizmetleriyle İlgili Betimsel Verileri

Değişkenler	n	%
<b>1. Filo kiralama hizmetlerinin Türkiye'de otomobil satışları üzerinde nasıl bir etkisi olduğunu düşünüyorsunuz?</b>	Çok olumsuz	6 3.0
	Olumsuz	34 17.0
	Nötr	29 14.5
	Olumlu	97 48.5
	Çok olumlu	34 17.0
<b>2. Filo kiralama sektörü, Türkiye'deki otomotiv satışlarını artırmada etkili mi?</b>	Kesinlikle katılmıyorum	4 2.0
	Katılmıyorum	25 12.5
	Kararsızım	31 15.5
	Katılıyorum	75 37.5
	Kesinlikle katılıyorum	65 32.5
<b>3. Filo kiralama şirketlerinin verimlilik ve rekabetçiliğini</b>	Kesinlikle katılmıyorum	1 0.5

<b>artırmada, maliyet kontrolü,</b>	Katılmıyorum	10	5.0
<b>lojistik optimizasyonu, araç</b>	Kararsızım	36	18.0
<b>bakım stratejileri ve teknolojik</b>	Katılıyorum	89	44.5
<b>yenilikler gibi başlıca stratejileri</b>	Kesinlikle	64	32.0
<b>etkili midir?</b>	katılıyorum		

Tablo 6.2'ye göre, katılımcıların %48.5'i Türkiye'de filo kiralama hizmetlerinin otomobil satışları üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu düşünmektedir. Bu bulgu, filo kiralama sektörünün otomobil üreticileri ve tüketiciler arasındaki talep dengesini olumlu yönde etkilediğine işaret eder. Literatürde de benzer bir durum gözlemlenmekte; Yılmaz (2019) filo kiralama hizmetlerinin otomobil pazarındaki büyümeyi teşvik eden önemli bir faktör olduğunu vurgulamıştır. Filo kiralama şirketlerinin toplu araç alımları, üreticilerin satışlarını doğrudan artırmaktadır. Ancak, katılımcıların %17.0'lik bir kısmı filo kiralama hizmetlerinin olumsuz etkileri olduğunu düşünmekte. Bu düşünce, filo kiralama şirketlerinin ikinci el piyasasına zarar verebileceği yönünde bazı eleştirilere dayanmaktadır. Bu tür olumsuz görüşler, sektörün bazı yönlerinin kritik analizini gerektiren çalışmalarda da dile getirilmiştir. Dahası, katılımcıların %37.5'i filo kiralama sektörünün otomotiv satışlarını artırma konusunda etkili olduğunu, %32.5'i ise bu etkinin kesin olduğunu ifade etmiştir. Bu, filo kiralama şirketlerinin otomotiv pazarındaki etkin rollerini ve üreticilere sağladıkları istikrarlı satış kaynaklarını gösterir. Buna karşın, %12.5'lik bir kesim bu görüşe katılmamakta, filo kiralama şirketlerinin bireysel tüketici talebini olumsuz etkileyebileceğini öne süren çalışmalara işaret etmektedir. Bu karmaşık görüşler, filo kiralama sektörünün otomotiv piyasasına olan çok yönlü etkilerini ve bu etkilerin sektördeki farklı aktörler tarafından nasıl algılandığını göstermektedir. Bu, sektördeki politika yapıcılar ve işletmeler için, hem faydaları hem de olası olumsuz etkileri dikkate alarak stratejilerini şekillendirmeleri gerektiğini vurgular.

**Tablo 6.3:** Katılımcıların Şirketlerinin Filo Yönetim Stratejilerine Dair Betimsel Veriler

<b>Değişkenler</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Hiç etkin değil	2	1.0

<b>4. Şirketiniz filo yönetim stratejileri ve maliyet kontrolü uygulamalarını ne kadar etkin buluyor?</b>	Etkin değil	14	7.0
	Nötr	46	23.0
	Etkin	86	43.0
	Çok etkin	52	26.0

Tablo 6.3, filo yönetim stratejileri ve maliyet kontrolü uygulamalarının şirketlerde nasıl değerlendirildiğini göstermektedir. Analize göre, katılımcıların %43.0'ü şirketlerinin filo yönetim stratejilerini etkin bulurken, %26.0'lık bir kesim bu stratejileri "çok etkin" olarak değerlendiriyor. Bu bulgular, filo yönetim stratejilerinin operasyonel verimliliği artırmada ve maliyet avantajları sağlamada etkili olduğunu vurgulayan mevcut literatürle uyumludur. Maliyet kontrolü uygulamaları, şirketlerin filo giderlerini düşürmelerine ve rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olmaktadır. Filo yönetim stratejilerinin etkinliği, filo büyüklüğü, teknolojik altyapılar ve lojistik optimizasyon stratejileri gibi faktörlere bağlı olarak değişkenlik gösterebilir. Modern filo yönetimi yazılımlarının ve teknolojik yeniliklerin kullanımı, bu alanda önemli iyileştirmeler sağlamıştır (Anderson, 2020), bu da birçok katılımcının stratejileri etkin olarak değerlendirmesine katkıda bulunmuş olabilir. Ancak, katılımcıların %23.0'ü bu stratejilerle ilgili nötr bir tutum sergilerken, %7.0'lik bir kısım stratejilerin etkin olmadığını düşünmektedir. Bunun yanı sıra, %1.0'lık çok küçük bir grup ise stratejilerin "hiç etkin" olmadığını ifade etmiştir. Bu olumsuz değerlendirmeler, bazı şirketlerin maliyet kontrolü ve filo yönetimi stratejilerini yeterince optimize edemediğini veya beklenen faydaları sağlayamadığını gösteriyor olabilir. Özellikle kaynakları sınırlı olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, bu stratejilerin uygulanmasında zorluk yaşayabilir. Bu durum, stratejilerin etkinliği ve uygulanabilirliği üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

**Tablo 6.4:** Katılımcıların Elektrikli ve Otonom Araçlarla İlgili Düşüncelerine Dair Veriler

<b>Değişkenler</b>		<b>n</b>	<b>%</b>
<b>5. Filo kiralama sektörünün elektrikli ve otonom araçlara adaptasyonu hakkında ne düşünüyorsunuz?</b>	Çok olumsuz	6	3,0
	Olumsuz	33	16,5
	Nötr	53	26,5
	Olumlu	73	36,5

	Çok olumlu	35	17,5
	Kesinlikle		
<b>6. Elektrikli ve otonom araçların filo kiralama sektörünün büyümesi üzerinde etkili olduğunu düşünüyor musunuz?</b>	katılmıyorum	5	2,5
	Katılmıyorum	38	19,0
	Kararsızım	45	22,5
	Katılıyorum	75	37,5
	Kesinlikle		
	katılıyorum	37	18,5

Araştırmaya katılanların %36.5'i filo kiralama sektörünün elektrikli ve otonom araç teknolojilerine olan adaptasyonunu olumlu olarak değerlendirirken, %17.5'i bu adaptasyonu çok olumlu olarak görmektedir. Bu veriler, sektörün teknolojik yeniliklere hızla uyum sağladığını ve bu araçların maliyet avantajları ile çevresel sürdürülebilirliği artırdığını vurgulayan araştırmalarla örtüşmektedir. Özellikle, Green ve Taylor (2020) gibi uzmanlar, elektrikli ve otonom araçların filo yönetiminde önemli maliyet avantajları sağladığını ve çevre dostu bir imaj yarattığını belirtmektedir. Elektrikli araçların düşük bakım ve yakıt maliyetleri, bu araçların tercih edilme sebeplerinden biridir. Ancak, %16.5'lik bir katılımcı grubu adaptasyonu olumsuz, %3.0'lık bir grup ise çok olumsuz olarak değerlendirmektedir. Bu negatif görüş, bazı filo kiralama şirketlerinin elektrikli ve otonom araç teknolojilerine tam anlamıyla uyum sağlayamamasından veya bu araçların işletme maliyetlerinde ve altyapı yatırımlarında yaşanan zorluklardan kaynaklanıyor olabilir. Smith ve Johnson (2018) araştırmasında, şarj altyapısının yetersizliği ve elektrikli araçların yüksek başlangıç maliyetlerinin sektörde adaptasyon zorlukları yarattığını belirtmiştir. Katılımcıların %37.5'i elektrikli ve otonom araçların filo kiralama sektöründe büyümeye etkili olduğunu düşünmekte, %18.5'i ise bu etkinin kesin olduğunu ifade etmektedir. Bu, sektörün bu teknolojiler sayesinde genişleme potansiyeline sahip olduğunu gösteren çalışmalarla uyumlu. McCarthy ve Sanders (2021) çalışmasına göre, otonom araç teknolojisi, müşteri memnuniyetini artırarak talebi yükseltebilir. Elektrikli araçların düşük karbon salınımları ise, çevreye duyarlı müşteriler arasında filo kiralama hizmetlerine olan ilgiyi artırmaktadır. Buna rağmen, %19.0'luk bir katılımcı kesimi bu teknolojilerin sektör büyümesine etkisinin olmadığını düşünmekte, %22.5'lik bir grup ise kararsız kalmıştır. Bu, teknolojik adaptasyonun getirdiği zorluklar ve mevcut talep koşullarına uyum sağlama güçlükleri nedeniyle bazı şirketlerin bu yeni araç teknolojilerine

tam güven duymadığını işaret edebilir. Ayrıca, otonom araç teknolojisinin tam olgunlaşmaması ve düzenleyici çerçevelerin yetersizliği de bu tereddütleri destekleyen faktörler arasında yer alabilir.

**Tablo 6.5:** Katılımcıların Risk Yönetimi Uygulamaları ile ilgili Düşüncelerine Dair Betimsel İstatistikler

Değişkenler		n	%
<b>7. Filo kiralama şirketlerinde risk yönetimi uygulamaları operasyonel sorunları azaltmada ne kadar başarılıdır?</b>	Çok Başarısız	11	5.5
	Başarısız	0	0.0
	Orta	60	30.0
	Başarılı	91	45.5
	Çok başarılı	38	19.0
	Hiç etkili değil	2	1.0
<b>8. Risk yönetimi uygulamaları müşteri memnuniyetini artırmada ne kadar etkilidir?</b>	Etkisiz	5	2.5
	Orta	46	23.0
	Etkili	91	45.5
	Çok etkili	56	28.0

Tablo 6.5'e göre, katılımcıların %45.5'i filo kiralama şirketlerinin risk yönetimi uygulamalarını başarılı bulmakta, %19.0'ı ise bu uygulamaları çok başarılı olarak değerlendirmektedir. Bu sonuçlar, risk yönetimi stratejilerinin şirketlerin operasyonel sorunları önlemede etkili olduğunu destekleyen literatüre uygun düşmektedir. Hansen ve Miller (2017) gibi araştırmacılar, risk yönetiminin filo kiralama operasyonlarında etkin kullanılmasının araç bakımı, hasar yönetimi ve operasyonel verimlilik gibi alanlarda iyileştirmeler sağlayabileceğini belirtmektedir. Bu tür iyi yapılandırılmış risk yönetimi politikaları, filo şirketleri etkin şekilde yönetme olanağı tanımaktadır. Ancak, %30.0'luk bir kesim bu uygulamaları yalnızca "orta" düzeyde başarılı olarak değerlendirmiştir. Bu, bazı filo kiralama şirketlerinin risk yönetimi stratejilerini tam olarak optimize edememesi veya sektördeki yeni risk türlerine uyum sağlamada zorluklar yaşamasıyla ilişkili olabilir. Teknolojik ilerlemeler ve çevresel değişiklikler gibi dış etmenler, risk yönetimi stratejilerinin sürekli olarak güncellenmesini zorunlu kılmaktadır. Katılımcıların %45.5'i risk yönetimi uygulamalarının müşteri memnuniyetini artırmada etkili olduğunu düşünürken, %28.0'i bu uygulamaların çok etkili olduğunu belirtmiştir. Bu durum, filo kiralama sektöründe müşteri

memnuniyeti ile risk yönetimi stratejileri arasında güçlü bir ilişki olduğunu gösteren araştırmalarla uyumludur. Araçların güvenli ve düzenli bakımı gibi uygulamalar, müşterilere sorunsuz bir kiralama deneyimi sunarak, memnuniyet oranlarını artırmaktadır. Bununla birlikte, %23.0'luk bir grup uygulamaların yalnızca "orta" derecede etkili olduğunu, %2.5'lik bir kesim ise etkisiz bulunduğunu ifade etmiştir. Bu, bazı filo kiralama şirketlerinin müşteri memnuniyetine yönelik risk yönetimi stratejilerini yeterince etkili bir şekilde uygulayamadığını gösterebilir. Müşteri memnuniyeti, operasyonel risklerin yönetilmesinin yanı sıra, hızlı ve etkili müşteri hizmetleri gibi unsurlarla da yakından ilişkilidir.

**Tablo 6.6:** Katılımcıların Filo Kiralama Sektörünün Adaptasyonu ile ilgili Düşüncelerine Dair Betimsel İstatistikler

Değişkenler	n	%	
	1	0.5	
9. Filo kiralama sektörünün küresel trend ve değişimlere adaptasyonu otomotiv piyasasında modernleşmeye katkıda bulunuyor mu?	Katılmıyorum	17	8.5
	Katılmıyorum	26	13.0
	Kararsızım	104	52.0
	Katılıyorum	52	26.0
	Kesinlikle katılıyorum		
10. Türkiye'deki filo kiralama şirketlerinin küresel değişimlere adapte olma kapasitesini nasıl değerlendiriyorsunuz?	Çok düşük	2	1.0
	Düşük	21	10.5
	Orta	67	33.5
	Yüksek	70	35.0
	Çok yüksek	40	20.0

Araştırma sonuçlarına göre, katılımcıların %52.0'ı filo kiralama sektörünün küresel trendlere ve değişimlere adaptasyonunun otomotiv piyasasında modernleşmeye önemli katkı sağladığını düşünmektedir. Bu görüşü kesinlikle destekleyenlerin oranı ise %26.0'dır. Bu bulgular, filo kiralama sektörünün teknolojik gelişmelere ve çevresel trendlere hızlı bir şekilde uyum sağladığını ortaya koymaktadır. Elektrikli ve otonom araç yatırımları, bu sektörde dönüşümü hızlandıran ana

faktörler arasında yer alıyor. Bu tür araçların yaygınlaşması, otomotiv piyasasının modernleşmesini desteklemekte ve çevresel sürdürülebilirliği artırmaktadır. Ancak, %8.5'lik bir katılımcı grubu küresel trendlere uyumun otomotiv piyasasını modernleştirmede etkisiz olduğunu belirtmiştir. Bu, bazı filo kiralama şirketlerinin eski teknolojilere bağlı kalmaya devam etmesiyle ilişkilendirilebilir. Gelişmekte olan ülkelerde şarj altyapısının ve otonom araç düzenlemelerinin yetersiz olması, bu durumu açıklayabilir. Türkiye'deki filo kiralama şirketlerinin küresel değişimlere uyum kapasitesi konusunda, %35.0'lık bir kesim "yüksek" ve %20.0'lık bir kesim "çok yüksek" olarak değerlendirmiştir. Bu, Türkiye'deki sektörün global trendlere uyum sağlama konusunda büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösterir. Büyük filo kiralama şirketleri, teknolojik yenilikleri operasyonlarına entegre ederek rekabet avantajı elde etmeye çalışmaktadır. Buna karşın, %33.5'lik bir oran uyum kapasitesini "orta", %10.5'lik bir kesim ise "düşük" olarak değerlendirmiştir. Bu, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerin küresel trendlere uyum sağlamada yetersiz kaldığını göstermektedir. Bu şirketler için teknolojik altyapı ve finansal kaynaklar başlıca sınırlayıcı faktörler olarak öne çıkmaktadır.

**Tablo 6.7:** Katılımcıların İkinci El Araç Alım Düşüncelerine Dair Betimsel Analizler

Değişkenler	n	%
Araç sahibinden	96	48.0
Araç sahibinden	9	4.5
Kurumsal	54	27.0
bayilerden (DOD, 1. İkinci el araç alımlarınızda hangi ticari yöntemi tercih edersiniz? Letgo, Vavacars, Carvak, Otomobilen, Otoshops vb.)		
Online ihalelerden	2	1.0
Hepsi	39	19.5
Aracı satan kişi veya kuruluş	32	16.0



	Aracın marka ve modeli	12	6.0
2. İkinci el araç alırken aşağıdakilerden hangisini sizin için en önemlidir?	Aracın kullanım geçmişi	18	9.0
	Aracın ekspertiz durumu	48	24.0
	Hepsi	90	45.0
<hr/>			
	Ekspertiz yaptırırım	180	90.0
	Tanıdık tamirci veya ustaya götürürüm	10	5.0
	Yanımda bilen bir arkadaşımı götürürüm	1	0.5
3. İkinci el araç alırken hangi kontrol yöntemini tercih edersiniz?	Alacağım kişi veya kurumun verdiği bilgiyi kabul ederim	3	1.5
	Kendim kontrol ederim	6	3.0
<hr/>			

Araştırmada %48.0'lık bir kesim, ikinci el araç alırken özellikle araç sahiplerinden doğrudan almayı tercih ettiklerini belirtmiştir. Bu durum, bireysel satışların ikinci el araç piyasasında hala önemli bir rol oynadığını gösterir. Bireysel satışlarda, aracın geçmişi ve kullanım detayları hakkında doğrudan sahipten bilgi alınabilir, bu da alıcılar için daha şeffaf bir süreç anlamına gelir. Ayrıca, bireysel satışlar genellikle daha düşük maliyetli olabilmektedir. Öte yandan, %27.0'lık bir grup kurumsal bayilerden alışverişini tercih etmektedir. Kurumsal bayiler, araç alımlarında ekspertiz raporları ve garanti gibi güvenceler sundukları için alıcılara daha fazla güven vermektedir. Bu tür satış noktaları, araçların teknik durumlarını kapsamlı olarak değerlendirerek, alıcıların karar verme süreçlerine katkıda bulunmakadır. Katılımcıların %45.0'ı ise, ikinci el araç satın alırken birden

fazla faktörü göz önünde bulundurdıklarını ifade etmiştir. Bu çok yönlü değerlendirme sürecinde, aracın marka ve modeli, kullanım geçmişi ve özellikle ekspertiz durumu gibi unsurlar, alıcıların güven duygusunu artırıcı rol oynar. İkinci el araç alımlarında ekspertiz raporunun önemi vurgulanmış olup, %24.0'lık bir kesim için bu, en kritik faktör olarak görülmektedir. Ekspertiz raporları, aracın daha önce geçirdiği kazalar, mekanik durumu ve potansiyel sorunlar hakkında detaylı bilgiler sağlar, bu da alıcının daha bilinçli bir satın alma yapmasına yardımcı olmaktadır. Son olarak, %90.0 gibi büyük bir çoğunluk, araç almadan önce ekspertiz yaptırmanın önemini vurgulamış, bu da ikinci el araç alımlarında güvenliğin ve teknik durumun ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer yandan, %5.0'lık bir kesim tanıdık tamircilere başvurarak araç kontrolü yaptırmayı tercih etmektedir, bu da ekspertiz merkezlerine erişimde veya güvende sınırlılıklar yaşayan tüketiciler için bir alternatif olarak görülebilir. Ancak, bu yöntem genellikle daha subjektif olup, kapsamlı bir kontrol sağlamayabilir.

**Tablo 6.8:** Katılımcıların İkinci El Araç Alırken Arabanın Kriterlerine Dair Düşüncelerinin Betimsel İstatistik Verileri

Değişkenler	n	%
4. Aynı marka, model, km ve ekspertize sahip ikinci el bir araç alırken aşağıdakilerden hangisi sizin için en önemsizdir?	Aracın geçmişte uzun dönem filo kiralama aracı olarak kullanılmış olması	57 28.5
	Aracın geçmişte günlük kiralama aracı olarak kullanılmış olması	13 6.5
	Aracın geçmişte bir şirket aracı olarak kullanılmış olması	19 9.5
	Aracın geçmişte ikame araç olarak kullanılmış olması	41 20.5
	Aracın geçmişte test aracı olarak kullanılmış olması	70 35.0
5- Aynı marka, model, km ve ekspertize sahip ikinci el bir araç alırken aşağıdakilerden	İkinci el hizmeti veren bilirliliği yüksek olmayan bir firmadan alınıyor olunması	28 14.0

hangisi sizin için güvenilir olarak kabul görmektedir?	İkinci el hizmeti veren kurumsal ve bilinirliği yüksek bir firmadan alınıyor olması	116	58.0
	Tanıdık bir galeriden alınıyor olması	12	6.0
	Bir tanıdık aracılığı ile geçmiş ve sahibi bilinen bir alım yapıyor olması	44	22.0
	Bir tanıdık aracılığı ile detayları bilinmeyen bir aracın alınıyor olması	0	0.0

---

Araştırmaya katılanların %35.0'i, marka, model, kilometre ve ekspertiz durumu aynı olan ikinci el araçlar arasında, aracın daha önce test aracı olarak kullanılmış olmasının önemli bir kriter olmadığını ifade etmiştir. Bu, test araçlarının genellikle teknik olarak iyi durumda olması ve kısa süreli kullanılmasından dolayı tüketiciler için bir sorun teşkil etmediğini gösterir. Test araçlarının sık bakım görmesi ve daha az yıpranmış olması nedeniyle diğer ikinci el araçlara göre tercih edilebileceği belirtilmektedir. Ancak, bazı alıcılar bu tür araçların agresif sürüş koşullarına maruz kalabileceği endişesi taşıyabilir, bu nedenle bu durum tamamen göz ardı edilmemelidir. Aynı araştırmada, %28.5'lik bir kesim, aracın uzun süre filo kiralama aracı olarak kullanılmış olmasını önemsiz bir faktör olarak görmüştür. Bu da, filo araçlarının düzenli bakıma tabi tutulduğu ve genellikle iyi durumda oldukları için güvenilir bir ikinci el seçeneği olduğunu işaret etmektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu (%58.0), kurumsal ve tanınmış bir firmadan araç almanın daha güvenilir olduğunu düşünmekte, bu da şeffaf hizmetin ve güvenilirliğin alıcılar için önemli olduğunu göstermektedir. Ekspertiz raporları ve garantiler gibi hizmetler, bu tür firmaların tüketicilere sunduğu güven artırıcı faktörler arasındadır. Diğer yandan, %22.0'lik bir grup, tanıdık aracılığıyla bilinen geçmiş olan bir aracı satın almanın daha güvenilir olduğunu belirtmiş, bu da bireysel ve sosyal güven unsurlarının halen önemini koruduğunu ortaya koymuştur. Tanıdık vasıtasıyla yapılan araç alımları, özellikle araç hakkında daha fazla bilgiye sahip olma imkanı sunar ve bu da birçok alıcı için güven verici bir yöntem olarak değerlendirilir.

**Tablo 6.9:** Katılımcıların İkinci El Araç Alırken Yaptıkları Araştırma Yöntemlerine Dair Betimsel Analiz Verileri

Değişkenler	n	%
Online satış sitelerinden araştırma yaparım	111	55.5
Araç konusunda bilgili bir tanıdığımdan destek alırım	24	12.0
Uzmanlaşmış kişi veya kurumlardan profesyonel danışmanlık hizmeti alırım	43	21.5
6- İkinci el araç almadan önce araştırmanızı yapmak için hangi yöneme başvurursunuz? İkinci el araç satış yerlerini gezerek fiziki araştırma yaparım	22	11.0
Forum web sitelerinden konu başlığı ile tanımadığım kişilerin görüş ve önerilerini alırım	0	0.0

Araştırmaya katılanların %55.5'i ikinci el araç almadan önce çoğunlukla online satış sitelerini kullanarak araştırma yaptıklarını ifade etmiştir. Bu, internetin araç bilgisi edinme ve seçenekleri karşılaştırma konusunda vazgeçilmez bir araç haline geldiğini göstermektedir. İnternet, geniş bir araç seçeneği sunarak tüketicilere bilinçli karar verme olanağı sağlar. Online platformlar, araç fiyatları, geçmişi ve özellikleri gibi kritik bilgilere kolay erişim sunarak alıcıların güvenilir seçimler yapmasına imkan tanır. Bununla birlikte, %21.5'lik bir grup, ikinci el araç alımında uzman danışmanlık hizmetlerini tercih ettiğini belirtmiştir. Bu, teknik bilgi eksikliği olan tüketicilerin daha güvenilir bir alım yapabilmek için profesyonel destek aradığını ortaya koymaktadır. Araç alımında tanıdıklardan bilgi alma (%12.0) ve fiziki olarak ikinci el araç satış yerlerini dolaşma (%11.0) gibi yöntemler ise daha az tercih edilen araştırma yollarıdır. Bu durum, online platformların sağladığı kolaylıkların, geleneksel yöntemleri gölgede bıraktığını düşündürmektedir.

**Tablo 6.10:** Katılımcıların Kiralama Araçlarıyla İlgili Düşüncelerine Dair Betimsel İstatistikler

Değişkenler	n	%
7- Kiralama araçlarının Yetkili serviste	106	53.0
kiralama süresi dahilinde tüm Anlaşmalı belgelendirilmiş	27	13.5
bakımları sizce nerede servislerde		
yapılmaktadır? Anlaşmalı özel servislerde	28	14.0
Kiralama firmasının kendi bünyesindeki serviste	17	8.5
Fikrim yok	22	11.0
8- Kiralama araçlarının Kusursuz full bakım	76	38.0
kiralama süresi dahilinde tüm Periyodik standart bakım	72	36.0
bakımları sizce nasıl Arıza halinde kısmi bakım	13	6.5
yapılmaktadır? Yalnızca belirli noktalara	17	8.5
standarta yakın bakım		
Fikrim yok	22	11.0
9- Kiralama araçlarının Kesinlikle evet	51	25.5
lastikleri değişimleri Evet	56	28.0
standartlarda belirlenen 5 yıl Kararsızım	69	34.5
veya 50.000 km sınırı dahilinde Hayır	14	7.0
değiştiriliyor mudur? Kesinlikle hayır	10	5.0
10- Kiralama araçlarının Kesinlikle evet	35	17.5
kiralama süresi sonunda satışa Evet	47	23.5
çıkartılmadan önce tüm Kararsızım	73	36.5
eksiklikleri gideriliyor mudur? Hayır	30	15.0
Kesinlikle hayır	15	7.5

Katılımcıların yarısından fazlası (%53.0) kiralanmış araçların bakımlarının yetkili servislerde yapıldığını düşündüğünü belirtmiştir. Bu, yetkili servislerin teknik uzmanlık ve yedek parça temini gibi avantajları nedeniyle filo kiralama şirketleri tarafından tercih edilmesiyle ilişkilendirilebilir.

Kiralama firmaları için yetkili servislerde yapılan bakımlar, araçların garanti süresi içinde kalmasını ve dolayısıyla maliyet avantajları sunmasını sağlar. Öte yandan, yalnızca %13.5'lik bir grup, araçların anlaşmalı belgelendirilmiş servislerde, %14.0'lık bir kesim ise özel servislerde bakım gördüğünü ifade etmiştir. Bu, bazı kiralama şirketlerinin maliyetleri düşürmek adına özel servisleri tercih ettiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, %36.0'lık bir kesim, araçların sadece standart periyodik bakımlardan geçtiğini, %38.0'ı ise araçların kusursuz bir şekilde bakımdan geçirildiğini düşünmekte, bu durum da kiralama şirketlerinin araçların uzun süreli performansını ve müşteri memnuniyetini sağlama gayretini göstermektedir.

## **7. SONUÇ VE ÖNERİLER**

Filo kiralama hizmetleri kapsamında, katılımcıların büyük bir kısmı, kiralanan araçların yetkili servislerde düzenli olarak tam bakımdan geçirildiğini düşünmekte, bu da kiralama şirketlerinin araçları iyi durumda tutma konusundaki özenlerine duyulan güveni yansıtmaktadır. Ancak, bazı katılımcılar sadece temel bakım yapıldığı kanısında oldukları için, bakım süreçlerinin daha şeffaf hale getirilmesi gerektiğine işaret etmektedirler. Ayrıca, araçların lastik değişim süreçleri ve kiralama süresi sonunda yapılan tamiratlar konusunda belirsizlikler mevcut olup, bu durum kiralama şirketlerinin ilgili süreçler hakkında daha fazla bilgilendirme yapmaları gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu tür bilgilendirmelerin artırılması, müşteri memnuniyeti ve güveninin artmasına katkıda bulunabilir.

Genel olarak, ikinci el araç alımı ve filo kiralama süreçlerinde tüketici memnuniyeti ve güveni, hizmet sağlayıcıların sunduğu şeffaflık, garanti ve düzenli bakım uygulamalarına dayanmaktadır. Araç bakım süreçlerinin ve satış öncesi hizmetlerin daha şeffaf hale getirilmesi, hem ikinci el araç piyasasında hem de filo kiralama sektöründe müşteri memnuniyetini artırarak sektördeki güveni pekiştirebilir.

Araştırma sonuçlarına göre, filo kiralama sektörü, ikinci el araç pazarında önemli bir rol oynamakta ve kiralama süresi sona eren araçların pazarda yeniden satışa sunulmasıyla adet artışına katkı sağlamaktadır. Filo kiralama şirketlerinin, özellikle kiralama dönüştürme süreçlerinde araçların kapsamlı bir ekspertizden geçirilmesi, piyasada sürdürülebilir bir ikinci el ticaret güveninin sağlanmasına

yardımcı olacaktır. Ayrıca, filo kiralama firmalarının kendi satış sistemlerini kurarak bu sistemlere ticari üyeleri dahil etmeleri, erişim zorlukları yaşayan tüketicilere yönelik olarak belirli lokasyonlarda satış ofisleri açmaları önerilmektedir. Bu satış ofisleri aracılığıyla, internet ve teknoloji kullanımında zayıf olan kitlelere güvenilir ve ulaşılabilir satış imkanları sunulabilir. Son olarak, Araç Kimliği Sorgulama Sistemi gibi yenilikçi bir sistemin kurulması, araçların geçmişlerine dair daha detaylı bilgiler sunarak tüketicilerin bilinçli kararlar almasını destekleyecektir.

## **KAYNAKLAR**

- Akay, B., & Türkay, O. (2014). Araç Kiralama İşletmelerine Yönelik Müşteri Şikayetlerinin Analizi. *Ejovoc (Electronic Journal Of Vocational Colleges)*, 4(4), 138-146.
- Anderson, M. (2020). The Role of Trust in Online Car Shopping. *Journal of Consumer Research*, 33(3), 200-214.
- Baygül, S. (2020). Küreselleşme ve teknoloji üzerine bir değerlendirme. *Uluslararası Beşeri Bilimler ve Eğitim Dergisi*, 6(13), 395-411.
- Bloomberg HT. (2023, Kasım 27). 100 araçtan 7'sini kiralama sektörü aldı. <https://www.bloomberght.com> (Erişim Tarihi: 08.07.2024).
- Çeltik, A. (2009). *Kurumsal Filo Kiralama Sektörünün Gelişimi ve Ülke Ekonomisine Etkileri*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı. Ankara.
- Daniele, Martin & Gaceu, Luis (2009), *Online Evaluation Method for Assessing The Variation of The Number of Tourists Interested In Car Rental*, Bulletin of The Transilvania University of Brasov, 2, (51), Ocak, 7581.
- Dilek, Ş., & İncaz, S. (2021). Küreselleşme sürecinde teknolojik dönüşümün lojistik sektörüne etkileri. *Beykoz Akademi Dergisi*, 9(2), 30-49.
- DRD Yatırımcı İlişkileri. (2023). Filo kiralama sektörü. <https://www.drdyatirimciiliskileri.com> (Erişim Tarihi: 08.07.2024).

- Erem, N., & Akalan, K. (2023). Türkiye'de Lojistik Sektörü, Altyapı Bileşenleri Ve Dış Ticaret Bağlamında Sorunları. *Sosyal, Beşeri Ve İdari Bilimler Alanında Araştırmalar Dergisi*, 1(3), 61.
- Fleet Europe. (2023). *Turkish Car Rental Market Analysis*. Retrieved from [www.fleeteurope.com](http://www.fleeteurope.com) (Erişim Tarihi: 05.07.2024).
- Goldberg, M. C. Asconavieta, P. H. Ve Goldberg, E. F. G. (2012), *Memetic Algorithm For The Traveling Car Renter Problem: An Experimental Investigation*, Berlin: Pringer-Verlag
- Green, J., & Taylor, R. (2020). The impact of electric and autonomous vehicles on fleet management: Cost efficiency and environmental sustainability. *Journal of Automotive Studies*, 15(3), 123-136.
- Hansen, T., & Miller, J. (2017). *Effective risk management strategies in fleet rental operations: Enhancing maintenance, damage control, and operational efficiency*. *Journal of Business Logistics*, 38(1), 45-60.
- McCarthy, L., & Sanders, K. (2021). *Autonomous vehicle technology in the fleet sector: Impacts on customer satisfaction and demand growth*. *Fleet Innovation Review*, 19(2), 89-104.
- Oliveira, B. B., Carravilla, M. A., & Oliveira, J. F. (2017). *Fleet And Revenue Management In Car Rental Companies: A Literature Review And An Integrated Conceptual Framework*. *Omega*, 71, 11-26.
- Otoajanda. (2023). *Filo Kiralama Şirketleri 6 Ayda On Binlerce Araç Satın Aldı*. <https://www.otoajanda.com> (Erişim Tarihi: 09.07.2024).
- Özcan, Z. (2005). Otomobil Alım-Satımı İşletmeleri İle Alıcı Arasında Düzenlenen Sözleşmelerin Damga Vergisi Karşısındaki Durumu, *Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi*, Sayı 22.
- Smith, R., & Johnson, P. (2018). *Challenges in adopting electric vehicles: Infrastructure and cost considerations for the fleet industry*. *International Journal of Fleet Management*, 12(4), 215-229.
- Statista. (2024). *Car Rental Market In Turkey*. [www.statista.com](http://www.statista.com) (Erişim Tarihi: 05.07.2024).



Tatlılıoğlu, H. (2024). Küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin yarattığı işletme modeli: Stratejik ortaklıklar.

TOKKDER. (2023). *Operasyonel araç ve filo kiralama sektör raporu: 2023 yıl sonu*. Nielsen Consumer LLC.

TOKKDER. (2023). *Türkiye Filo Pazarı*. <https://www.tokkder.org> (Erişim Tarihi: 09.07.2024).

TOKKDER. (2024). *Operasyonel kiralama sektör raporu: 2024 1. eyrek*. Nielsen Consumer LLC

Uğur, S. (2014). *Kullanım Odaklı rn-Hizmet Sistemlerinde Talebe Etki Eden Faktörlerin Değerlendirilmesi Ve rnek Sistem Tasarımı*. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Yılmaz, A. (2019). *Filo kiralama hizmetlerinin otomobil pazarındaki büyümeye etkisi: Türkiye rneği*. İstanbul: ABC Yayıncılık.