

OTOBAN

**Bir yıl daha
geride kalıyor...**

H. Şükrü İlsal
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

**Yetkili satıcıların
gelişimine büyük
önem veriyoruz**

Marc Bergeretti
Peugeot Türkiye Genel Müdürü

**OYDER sektörün yol
haritasına ışık tutuyor**

Halef Günay
OYDER Yönetim Kurulu Üyesi

**YETKİLİ
SATICILARIN
2012
BEKLENTİLERİ**

**İnternet
hayatımızın tam
ortasında yer alıyor**

**'Trafik terörüne son'
seferberliği**

Mete TANSU
Vatan Gazetesi
Otomotiv Yazarı



3,2,1...

KREDİ!

*Otomobil
kredisinin
hızlısı*

Koçfinans'ta!

2012'ye daha umutlu bakalım...

Değerli Otoban Dergisi okurları,

Çok hızlı başladığımız 2011 yılının ikinci yarısında yarım el freni çekerek ilerledik. Kasım ayı rakamlarının da beklentilerin altında gerçekleşmesiyle tüm umutları Aralık ayına taşıdık.

Kasım ayının sonuna kadar yapılan toplam binek ve hafifi ticari satışları 735.033 rakamına ulaştı. Bu durumda pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 yukarıda seyretmektedir.

Bugün Türkiye yollarında 12 milyon araç dolaşmakta ve bu araçların yüzde 50'sini 12 yaş üstü araçlar teşkil ediyor. Ayrıca, giderek artan kişi başına gelir 10 bin dolara yükseliyor. Genç nüfusun ortalama yaşı ise 28 civarında, 1000 kişiye düşen araç miktarı 135 araçtır. Otomobilin lüks tüketimden doğal bir ihtiyaca dönüşmesiyle sektör Türkiye'de çok önemli bir potansiyeldir ve geleceğin yıldızıdır.

Özellikle belirtmek isterim ki, ülkemizde otomotiv pazarı doğal bir şekilde büyümektedir, bu yıl ulaşılabilecek satış rakamları her ne kadar bugüne kadar görülmemiş olsa da bu gelişim olması gerekendir.

Sektörümüzde bugüne kadar olan süreçte ne zaman büyük başarılarından, rekorlardan söz edilse sonrasında bazı sıkıntılar yaşanmış ve pazarda daralma olmuştur, bu sebeple doğal olarak büyümekte olan satışların bu yıl yeni bir rekora imza atacağını telaffuz etmekten çekiniyorum.

Yeni yıla girmeye hazırlanırken yetkili satıcılarımızın 2011 yılını nasıl değerlendirdiklerini ve 2012 yılını nasıl gördüklerini öğrenmek için mini bir anket gerçekleştirdik, detaylarına dergimizde yer verdiğimiz bu anketin neticelerine göre; yetkili satıcılık faaliyeti giderek büyüyor, yapılan yatırımlar ve istihdam artıyor, yetkili satıcılar ülke ekonomisinden umutlular ancak otomotiv sektörü için endişe duymaktalar.

Yaşanan küresel ekonomik problemlere rağmen bugün Türkiye'de sağlanan siyasal ve ekonomik istikrar ve sektörümüzün ihtiva ettiği önemli potansiyel geleceğe umutla bakmamızı sağlıyor, 2012 yılının tüm meslektaşlarıma başarı ve bol kazançlar getirmesini diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla...



Tamer ATSAN
OYDER
Genel Sekreteri



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
H. Şükrü İLİSAL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Murat MUTLU

Yayın Kurulu
Aytekin YILDIRICI
Murat MUTLU
Murat ŞAHSUVAROĞLU
Seyra TOPRAK
Zeynep FİDAN SOYSAL

Editör
Tevfik Fikret ÇALIŞKAN

Reklam
Aylin GÖKÇE
Tel: 0216 355 73 16
aylin.gokce@oyder-tr.org

Yönetim Yeri:
Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
Derya Sok. No: 14/ 6 Şişikler Plaza
Sahrayıcedid - Kadıköy / İstanbul
Tel: 0216 355 73 16
Faks: 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
otoban@oyder-tr.org

Yapım:



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM
Rasimpaşa Mah. Ayrılıkçeşme Sok.
No: 122 Yeldeğirmeni 34500
Kadıköy-İstanbul
Tel: 0216 418 59 31 pbx
Faks: 0216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

Baskı:
Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 21
Otosanayi 4. Levent-İstanbul
Tel: 0 212 280 00 09

Yayın Türü:
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

3 EDITÖRDEN

2012'ye daha umutlu bakalım...

Tamer ATSAN
OYDER Genel Sekreteri

8 OYDER MESAJI



Bir yıl daha geride kalıyor...

H. Şükrü İlisal
OYDER
Yönetim Kurulu Başkanı

10 OYDER'DEN HABERLER



OYDER İzmir ziyareti

12 ANKET

Yetkili satıcıların 2012 beklentileri 2012'de dikkatli olmak gerekiyor!

16 SEKTÖR ÖNGÖRÜLERİ



OYDER sektörün yol haritasına ışık tutuyor

Halef Günay
OYDER Yönetim Kurulu Üyesi

20 GÜNDEM



İç pazarın dinamiğini iyi değerlendirmek gerekiyor

Nihat Ergün
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı

3YIL
150.000 Km
GARANTİ

AİLENİZİ FERAH TUTUN

Konu aile olunca en iyisi Linea Via...
Yenilenen iç tasarımı ve kolay ödeme avantajlarıyla
ailenizi de ferahlatır cebinizi de.



OTOBAN İÇİNDEKİLER

22 SEKTÖR ÖNGÖRÜLERİ



Yetkili satıcıların gelişimine büyük önem veriyoruz

Marc BERGERETTI
Peugeot Türkiye
Genel Müdürü

24 EKONOMİK GÜNDEM



30 YORUM

Küresel ekonomide toparlanma var
Orhan KARACA

36 KONUK YAZAR



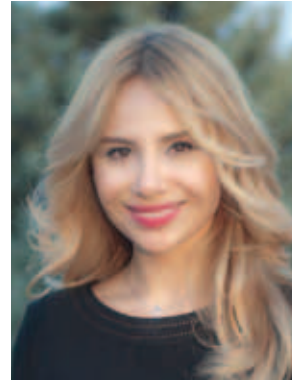
'Trafik terörüne son' seferberliği

Mete TANSU
Vatan Gazetesi
Otomotiv Yazarı

38 İLETİŞİM

İnternet hayatımızın tam ortasında yer alıyor
Çınar NOYAN

44 RÖPORTAJ



BETÜL DEMİR:
Otomobildeki yüksek vergilere kalıcı çözüm getirmek gerekiyor

48 FUAR

Comvex İstanbul Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayii Fuarı

52 YENİ TEKNOLOJİLER

58 SEKTÖRDEN HABERLER

70 FUAR

Tokyo Motor Show 2011

74 GEZİ REHBERİ

Şanlıurfa'nın bilinmeyen hazinesi Göbekli Tepe

76 ANALİZ

Otomotiv Pazarı Ocak-Kasım 2011

Yola her çıktığınızda farkı hissedin.

Afton Greenclean teknolojisi kullanılarak geliştirilen Yeni Nesil V/Max Performans Serisi, patentli özel formülüyle, motorda düzensiz yanmaya sebep olan tortuları temizler, tam ve verimli yanma sağlar. Böylece, %4'e varan yakıt tasarrufu elde edilir. Motorunuzu koruyarak verimliliğini artıran Yeni Nesil V/Max Performans Serisi sayesinde, sıradan yakıt kullanımıyla oluşan güç kaybı da geri kazanılır ve motorunuz ilk günkü gücüne kavuşur. Etkin temizlik, güçlü motor ve daha seri ivmelenme için düzenli olarak Yeni Nesil V/Max Performans Serisi kullanın.

**Hem benzinde
hem dizelde**

**100 litrede
4 litreye
varan
tasarruf!**

YENİ NESİL V/Max Eurodizel | **YENİ NESİL V/Max Kurşunsuz 95**

**Sadece
Petrol Ofisi'nde!**



Afton

Greenclean

TICKFORD

Yukarıda belirtilen değer, tasarruf ve güç artışı sağlamak üzere geliştirilmiş Yeni Nesil V/Max ürünleriyle katkısız ürünlerin kullanımı karşılaştırılarak elde edilmiştir. İngiltere'de bulunan Bağımsız Tickford Powertrain Test Merkezi'nde ve bağımsız kurum gözetiminde gerçekleştirilen testlerde benzin için %4, dizel için %3,7 yakıt tasarrufu elde edildiği tespit edilmiştir. Gerçek tasarruf miktarı, araca, sürüş şekline ve sürüş şartlarına göre değişiklik gösterebilir.

Ayrıntılı bilgi için: www.petrolofisi.com.tr / 0800 211 02 29 - 0555 675 55 55



Nice yollara.



H. Şükrü İlısal
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

Bir yılı daha geride bırakıyoruz...

2 008'den beri devam eden ve tüm dünyayı saran inişli çıkışlı süreç tüm hızıyla sürüyor. Avrupa ülkelerinin kamu borç stoku ve bütçe açıkları ekonomik risk ve kriz ortamı algısını ateşlerken, ekonomik politikalarıyla istikrarlı bir süreç içinde yoluna devam eden Türkiye, dış ticaret dengesi haricinde 14-60 yaş arasındaki yüzde 64'lük nüfus yoğunluğu, düşen işsizlik ve artan tüketici güveni ile satın alma paritesi olarak dünyanın en büyük 16'ncı büyük ekonomisi konumunda. Bizim de çok önemli bir parçası olduğumuz otomotiv sektöründe ise rakamlar göz doldurmaya devam ediyor. Yılsonu itibariyle 1 milyon adedi geçeceğini

tahmin ettiğimiz taşıt aracı üretimi, 800 bin adetlik barajı aşacağını öngördüğümüz toplam pazarı ve 20 milyar doları rahatlıkla devirecek ihracat kalemi ile Türkiye'nin lokomotif sektörünün bir parçası olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz.

1989 yılında kurulan Otomotiv Yetkili Satıcılar Derneği (OYDER), sektörde çok köklü bir kuruluş. Türkiye'de toplam 850 tüzel kişilik halinde yetkili satıcı var, bunlar 1.300 farklı noktada temsil hizmeti veriyorlar. Türkiye'nin 81 ili ve 60 ilçesinde birçok marka ile tüketiciyle temas ediyor, tüketicinin nabzını adeta bir sivil toplum örgütü gibi yetkili satıcılar olarak bizler tutuyoruz. 100 bin kişilik bir istihdam sağlıyor, toplam 5 milyon metrekare alanda hizmet veriyoruz. Bugüne kadar yaptığımız ve her geçen gün artırmaya devam ettiğimiz toplam 7 milyar dolarlık yatırım miktarı ile Türkiye otomotiv pazarının yılda 1 milyon adetlik satış hedefini yakalamasına hem profesyonel yönetim anlayışımız hem de çok güçlü bir altyapı ile hazırız. Bütün bu tabloya baktığımızda, rahatlıkla "OYDER TÜRKİYE'DİR" diyor. Bu sloganın gerektirdiği tüm sorumlulukları yerine getirmek için tüm ekibimizle birlikte çok sıkı çalışıyoruz.

Bugüne kadar ülkemizde, yetkili satıcılık müessesesi geri planda algılanıyordu. Daha çok üretim ve dağıtım kanalları öne çıkıyordu. Son 10 yıldaki 'plazalaşma' neticesinde yetkili satıcılar artık daha etkin bir şekilde yönetilir hale geldiler. Özellikle son 5 yılda adeta franchise şeklinde işleyen yetkili satıcılık müessesesi kendisini, çok yoğun bir rekabet ortamında buldu. Fakat bu sayede ortaya çok profesyonel bir şekilde yönetilen yetkili satıcılık müessesesi ortaya çıktı. Kısacası, kurumsallaşma çalışmaları beraberinde daha efektif bir iş yönetimi, finansman ve eğitim stratejisinin oluşmasını zorunlu kıldı.

Yetkili satıcılık mesleği, satışta ve satış sonrasında karlılık git gide azalsa da üyelerimizin yüzde yüz yerli sermaye yapısı ile ayakta kalmaya ve toplamda 500 bin kişiye ekmek kapısı olmaya devam ediyor. Aynı süreçte, alınan kararlar ve ekonomik politikalar doğrultusunda büyüme rakamları, artan istihdam, düşen işsizlik oranı, yükselen kişi başına gayri safi milli hasıla gibi verilerin ışığında TÜRKİYE'MİZ ilk 10 büyük ekonomiden biri olma yolunda ilerliyor. Türkiye'nin hızlı ve istikrarlı bir çıkış içinde olduğu böylesi bir dönemde ayaklarımızın yere biraz daha sağlam bastırarak, binalarımızı da bizleri de ekonomik sarsıntılarının etkilerine karşı sağlamlaştırmanın verimli yollarını aramamız ve bulmamız artık şart. İşte bu noktada devreye OYDER olarak biz giriyoruz.

Öncelikle, otomotivin önünü kesecek her bir adımın hükümetin büyüme hedefine tezat oluşturduğunu her ortamda vurguluyor, bu ailenin en önemli oyuncularını

Tüm yetkili satıcıların ayaklarını yere daha sağlam bastırarak, olası ve mevcut ekonomik sarsıntılarının etkilerine karşı sağlam durmasını sağlayacak çözümler için OYDER olarak sıkı çalışıyoruz.

yetkili satıcıların can kulağıyla dinlenmesini istiyoruz. Yetkili satıcılık kavramı Türkiye'de tam olarak yapılamadığı için bir meslek olarak algılanmıyor. Bu noktada devletimizin çok değerli ilgilileriyle yoğun iletişim içerisine istişare etmekteyiz. Konuyla ilgili dert yakınmadan proaktif davranıp ve reformist duruş sergileyerek OYDER olarak yeni dönemde hükümetten yetkili satıcıların korunma altına alınmasını sağlayacak adımlar atmasını beklediğimizi arz ettik. Ayrıca ortalama 70-80 kişinin istihdam edildiği banyolarımızın KOBİ olarak değerlendirilmesi de arzu ettiğimizi beyan ettik.

Böylesi bir dönemde tüm yetkili satıcıların ayaklarını yere daha sağlam bastırarak, olası ve mevcut ekonomik sarsıntılarının etkilerine karşı sağlam durmasını sağlayacak çözümler için OYDER olarak sıkı çalışıyoruz. Rekabet hukuku çerçevesinde üyemiz olan tüm yetkili satıcılara birleşmeyi, devretmeyi, tamamen yok olmak yerine yeniden yapılandırma ile ayakta kalmanın yollarını öneriyoruz. Ayrıca, OYDER olarak İzmir'den Adana'ya, Antalya'dan Trabzon'a ve Konya'ya kadar uzanan farklı şehirlerimizde 9 adet DİYALOG toplantısı düzenledik, üyelerimizi bölgelerinde ziyaret ettik. Bu şekilde OYDER çatısı altında bir takım olarak ilerlemenin önemini otomotiv yetkili satıcılarına daha net bir biçimde anlatmaya çalışıyor, krizlere karşı dünyanın en antrenmanlı yetkili satıcısı olduğumuzu vurgulayarak birlikte büyümenin yollarını aramaya ısrarla devam ediyoruz.

Sağlam adımlar atabileceğimiz ve daha güçlü bir birlik olacağımız hayırlı bir 2012 dileklerimizle... <<<

OYDER İzmir ziyareti

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü ILISAL, Başkan Vekili Vedat İNCİROĞLU, Genel Sekreter Tamer ATSAN, Yönetim Kurulu üyeleri Şemsi DURDU ve Nafiz GÖNEN 17 Kasım 2011 tarihinde İzmir Torbalı'da Opel Genel Müdürü Özcan KEKLİK ve Chevrolet Genel Müdürü Tolga ATMACA'yı ziyaret ettiler.

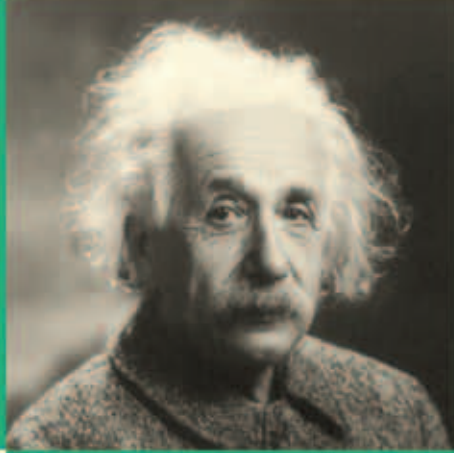
Ziyaret sırasında Türkiye'de otomotiv sektörünün değerlendirilmesi ve özellikle 2012 yılının beklentileri üzerinde duruldu.

Bununla birlikte son dönemde Opel ve Chevrolet markalarının gösterdiği başarılar ve önümüzdeki dönemde yapılması planlanan eylemler hakkında marka temsilcileri tarafından bilgi aktarıldı.

Ayrıca OYDER yönetimi, gerçekleştirdiği çalışmalar ve gelecekteki faaliyetleri ile ilgili bilgi paylaşımında bulundu.



Biz Sigortacılığa Başladığımızda...



Einstein,
izafiyet teorisini
henüz açıklamamıştı.



Telsizle ilk
"S.O.S." sinyali
verilmemişti.



Seri otomobil
üretimine
geçilmemişti.



Wright Kardeşler
daha uçmayı
başaramamıştı.

Pek çok icat ortada yoktu, insanlık tarihini biçimlendiren
önemli olayların bazıları daha gerçekleşmemişti...

1903 yılında sigortacılığa başlayan, 150 ülkede yerel dinamiklere göre hareket
edebilen uluslararası bir grubun sigorta şirketi olarak daima yanınızdayız.

Yetkili satıcıların 2012 beklentileri

2012'de dikkatli olmak gerekiyor!

OYDER'in temsil ettiği 900'den fazla otomotiv yetkili satıcısının 2011 yılındaki ekonomik gelişmeleri değerlendirdiği ve 2012 beklentilerini açıkladığı özel çalışma, sektörün geleceğini göstermesi açısından oldukça aydınlatıcı sonuçlar içeriyor.

Çınar NOYAN

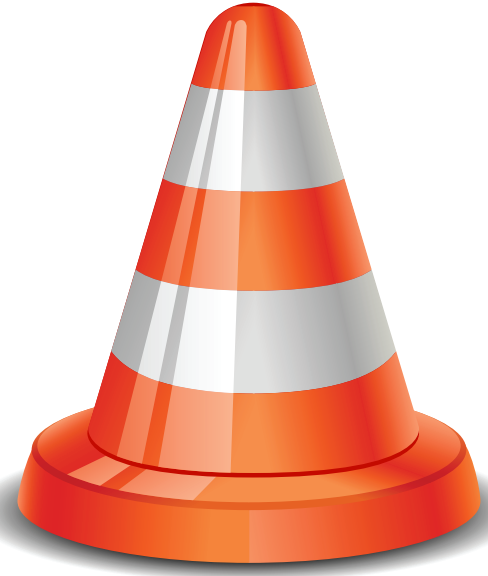
Türkiye'nin en büyük sektörlerinden biri olan otomotiv tarihi satış rekoru kırmaya beklenen 2011 yılını nasıl geçirdiği ve 2012'den neler beklediği hakkında sektöre ilgili ilgisiz her kesimden çeşitli yorum ve tahminler yükseliyor.

Böyle bir ortamda, rekor satışları gerçekleştiren ve müşteriler ile yüz yüze temas eden tek nokta olan yetkili satıcıların da fikrini almak ve beklentilerini sergilemek gerekir diye düşünen OYDER, oldukça çarpıcı sonuçlar içeren bir ankete daha imza atmış oldu.

OYDER'in temsil ettiği 900'den fazla yetkili satıcının görüşlerine açık olarak düzenlenen ankette hem 2011 değerlendirilirken hem de 2012 ile ilgili beklentiler masaya yatırıldı. Bu yol gösterici anketin çarpıcı sonuçlarından bazıları şunlar:

2011 yılında en çok döviz kuru zorlamış

Yetkili satıcılar 2011 yılında kendilerini en çok zorlayan ekonomik gelişme olarak döviz kurlarındaki ani yükseliş ve dü-



şüşleri göstermiş. Tüm cevaplar içinde % 58 pay alan döviz kuru dalgalanmalarını, % 30 ile global ekonomik krizin etkileri takip etmiş. Yılın son döneminde gündeme damga vuran ÖTV artışı ise yetkili satıcılar tarafından zorlayıcı bir faktör olarak görülmemiş. Sadece % 4 pay alan ÖTV artışı, en az etkileyen ekonomik unsur olarak ön plana çıkmış.

Yetkili satıcılar 2011 yılında yaşanan rekor satışlara paralel olarak yatırımlarını arttırmış gözüküyor. Tüm yetkili satıcıların % 70'i işine yeni yatırım yaparken % 33'lük çoğunluk yatırım miktarını 250.000 TL'nin altında gerçekleştirmiş.

Yetkili satıcıların yatırım miktarına göre dağılımı aşağıdaki gibi gerçekleşmiş:

Yatırım Miktarı	Yüzdesi
0 – 250.000 TL	% 33
250.001 TL – 500.000 TL	% 28
500.001 TL – 1.000.000 TL	% 11
1.000.001 TL ve üzeri	% 28

Yetkili satıcıların % 60'ının 2011 yılındaki iş hacmi bir önceki yıla göre büyümüş. Bu orana % 16 oranla iş hacmi değişmeyenleri de ekleyince, genel olarak yetkili satıcıların 2011 yılından büyüyerek veya en azından durumlarını muhafaza ederek çıktıklarını söyleyebiliriz.

Bu büyümeye paralel olarak yetkili satıcılardaki istihdam da 2011 yılında artmış görünüyor. Ankete katılan yetkili satıcıların % 60'ında istihdam sayısı artarken % 32'sinde aynı düzeyde kalmış. Sektörün en önemli oyuncularındaki bu istihdam artışı ulusal ekonomimizdeki gerileyen işsizliğin de nedeni açıklayacak boyutlarda.



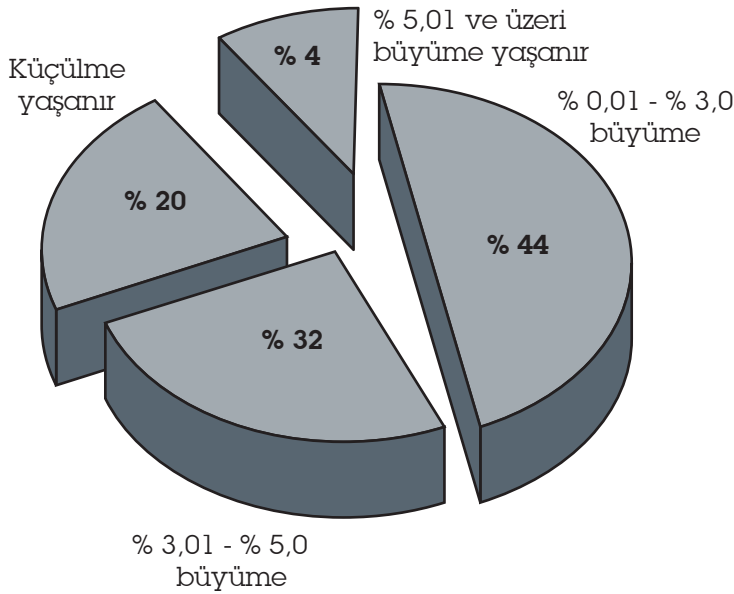
2012'ye tedirginlik hakim

Anketin en ilginç sonuçları 2012 beklentilerinin derlendiği bölümlerde görülüyor. Yetkili satıcılar, genel olarak 2012 yılına tedirgin bir beklemeyle hazırlanırken bazılarının iyimserliği koruduğu da görülüyor.

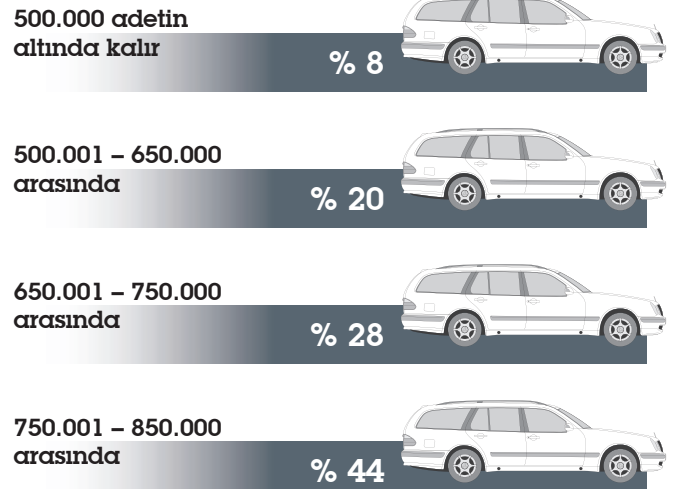
Ankete katılan yetkili satıcıların % 96'sı, 2012 yılındaki ulusal ekonomik büyümenin % 5'in altında kalacağını tahmin ediyor. Bu oranın içinde % 20'lik pay en kötümserlerin oluşturduğu pay ve o yetkili satıcılar 2012 yılında ekonomik küçülme yaşayacağımızı düşünüyorlar.

Yetkili satıcıların ekonomik büyüme ile ilgili tahminleri şu şekilde oluyor:

Yetkili satıcıların ekonomik büyüme tahminleri



2012 yılında Binek ve Hafif ticari araç pazarının toplam satış adedi hakkındaki tahminler



Yetkili satıcılar 2011 yılında yaşanan rekor satışlara paralel olarak yatırımlarını artırmış gözüküyor.

2011 yılında yetkili satıcıyı zorlayan etkenler

Global ekonomideki çalkantılar	%30
ÖTV' de yapılan ayarlamalar	%8
Ülkemizdeki siyasi gelişmeler ve seçim	%4
Döviz kurundaki ani yükselme ve düşüşler	%58



2011 yılı otomotiv yetkili satıcılığı faaliyetinin ekonomik hacmi

% 24
Bir önceki seneye göre küçüldü

% 16
Aynı seviyede kapandı

% 60
Bir önceki seneye göre büyüdü

Yetkili satıcılar 2012 yılında otomotivde küçülme bekliyor

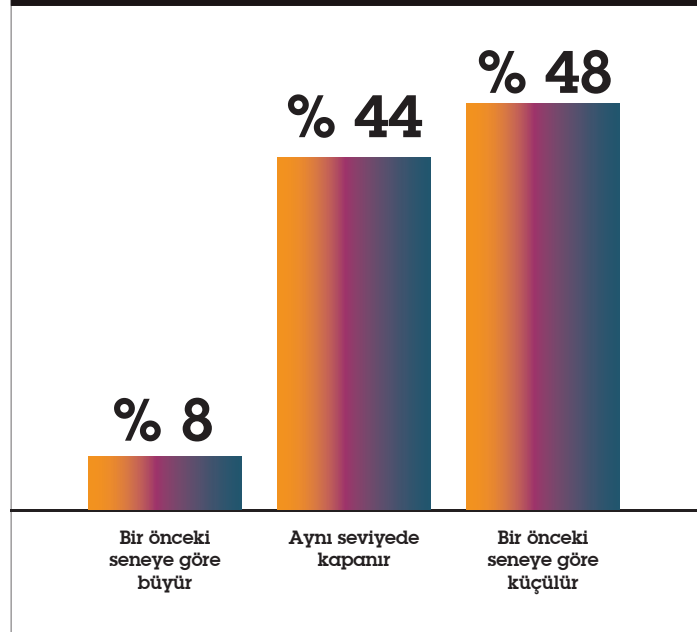
Otomobil ve hafif ticari araç satışında bu sene yaşanması beklenen rekor satış düzeyi ve ulaşılabileceğine inanılan 850.000 adetlik pazarın geleceği için ise yetkili satıcıları görüşleri oldukça geniş bir yelpazeye yayılıyor.

Öncelikle üzerinde durulması gereken konu hemen hemen hiçbir yetkili satıcının 2012 yılında toplam satışların 2011 yılını geçmesini beklemediğini söylebiliriz. Ankete katılan yetkili satıcıların çoğunluğunu oluşturan % 44'lük bölüm pazarın 750.000 ile 850.000 adet arasında bir yerde kalacağını tahmin ediyor.

Bu tahminin ardından % 28'lik oran ile 650.000 – 750.000 adet aralığı geliyor. Ancak çok yakın bir tahmin oranı olan % 20 ile 500.000 – 650.000 aralığı da azımsanmayacak beklentiler içinde.



Yetkili satıcının iş hacmi 2012'de nasıl değişecek?



Genel ekonomik beklentilerin yansıması olarak yetkili satıcıların % 92'si, 2012 yılında kendi iş hacimlerinin aynı kalacağı veya düşeceği yönünde tahminde bulunuyor. Bu yüksek oran aslında bu sene yaşanan hızlı büyümenin gelecek sene yaşanmayacağı ve hatta yavaş yavaş otomotiv satışlarında frene basılacağı beklentisini de destekliyor.

Yetkili satıcıların 2012 yılında kendilerini en çok zorlayacak ekonomik gelişmeler ile ilgili düşüncelerinde ise global krizin uzantısı olan döviz hareketleri ve durgunluk başı çekiyor. Ekonomide yaşanacak bir durgunlukta gerek stok maliyetleri gerekse de finansman maliyetleri ciddi şekilde yükseleceğinden ekonomik etkisinin büyük olacağı varsayımında bulunuyorlar.

Yetkili satıcıların yıllardır en çok dikkat çektikleri problem olan karsızlık da 2012 için bahsedilen tehlikelerin içinde bulunuyor. Özellikle marka standartları ve müşteri memnuniyeti beklentilerinin karşılanmasına yönelik yapılanmalar ile maliyetleri hızla artan yetkili satıcılar karsızlığın getireceği sıkıntılara dikkat çekiyorlar.

Otomotiv sektöründeki en önemli satış arttırıcı faktörlerden biri olan kredi faizlerinin de yükselme eğilimi içinde olması 2012 yılında dikkat çekilen başka bir tehlike. Kredi faizlerinde yaşanabilecek beklentinin ötesinde bir artış, otomotiv satışlarının beklenenin altında kalmasına neden olabilir.<<<

Tanıştıralım, Peugeot Boxer Midibüs. Meslektaşınız



- 3 noktalı emniyet kemerleri • 30.000 km'de bir bakım aralığı • 16+1 oturma düzeni
- Tavan tipi klima • Konforlu koltuklar • Elektrikli yan kapı ve basamak • Geniş iç hacim

PEUGEOT TAHİR VE EDİR TOTAL

PEUGEOT FİNANS | PEUGEOT ASSISTANCE | PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ
(0216) 579 94 44

Biz, Peugeot Professionnel olarak sizi tanıyor ve anlıyoruz. İşinizin zorluklarını çok iyi biliyoruz. İşte bu nedenle size profesyonel çözümler sunuyoruz. Peugeot Boxer Midibüs, uzun bakım aralığı, yenilenmiş güvenlik özellikleri ve genişletilen iç hacmiyle karşınızda. Yeni ortağınızla tanışmak için sizi en yakın Peugeot Yetkili Servisi'ne bekliyoruz.



PEUGEOT
PROFESSIONNEL

OYDER sektörün yol haritasına ışık tutuyor

Halef Günay

OYDER Yönetim Kurulu Üyesi

Otomotiv sektörünün en önemli problemleri nelerdir?

Otomotiv sektörünün en önemli problemlerinden biri şirketlerin artık kısılamayan sabit giderlerinin yanı sıra karlılığın gittikçe minimize olmasıdır. Satıştaki karlılık distribütör firmaların fiyat politikaları ve rekabet koşulları nedeniyle artmayacağından tüm firmaların servis karlılığını artırmak için müşteri memnuniyetini stabil hale getirerek ve servislerin hizmet kalitesini artırarak garanti koşulları sona eren araçları da servise çekmeyi sağlaması gerekmektedir.

Bir diğer problem ise nitelikli eleman eksikliğidir. Türkiye'de gerek satış gerekse servis konusunda otomotiv sektörü için eleman yetiştiren okullar açılması gerekmektedir.

Otomotiv sektörünün olmazsa olmazı olan ikinci el piyasasının da sadece yetkili satıcılar tarafından yapılarak kayıt altına alınması ve kurumsal bir kimlik kazandırılması gerekmektedir.

Türkiye'de otomotiv sektöründe uygulanan ÖTV, KDV ve diğer vergiler, Avrupa Birliği ülkelerine göre çok yüksektir. Araç satışlarını artırmak için bu vergilerin düşürülmesi, sektörde canlanma sağlayacak bu durum istihdamı da artırıcı bir etki yaratacaktır.

Türkiye de önümüzdeki 3 yılı otomotiv sektörü açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de önümüzdeki üç yılda, otomotiv sektöründe sözünü ettiğimiz sıkıntılara ciddi anlamda çözüm üretilebilirse ve özellikle vergiler makul seviyeye düşerse, sektörde büyüme olacaktır. Bunların oluşumunda siyasi istikrar, dünya konjontürü, ekonomik, siyasi savaş çığırıklıkları gibi faktörlerin çok stabil olması gerekmektedir.

OYDER size ne ifade ediyor?

OYDER, yetkili satıcıların meslek odası konumunda sektörün yol haritasına ışık tutan yepyeni bir vizyonla var gücüyle çalışan profesyonel bir ekiptir. <<<

Halef GÜNAY

17 Temmuz 1957 yılında Hatay'ın Samandağ İlçesinde doğan Halef Günay, evli ve iki çocuk babasıdır.1978 yılında Çukurova Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'ni bitirdi. 61 yıldır otomotiv sektöründe yer alan aile şirketlerinde 27 yılı geçkin bir süredir aktif olarak yer almaktadır. 1984 yılında Otocar FRUEHAUF bayiliğini, 1990 yılında FIAT bayiliğini, 2002 yılında da Peugeot Hatay Ana Bayiliğini almıştır. Ayrıca Ak Sigorta, Axa Oyak, Allianz Sigorta acentelikleri, filo kiralama ve Avis bayiliği işlerini de sürdürmektedir.

Yol şartlarını önceden kestiremeyebilirsiniz. Neyse ki Kuga var.

Akıllı 4x4 sistemiyle Ford Kuga, her tekerleğe gerektiği kadar güç ileterek değişen yol koşullarına uyum sağlar ve bu sayede size üstün yakıt tasarrufu sunar. Sonuç; karayolunda etkileyici performans, arazide mükemmel sürüş yeteneği.

FORD KUGA



Feel the difference
ford.com.tr

*Şehir stresinden kurtulmak,
doğayla baş başa kalmak istediğinizde,
sizi bekleyen doğa harikası bir yer var!..*



NaturKöy Sapanca' nın Mahmudiye Köyü'nde, yeşilin binbir türlü dokusunu barındıran bir vadinin tam ortasında, konuklarına doğanın bütün güzelliklerini doyasıya yaşatmak için tasarlandı. NatürKöyde yöresel kahvaltıdan, barbeküye doğal ürünlerden oluşan menümüzün tadına mutlaka bakmalısınız. Gün içinde orman içi gezinti, at binme,trekking gibi aktivitelere katılabilir çocuklarınızın ise özel eğlence alanlarımızda günün keyfini çıkartmalarını sağlayabilirsiniz.




NATÜRKÖY

Restaurant, Barbekü, Mesire Alanları
Kır Düğünleri ve Şirket Organizasyonları

Mahmudiye Köyü Dereiçi Mahallesi Sapanca/SAKARYA
Tel/Faks: 0264 582 15 75 GSM : 0532 688 83 12 • 0532 688 83 13

www.naturkoy.com.tr

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün:

İç pazarın dinamiğini iyi değerlendirmek gerekiyor

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Türkiye'nin iç pazarında geçen yıl 510 bin otomobil satıldığını, 2011'de ise 600 binden fazla otomobilin satılacağını, şimdiden bu rakamların yalananabileceğinin görüldüğünü belirterek, "Otomotiv sektörü kısmi olarak Avrupa pazarlarındaki gelişmelerden etkilenebilir, ama hem iç pazarın dinamizmini iyi değerlendirirse hem de diğer pazarlarla ilişkileri güçlendirirse bu süreçten karlı bile çıkar" dedi.

Büyükşehir Belediyesi Bilim ve Teknoloji Merkezi ile Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş.'yi ziyaret için Bursa'ya gelen Ergün, Merinos Parkı'ndaki Gönül Dostları Sofrası'nda gazetecilerin sorularını yanıtladı.

"Bu yıl 600 binden fazla otomobil satılacak"

Bakan Ergün, sektör temsilcilerinin "Avrupa'daki krizle bağlantılı olarak Türkiye'de de önlem alınmadığı takdirde ciddi bir sıkıntının yaşanabileceğine" ilişkin görüşlerinin hatırlatılması üzerine, Avrupa'daki gelişmelerin, Türkiye'deki otomotiv sektörünü ve bazı sektörleri kısmen etkileyebileceğini söyledi.

Türkiye'nin çok dinamik bir ülke olduğunu, çok farklı pazarlara her ürün açısından hitap edebildiğini de herkesin bildiğini vurgulayan Ergün, şöyle konuştu:

"Otomotiv sektörü de birçok pazara birden hitap edebilme kabiliyetine sahip. Kısmi olarak Avrupa pazarlarından etkilene olsa da Türkiye'nin iç pazarındaki büyümenin nasıl bir büyüme olduğunu, dinamik bir büyüme olduğunu, herkes görüyor. Bugün itibarıyla sadece otomobil için söylüyorum; Türkiye'nin iç pazarında geçen yıl 510 bin otomobil satıldı, bu yıl 600 binden fazla otomobil satılacak. Şimdiden bu rakamların yakalanabildiğini görüyoruz. Birkaç yıl içinde de Türkiye'de iç pazarda satılan, sadece otomobil, -hafif ticari,

"Otomotiv sektörü kısmi olarak Avrupa pazarlarındaki gelişmelerden etkilenebilir, ama hem iç pazarın dinamizmini iyi değerlendirirse hem de diğer pazarlarla ilişkileri güçlendirirse bu süreçten karlı bile çıkar"



ağır ticari, onları saymıyorum- sadece otomobil, 1 milyon rakamını geçecektir birkaç yıl sonra."

Ergün, şu anda iç pazarda satılan otomobillerin sadece yüzde 30'unun Türkiye'de üretilenlerden oluştuğuna dikkati çekerek, "Yüzde 70'i ithal otomobillerden oluşuyor. Demek ki Türkiye'de üretilen otomobillerin marka ve modelleri, bizim tüketicimizi tatmin etmeye yetmiyor. Tüketicimiz, yurt dışındaki marka ve modellere yöneldiğine göre, yüzde 70 oranında yeni marka ve modellerin üretimine, tasarımına ne kadar büyük ihtiyaç olduğunu iç pazarda, bunu da çok somut verilerle görebiliyoruz" dedi.

Türkiye'nin iç pazarının geliştiğini, mevcut firmaların iç pazardan daha çok pay almak için çalışmalarını gerektiğini, bazı sıkıntıları aşarken iç pazarların firmalara çok büyük destek verdiğini ifade eden Ergün, şunları kaydetti: "2009 yılında nasıl iç pazarımız, ekonomik krizin, firmalarımız tarafından aşılmasında önemli katkı sağladı? Mobilyada, otomotivde, vergi indirimleri yaptık o dönemde, Kısa Çalışma Ödeneği gibi uygulamaları devreye soktuk. Özellikle otomotiv sektörü, mobilya, beyaz eşya, elektrik elektronik, bunlar çok istifade ettiler o süreçte. Dolayısıyla Türkiye'nin iç pazarı önemli bir dinamizm unsurudur. Önemli bir destek unsurudur. Bunu hiçbir zaman ihmal etmeden dünya pazarlarıyla entegrasyonumuzu devam ettireceğiz." dedi. <<<



İster binek araç ister ticari araç... Hayatınızı birlikte sürdüreceğiniz Volkswagenlerle, gelin, Volkswagen Yetkili Satıcısı Uzay'da tanışın. Uzay, Kasımpaşa'da toplam 14.000 m²'lik satış ve servis alanı ve güler yüzlü çalışanlarıyla size hizmet veriyor. Sizi de Volkswagen Yetkili Satıcısı Uzay'a bekliyoruz.



Volkswagen Yetkili Satıcısı **Uzay**

Piyalepaşa Bulvarı Topraklar Plaza Kasımpaşa - İSTANBUL Tel: (0212) 313 44 44 Faks: (0212) 361 40 10

UZAY, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.

Peugeot Türkiye Genel Müdürlüğü görevini üstlenen Marc Bergeretti, Otoban okurları için otomotiv sektörünü ve Peugeot markasını değerlendirdi.



**Peugeot Türkiye Genel Müdürü
Marc Bergeretti:
Yetkili satıcıların gelişimine
büyük önem veriyoruz**

Türkiye'yi ve otomotiv sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Türkiye gibi yüksek büyüme potansiyeli olan uluslararası pazarlar Peugeot markası için bir öncelik oluşturuyor. PSA Grubu'nun iki markasının yeni ticari yapılanması bunun bir kanıtı, çünkü Türkiye'de 1 Ocak 2012 itibariyle Uluslararası Operasyonlar Direktörlüğü'ne bağlı olarak faaliyet göstermeye başlayacak.

Sektörün, 2011 yılını incelediğimizde, 2011 yılı toplam pazarının, özellikle yılın ilk 6 ayında yaşanan gelişim sonucunda 800 – 850 bin adetler seviyesinde gerçekleşeceğini öngörmekteyiz.

2011 yılının Ocak-Ekim döneminde toplam 28 bin 15 adet araç satışı gerçekleştiren Peugeot'un satışlarının 12 bin 183 adedi binek otomobil, 15 bin 832 adedi hafif ticari araç pazarında gerçekleşti. Özellikle, Peugeot markasının 2011 yılında gerçekleştirdiği hafif ticari araç satışlarının yaklaşık yüzde 50'sinin Türkiye'de üretilen araçlardan oluştuğunu vurgulamak istiyorum.

Peugeot, Türkiye'de 107, 206+, 207, 308, 3008, 508, 5008, RCZ, Bipper, Partner Origin, Partner Tepee ve Boxer'dan oluşan çok zengin bir ürün gamını ve bütün bu araçlara ait orijinal yedek parçalarını Türk tüketicilerine sunmaktadır ve yeni üretilen modelleri de Avrupa ile aynı anda Türkiye pazarına sunmaya devam edecektir.

PEUGEOT'nun Türkiye'deki hedefleri nelerdir?

160 ülkede 10 bin satış noktasıyla faaliyet gösteren Peugeot, her alanda işlevsellik ve heyecanı birleştirmektedir. Kuruluşunun 200. yıldönümünü kutladığı 2010 yılında Peugeot, dünyanın bir numaralı Fransız otomobil markası unvanı-

nı sürdürdü ve dünya markalar sıralamasında bir basamak yükselerek 9. sıraya yerleşti.

Peugeot, sürüş keyfinden ödün vermeden ulaşım ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla çok sayıda farklı teknolojiye yatırım yapmaktadır. Ayrıca, çevreye saygı markanın önceliklerinin kalbinde yer almaktadır Termik motorlarının verimini artırma yönünde çalışmalarını sürdüren Peugeot, bu alanda. 3008 HYbrid4 modeli ile dünyanın ilk dizel hibrit teknolojisi gibi çığır açıcı çözümler geliştirdi.

Peugeot Türkiye, Türkiye'de üretilen ve Fransa'dan ithal edilen Peugeot marka binek araçları ile hafif ticari araçları ve bu araçların orijinal yedek parçalarını ülke çapındaki yaygın yetkili satıcı ve servis ağı ile nihai tüketiciye ulaştırmaktadır. Globalleşme stratejisi doğrultusunda Peugeot, Türkiye'de üretim yapan ve Türkiye ile güçlü bağları olan bir markadır. Peugeot, Bursa Tofaş Fabrikası'nda üretilen ve Van of the Year seçilen Bipper ile hafif ticari araç pazarında önemli bir yer edindi. Öte yandan, 1982 yılında PSA Grubu ve Karsan arasında başlayan işbirliği, Peugeot Partner Origin'in üretimi ile devam etmektedir.

OYDER'den beklentileriniz nelerdir?

Peugeot, sorumluluğunun otomobil satışından ibaret olmadığını, maksimum müşteri memnuniyeti yaratarak müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamanın da bir başka büyük görevi olduğunun bilincindedir. Bu nedenle, Türkiye çapındaki yetkili satıcı ve servis ağının gelişimine büyük önem vermektedir. Önümüzdeki dönemde de, Peugeot OYDER ile tam işbirliği halinde, Türkiye'de otomobil dağıtım faaliyetinin profesyonellik çerçevesinde geliştirilmesine ve imajının güçlendirilmesine katkıda bulunmaya devam edecektir.

Ayrıca Peugeot, OYDER'e en fazla üyesi bulunan marka konumunda bulunmaktadır. <<<



Avrupa krizi Türkiye'yi nasıl etkiler?



Dünya ve Türk ekonomisinin ileri gelenleri, Avrupa'da yaşanan krizi ve bu krizin Türkiye'ye olan etkilerini değerlendiriyorlar.

Krizde Türkiye'nin cazibesi arttı, yatırımcının gözbebeği oldu

ALİ BABACAN

T.C. Başbakan Yardımcısı

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Avrupa'da artan ekonomik kriz için çözüm önerdi. Babacan, "Avrupa, 'hasta adam' çizgisiyle tüm dünyayı etkileyecek bir krize doğru sürükleniyor" dedikten sonra şu açıklamayı yaptı: "Avrupa'nın güçlü bir siyasi iradeye ve lidere ihtiyacı var. AB ülkeleri bu iradeyi ve liderleri göreve getirirlerse krizden rahatlıkla çıkabilir."

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, başta Avrupa ve ABD olmak üzere



ALİ BABACAN

2008'den bu yana yaşanan global ekonomik kriz ortamında Türkiye'nin uluslararası yatırımcılar açısından önemini arttığını söyledi.

Babacan Türkiye'nin global krizden hemen hemen hiç etkilenmeyen ülkeler arasında ilk sıralarda yer aldığını belirterek, "Bu durum Türkiye'yi uluslararası sermaye açısından her geçen gün daha cazip hale getirdi. Türkiye krizde yatırım yapılacak ülkeler arasında dünyanın gözbebeği konumuna yükseldi" diye konuştu.

Liderlik konumu önemli

Babacan, "Türkiye'nin bölgesindeki liderlik konumu doğal olarak Türkiye'nin yatırım yapılacak ülke olma açısından önemini artırıyor"

dedi. Babacan, Avrupa'da yaşanan krize değinerek, "Avrupa, 'hasta adam' çizgisiyle tüm dünyayı etkileyecek bir krize doğru sürükleniyor" dedi. Krizin çözümüne yönelik önlemlere de değinen Babacan, Türkiye örneğini vererek, "Güçlü bir siyasi iradeye ve lidere ihtiyacınız var. AB ülkeleri bu iradeyi ve liderleri göreve getirirlerse krizden rahatlıkla çıkabilir" dedi.

AB üyesi ülkelerde son dönemde seçimlere gidilerek güçlü iktidar arayışının ortaya çıktığını kaydeden Babacan şunları söyledi: "Avrupa'nın değişik ülkelerinde seçimler belki yeni bir ümit oluşturuyor."

Avrupa krizi ancak 20 yılda çözer

ALİ İHSAN GELBERİ

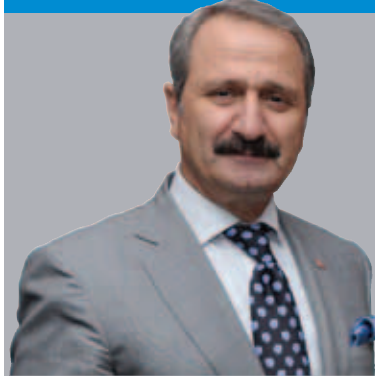
Garanti Bankası Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü Koordinatörü

Avrupa ülkelerinin yaşadığı krizin borç krizi olduğunu, bunun bankacılık sistemi üzerinde ciddi sorunlar yarattığını ifade eden Garanti Bankası Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü Koordinatörü Ali İhsan Gelberi, Avrupa ülkelerinin bu krizin içinden çıkmasının 15 - 20 yıl alacağını söyledi.

Türkiye'nin Avrupa'daki bu krizden ihracat kanalından etkileneneğini belirten Gelberi, Türk bankacılık sisteminin Avrupa krizinden etkilenmeyeceğini söyledi. Türkiye'nin en büyük riskinin büyüme ve cari açık olduğunu belirten Ali İhsan Gelberi, diğer önemli bir riskin de enflasyon olduğunu kaydetti. Enflasyon üzerindeki kontrolün Türkiye'nin kendi iç dengelerine bağlı olduğunu ifade eden Gelberi, önümüzdeki dönemde dolardaki artışın devam edeceğini de belirtti.

'Büyüme ihtimalleri yok'

"Avrupa krizini ülkelerin borç krizi olarak değerlendirmek gerekir. Bu borç krizinin bankacılık üzerinde olumsuz etkileri var. Bankacılık krizi ile borç krizi birbirinin içine geçmiş durumda. Borç sorununu



Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN:

"Türkiye küresel mali krizden çıkış sürecini tamamladı"

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, 2008 yılında ABD kaynaklı çıkan ekonomik krizden, Türkiye'nin, 2009 yılında kısmen yaşadıkten sonra çıktığını belirterek, "Bugün Avrupa'daki bir çok ülke yoğun bakım çadırında tedavi görüyor ve o ülkelerin tahvillerini almış olan Fransa ile Almanya gibi ülkelerin de paçaları tutuşmuş vaziyette" dedi.

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye'nin 2011 yılı ilk yarı performansına göre, küresel mali krizden çıkış sürecini tamamladığını söyledi. Çağlayan, "Yılın ikinci yarısında da büyümenin yüzde 4,8 olarak gerçekleşmesini, böylece 2011 genelinde, Orta Vadeli Program'da da öngörüldüğü şekilde yüzde 7,5 oranında büyüme kaydedilmesini bekliyoruz." dedi.

DIŞ TİCARET AÇIĞININ ÇÖZÜMÜ: İHRACATI ARTIRMAK, İTHALATTA BAĞIMLILIĞI AZALTMAK

Cari açıkta, dış ticaret açığının başlıca rolü oynadığına dikkat çeken Bakan Çağlayan, "Dış ticaret açığını iki şekilde azaltabiliriz: İhracatı artırarak ve ithalata bağımlılığı azaltarak..." dedi. 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmada, markalaşmanın önemini vurgulayan Çağlayan, şöyle devam etti: "Bu kapsamda, ihracata yönelik devlet yardımları, firmaların daha fazla ihracat yapabilmeleri ve ihracatlarında

sürekliliğin sağlanabilmesi amacıyla daha kurumsal bir yapıda yeniden düzenlenmiştir. Bu çerçevede TURQUALITY® destek programı ile 77 firmamızın 88 markası TURQUALITY® Programı kapsamında, 33 firmamızın 36 markası ise Marka Programı kapsamında olmak üzere; toplam 110 firmamızın 124 markası desteklenmektedir. Firmalarımızın marka imajının desteklenmesinin yanı sıra yurt dışında dağıtım kanalları oluşturarak nihai tüketiciye doğrudan ulaşabilmelerini teminen, yurtdışı faaliyetleri de

Bakan Çağlayan, küresel ekonominin can simidinin, gelişmekte olan ülkeler olduğuna dikkati çekerek, gelişmekte olan ülkelerin, bir grup olarak 2010'da yüzde 7,3 oranında büyüdüğünü, 2011'de ise yüzde 6,4 oranında büyümelerinin beklendiğini bildirdi.

desteklenmektedir. Bu kapsamda firmalarımızın yurt dışında açacakları ofis, mağaza, depo ya da showroom gibi birimlerinin kira giderleri ve yurt dışında yapacakları tanıtım faaliyetleri ve gerçekleştirecekleri marka tescilleri giderlerinin belli bir kısmı karşılanmaktadır. Bu kapsamda 2011 yılında 550 ihracatçımıza destek verilmiştir."

çözmenin yolları belli, yüksek faiz dışı fazla vereceksiniz, reel faizlerinizi düşüreceksiniz veya yüksek büyüme sağlayacaksınız.

Şu anda Avrupa'da reel faizler zaten düşük, bundan daha fazla düşürmek pek mümkün değil. Faiz dışı fazla verme, bütçeyi kıstmayı yeni gelen hükümetler yapabilirler ama yapabilecekleri şeyler o kadar sınırlı ki, GSMH'nin yüzde biri ikisi kadar verilen faiz dışı fazlalarla borcu azaltmak mümkün değil. Burada işi çözecek olan daha çok büyüme.

Bu ülkeler büyüyebilirlerse borçlarının GSMH'ya oranı düşebilir. Ancak şu anda Avrupa'da büyüme ihtimali gözükmüyor. Krizin çözümü dediğimiz şey borçların azalması değil, çünkü bu borçların azalması herşey çok iyi yapılırsa bile 15 - 20 yıldan önce makul seviyelere gelmez. Avrupa için kast ettiğimiz şey borçların azalması değil, böyle bir ihtimal yok. 15 - 20 yıl en iyi senaryolarda görülen bir süreç."

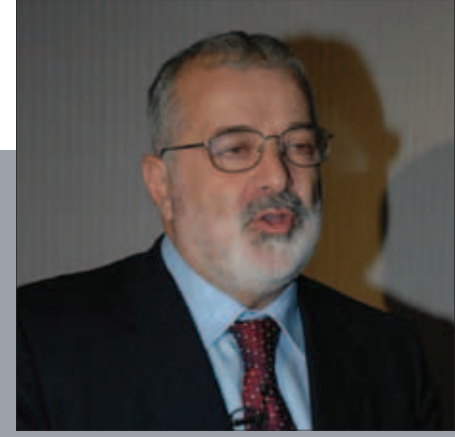
Avrupa Krizi'nin gerçekleşmesi Türkiye'yi durgunluğa itebilir

DOÇ. DR. DENİZ GÖKÇE

Ekonomist, Yazar

Türkiye'de trendler değişiyor. Büyümenin motoru iç talepten dış talebe kayarken, Avrupa'da yaşanacak olası bir kriz yurtdışı pazarlardaki talebi önemli ölçüde daraltabilir. Bu da iç talep zayıflarken büyümeyi ciddi şekilde frenler. Mevcut durumda büyüme açısından kötümser olmamak mümkün değil!

Bilindiği gibi Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi'nin Eylül ayı verilerinin son günlerde açıklanması ile 2011 yılı 3. çeyreğine ilişkin göstergeler tamamlanmış oldu. Dr. Zümrüt İmamoğlu ve araştırmacı Barış Soybilgen tarafından hazırlanan son 'betam' raporu Türkiye'nin son dönemdeki değişen ve artan



risklerini açıkça ortaya koyuyor. Betam tarafından yayınlanan 18.11.2011 tarihli rapora göre üçüncü çeyrekte en dikkati çeken gelişme ihracat artarken ithalatın gerilemesi. Raporda söylendiği gibi ikinci çeyrekte üçüncü çeyreğe ihracat yüzde 5,2 arttı, ithalat ise yüzde 0,8 oranında azaldı. Yani 2011 yılında üçüncü çeyrekte GSYH'daki büyümenin büyük kısmının net ihracat kaleminden geldiği tahmin ediliyor. Yatırım ithalatındaki büyük düşüş yatırımların üçüncü çeyrekte azaldığını gösteriyor. Tüketimde ise göstergelerin çoğu yatay ya da azalan yönde.

Otomotivin 2012 beklentileri

2011 yılını satış rekoruyla tamamlamayı bekleyen otomotiv sektörü, 2012 için ise hedef küçültüyor. Önümüzdeki yıl hem ÖTV artışının devamı hem de Avrupa'daki krizin Türkiye'ye etkisi nedeniyle satışların düşmesinden endişe eden sektör, pazarın mutlaka daralacağı görüşünde. Başta lüks segment olmak üzere pazarın yüzde 10-15 küçüleceği tahmin ediliyor.

2012 yılının belirsiz olduğunu belirten Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, "Birçok soru işareti var. Avrupa krizi Türkiye'yi nasıl etkileyecek? Büyüme yavaşlayacak. Arap Baharı da Güneydoğu bölgelerimizi çok etkiledi. Yani 2011'den çok daha zor bir yıl olacak" dedi. ÖTV artışından önce 2011'de 15 bin adet otomobil satmayı öngördüklerini ancak şimdi hedeflerini 12 bin 500 adede çektiklerini kaydeden Sülün, 2012'de ise bu rakamın 10 binlere düşmesini beklediklerini ifade etti. Bu yıl toplam kamyon pazarının 45

bin adetlere çıkacağını ve 575-580 bin otomobil satılacağını söyleyen Sülün, "Gelecek yıl için düşüş oranını tam kestiremiyoruz ancak kamyon dahil tüm satışlar azalacak" diye konuştu.

'One way ticket' olacak

Bu yıl 1750 adet olacak şehirlerarası otobüs pazarının da önemli ölçüde daralacağını belirten Süer Sülün, Van depreminin sıkıntı yaratacağına dikkat çekti. Sülün, "Van'dan büyük bir göç başladı. 350 bin kişinin göç ettiği belirtiliyor ve devam ediyor. Bu 'one way ticket' (tek yöne bilet) demek. Yani otobüs şirketleri sadece bir yöne götürüyor, geri getirmiyor.

Hareketlilik gerçekleşmiyor. Göçten bu pazar ciddi şekilde etkilenecek" dedi.

Koç yüzde 10, Doğuş 15 düşüş bekliyor

Ford Otosan 2012'de 16 ton ve üzeri ağır vasıta ve kamyon dahil toplam pazarın yüzde 10 düşeceğini öngörüyor. Renault Mais ise bu yıl 830 bin adetlerde olması öngörülen binek ve hafif ticari araç pazarının yüzde 10-15 arasında daralarak yaklaşık 730-750 bin adetlerde oluşmasını bekliyor.

Opel Türkiye de, 2012 bütçe ve planlarını, satışlarının yüzde 10-12 altında yaptı. Gelecek yıl 11 yeni modelin lansmanını yapmaya hazırlanan Doğuş Otomotiv ise pazarın ve bu yıl 45 bin adetleri bulacak lüks segmentin yüzde 15 düşmesini bekliyor. Otomotiv Sanayi Derneği Başkanı Kudret Önen, "Bu yıl 1.2 milyon araç üretilecek ancak 2012'yi kestiremiyoruz" dedi.



Ani durumlarda otomatik olarak duran Yeni Focus, harekete geçirecek fırsatlarla.

YENİ FORD FOCUS ŞAHSUVAROĞLU OTOMOTİV'DE

Şimdi otomobilinizi yenilemenin tam zamanı. Önünüzdeki araç aniden durduğunda sizin yerinize fren yapan Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi ve daha pek çok üstün teknolojisiyle standartlarınızı yükseltecek Yeni Focus Şahsuvaroğlu Otomotiv'de sizi bekliyor.



Feel the difference

ford.com.tr

Seçim Ford, Adres Şahsuvaroğlu

Ford Yetkili Satıcısı
Şahsuvaroğlu

Kaıitist

ISO 14001

Kaıitist

ISO 9001:2000

E-5 Gülsuyu Köprüsü yanı No:1 Maltepe

Tel: 0216 441 42 78 / Fax: 0216 352 65 89

www.sahsuvaroglu.com.tr

Pazar günleri açığız.

Avrupa sermayesi Türkiye'ye mi yöneliyor?

Ekonomi Bakanlığı'nın verilerine göre, Türkiye'ye 2011'in ilk 9 ayında gelen doğrudan yabancı yatırımlarının yüzde 87'si Avrupa kaynaklı. Rakamlar Avrupa sermayesinin Türkiye'ye kaçtığına göstergesi olabilir mi?

Türkiye Ekonomi Bakanlığı'nın en son açıkladığı uluslararası doğrudan yatırım verilerine göre, Türkiye'ye yılın ilk 9 ayında gelen doğrudan yabancı yatırım miktarı 10,9 milyar doları buldu. Bu rakam 2011'de gerçekleşen doğrudan yabancı yatırım miktarının bir önceki yılın aynı dönemine göre ikiye katlandığını ortaya koyuyor. Bunun yanında 2011'in ilk 9 ayında bu seviyelerde gerçekleştiği belirtilen doğrudan yabancı yatırım miktarının, 2010 yılının tamamında görülen yatırım girişinden yaklaşık 2 milyar dolar daha fazla olduğu da görülüyor. Ekonomi Bakanlığı'nın kamuoyuna sunduğu bu veri setinde bulunan ilgi çekici rakamlardan bir tanesi de ülkeye gelen doğrudan yabancı yatırım tutarı içerisinde Avrupa sermayesinin payı üzerine. Buna göre 2011 Ocak-Eylül dönemindeki doğrudan yabancı yatırımın yüzde 87'si Avrupa'dan geldi. Doğrudan yabancı yatırım konusunda aslan payı 2,1 milyar dolar ile İspanya'ya ait. Euro Bölgesi'nde ciddi bir durgunluk söz konusuysen, ortaya konan bu veriler Avrupa sermayesinin Türkiye'ye yönelip yönelmediği konusunda ciddi soru işaretleri yaratıyor. Avrupa ve Türkiye ekonomisini takip eden gözlemcilerin bu konuda farklı yorumları bulunuyor.

"Bu verilere dikkatle yaklaşmalı"

Hürriyet gazetesi ekonomi yazarı Ege Cansen, Türkiye'ye ilişkin uluslararası doğrudan yatırım rakamlarına bakarken kimi noktalara dikkat etmek gerektiğini söylüyor. Cansen, "Verilen rakamlar bence ortadaki manzara ile pek uyumuyor. Bu rakamların hesaplanmasıyla ilgili bazı çekinceler söz konusu. Örneğin Türkiye'de yapılan bir varlık satışının o yıla denk gelen taksitleri de hesaba içerisine dahil ediliyor. Başka bir soru, Türkiye'de bir varlığa sahip olan yabancı yatırımcının o varlığını başka bir yabancıya satması da bu rakamların içine dahil ediliyor mu?" ifadelerini kullanıyor. Bu kapsamda Ege Cansen, Türkiye'ye geldiği belirtilen Avrupa sermayesi ilgili de bazı noktalara dikkat çekiyor: "Hollanda'nın birçok ülke ile ikili vergi imtiyazı anlaşması var. Hollanda'da bu imtiyazlardan yararlanmak isteyen farklı ülkelerden birçok şirket bulunuyor. Dolayısıyla bir Avrupa ülkesi olan

Hollanda'dan geldiği belirtilen sermaye, Hollanda'da bulunan bir Orta Asya ya da Körfez ülkesi şirketinden de geliyor olabilir."

"Sermaye belirsizlikten kaçıyor"

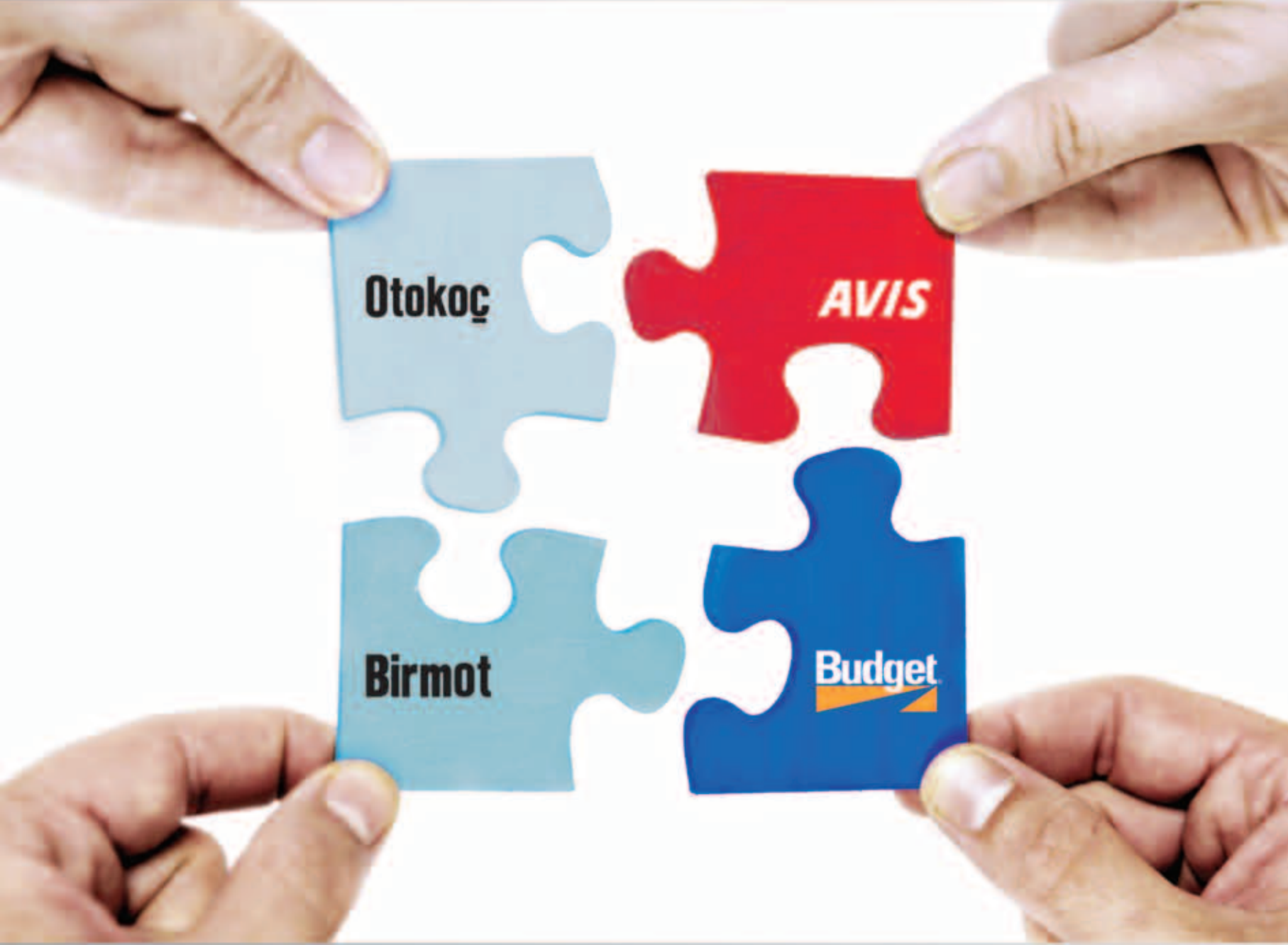
İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Cemil Ertem ise Türkiye'ye 2011'in ilk üç çeyreğinde gelen bu doğrudan yabancı yatırım rakamının Türkiye'nin potansiyelinin gerisinde olduğunu söylüyor. Ertem söz konusu rakamları şöyle yorumluyor: "Krizden çıkış döneminde yükselen bölgeler arasında Doğu Avrupa ile birlikte Türkiye de yer alıyor. Ancak Avrupa'da şu dönemde yaşanan belirsizlikler Avrupa sermayesini belirsizliklerin olmadığı Türkiye'ye yönlendiriyor. Türkiye'de anayasa ve Kürt sorunuyla ilgili yaşananlar bu sermaye girişinin bu seviyelerde kalmasına neden oldu. Bunun yanında dönem başkanlığı nedeniyle Kıbrıs sorunu da belli etkiler yaratıyor. Aslında bu rakamın 3-4 katı büyüklükte bir sermaye girebilirdi. Gelecek dönemde ben bu rakamların daha da artacağına inanıyorum."

"Türkiye'ye çok büyük yatırım gelmiyor"

Ekonomist Mustafa Sönmez de Türkiye'ye giren yabancı yatırımın nisbi olarak büyük miktarlarda olmadığını söylüyor. Sönmez, "Türkiye'de cari açığın finansmanında doğrudan yabancı yatırımlardan ziyade portföy yatırımı ya da başka deyişle sıcak para kullanılıyor. Doğrudan yabancı yatırım denen sermaye girişleri de yeni yatırımdan ziyade mevcut varlıkların satın alınması suretiyle oluşuyor. Bu kapsamda oluşan rakamların etkisini anlamak için ödemeler dengesini takip etmek gerekiyor. Zira, ülkeye giren ve çıkan döviz miktarı daha önemli bir veri" açıklamalarını yapıyor. Sönmez, Avrupa'dan geldiği ifade edilen sermaye girişleri için de şunları söylüyor: "Avrupa'dan Türkiye'ye bir sermaye kaçıışı söz konusu değil. Zaten uzun süreden beri daha çok sıcak para olarak Avrupa'dan sermaye geliyordu. Özellikle Avrupalı emeklilik fonları Türkiye'de gayet aktif. Dolayısıyla bu olgunun yeni bir gelişme olduğunu söylemek doğru olmaz." <<<

Otokoç Otomotiv

Bir başarı, dört başarın.



83 yıllık otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama tecrübemizi; sektörün öncü ve lider markaları **Avis, Otokoç, Budget ve Birmot'u Otokoç Otomotiv** altında birleştirerek yepyeni bir basamağa çıkardık. İhtiyaçlarınıza tam karşılık vermek üzere sürekli yenilenen, gelişen, üstün kalite odaklı anlayışımızla şimdi dört koldan hizmetinizdeyiz.

Küresel ekonomide toparlanma var

OECD genelindeki büyüme oranı üçüncü çeyrekte yüzde 0.3'ten yüzde 0.6'ya çıktı.

Orhan KARACA

Küresel ekonomideki büyümenin ikinci çeyrekte neredeyse sifıra kadar inmesi, yaz sonunda tüm dünyada yeni bir resesyonun kapıda olduğu endişesine yol açmıştı. Finansal piyasalarda Ağustos ayında başlayan dalgalanmanın bir nedeni de bu endişe olmuştu. Fakat son yayınlanan veriler üçüncü çeyrekte küresel ekonominin yeniden toparlandığını gösteriyor. Böylece resesyon olasılığı da azalmış bulunuyor.

Geçen hafta bazı gelişmiş ülkelerde ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD: Organisation for Economic Cooperation and Development) genelinde üçüncü çeyrek döneme ilişkin büyüme verileri yayımlandı. OECD üyesi ülkelerin dünya ekonomisindeki büyük ağırlığı nedeniyle, biz bu bölgedeki büyümeyi küresel ekonomideki büyümenin göstergesi olarak kullanıyoruz. İkinci çeyrekte yüzde 0.3'e kadar düşen OECD genelindeki mevsimsel düzeltilmiş büyüme oranı üçüncü çeyrekte yüzde 0.6'ya çıktı. Bu yüzde 0.3'lük oranın da revizyon sonrasında ortaya çıktığını, ikinci çeyrekteki büyümenin daha önce yüzde 0.2 olarak verildiğini belirtelim. Dolayısıyla üçüncü çeyrekte küresel ekonomide belirgin bir toparlanma olduğunu söyleyebiliriz.

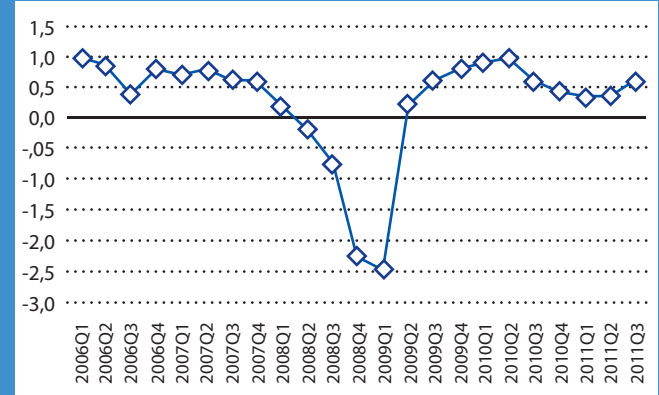
Bu gelişmede Japonya'nın üç çeyrek dönem süren resesyondan hızlı bir çıkış yaparak üçüncü çeyrekte yüzde 1.5 büyümesi, yılın ilk yarısını epey durgun geçiren ABD'de büyümenin yüzde 0.6'ya yükselmesi, ikinci çeyrekte sadece yüzde 0.1 büyüyen İngiltere'nin bu kez yüzde 0.5'lik büyüme göstermesi etkili oldu. Euro bölgesinde büyüme oranı değişmez ve yüzde 0.2 düzeyinde kalırken, bu bölgenin lokomotifleri olan Almanya ve Fransa da üçüncü çeyrekte daha iyi bir performans gösterdi. İkinci çeyrekte yüzde 0.3 olan Almanya'daki büyüme oranı üçüncü çeyrekte yüzde 0.5'e çıktı. İkinci çeyrekte yüzde 0.1 küçülen Fransa ise bu kez yüzde 0.4 oranında büyüdü.

IMF haklı çıktı

Doğrusunu söylemek gerekirse, daha önce ikinci dip senaryolarına pek pirim vermediğimiz halde, ikinci çeyrekte küresel ekonomide yaşanan yavaşlama bizi de endişelendirmişti. Fakat Uluslararası Para Fonu (IMF: International Monetary Fund) Eylül ayında yayınladığı en son World Economic Outlook (WEO: Dünya Ekonomisinin Görünümü) rapo-

runda ikinci çeyrekteki küresel yavaşlamada iki geçici faktörün önemli etkisi olduğunu belirterek gözümüzü açmıştı. Bu faktörlerden ilki Japonya'da Mart ayında yaşanan büyük deprem ve tsunami felaketinin özellikle otomotiv sektöründeki küresel tedarik zincirinde yarattığı tahribat, ikincisi de Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki siyasi karışıklıklar yüzünden petrol fiyatlarında yaşanan yüzde 25'in üzerindeki sıçramaydı. IMF uzmanlarının hesaplarına göre, bu faktörlerden ilki gelişmiş ülkelerdeki büyümeyi 0.5 puan, ikincisi de 0.25 ile 0.5 puan arasında geri çekmişti. IMF, bu geçici faktörlerin ortadan kalkmasıyla üçüncü çeyrekte küresel ekonomide toparlanma olacağını tahmin ediyordu. Haklı da çıktı.

Küresel büyüme üçüncü çeyrekte yukarıya döndü
(OECD genelinde mevsimsel düzeltilmiş GSYİH'deki büyüme, %)



Üçüncü çeyrekte yaşanan toparlanma küresel resesyon olasılığını azaltmış durumda. Fakat Avrupa'daki sorunlar yüzünden dünyadaki büyümenin çok fazla hızlanması da beklenmiyor. Şu an için tahminler küresel ekonomide uzun bir yavaş büyüme döneminin yaşanacağı yönünde yoğunlaşıyor. Avrupa'daki kamu borcu sorununun her an bir bankacılık krizine dönüşme olasılığının bulunması da, küresel resesyon senaryosunun tamamen çöpe atılmasını engelliyor. Kimse temkini elden bırakmak istemiyor.

Küresel ekonominin uzun bir yavaş büyüme dönemine girmesi ve bunun da büyük ölçüde en önemli ihracat pazarımız olan Avrupa'dan kaynaklanması, bizim için pek iyi bir haber oluşturmuyor. <<<



En iyiye sahip olmak için en iyi zaman.

Volkswagen Caddy; gücü, konforu ve yakıt ekonomisiyle sınıfının en beğenilen aracı. Onu üstün kılan özellikleri, göz alıcı çizgileri ve size özel ödeme avantajlarıyla Volkswagen yetkili satıcınız ÖzSa Otomotiv'de sizi bekliyor.

- 1.6 TDI turbo dizel motor
- 7 ileri DSG otomatik vites seçeneği
- ESP, ABS, ASR, BAS, EBC
- Klima
- Arka kapıda açılır cam
- Ön ve yan hava yastıkları
- Orijinal iç kaplama
- Geliştirilmiş ses izolasyonu
- CD ve MP3 çaları AUX-IN girişli radyo
- Radyo kumandalı servotronik deri direksiyon



Volkswagen Yetkili Satıcısı **ÖzSa**

Osman Kavuncu Cad. No: 206 Kocasinan / KAYSERİ Tel: (0352) 330 07 33 - 330 18 56 (4 hat) Faks: (0352) 330 07 34

ÖZSA, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.

Avrupa krizinin Türkiye'ye etkisi boyutuna bağlı

Deloitte'un hazırladığı "2012'ye girerken... 20 soruda dünya ve Türkiye ekonomisinde son gelişmeler" başlıklı Ekonomik Görünüm raporuna göre Avrupa'daki krizin Türkiye'ye etkisi boyutuna bağlı olacak. Rapora göre Avrupa'daki kriz daha fazla derinleşmeden engellenirse, Türkiye ekonomisi üzerindeki etki sınırlı kalabilir.

Deloitte, Ekonomik Görünüm 2011 – Aralık raporunu yayımladı. "2012'ye girerken...20 soruda dünya ve Türkiye ekonomisinde son gelişmeler" başlıklı raporda, Türkiye'deki ve dünyadaki ekonomik gelişmeler 20 tane soru – cevap şeklinde özetleniyor.

Güçlü büyüme, yüksek cari açık

Ekonomik Görünüm raporunun Aralık 2011 sayısı ile ilgili görüşlerini paylaşan Deloitte Türkiye Yönetici Ortağı Hüseyin Gürer şunları söyledi: "Deloitte Ekonomi Danışmanı Dr. Murat Üçer tarafından hazırlanan bu yılın son Ekonomik Görünüm raporu yine çok çalkantılı bir döneme denk geldi. Avrupa'da kamu borç krizi hızla derinleşirken, dünya ekonomisinde yeni bir resesyon beklentisi kuvvetlenmeye başlamıştı. Türkiye tarafında ise güçlü bir büyüme, sağlıklı bir bankacılık sektörü ve hatırı sayılır bir bütçe performansı gibi olumlu unsurların yanında, yüksek seyreden cari açık ve enflasyon önemli kırılganlık unsurlarını oluşturuyordu. Bu değişken ortama ışık tutabilmesi amacıyla, bu raporumuzu soru-cevap formatında yayınlamayı uygun gördük; kendimize dünya ve Türkiye ekonomisinde son dönem gelişmeleri üstüne sıkça karşılaştığımız bazı soruları sorduk, bunlara kısa kısa cevaplar vermeye çalıştık."

Avrupa krizi Türkiye ekonomisini ticaret ve kredi kanalıyla vuracak

Ekonomik Görünüm raporu, "Avrupa krizi Türkiye ekonomisini nasıl etkiler?" sorusuna temkinli yaklaşıyor. "Bu her şeyden önce krizin boyutuna bağlı. Kriz daha fazla derinleşmeden engellenirse –ki şu aşamada bunun en olası senaryo olduğunu söylemek zor– ekonomi üzerindeki etki sınırlı kalabilir.



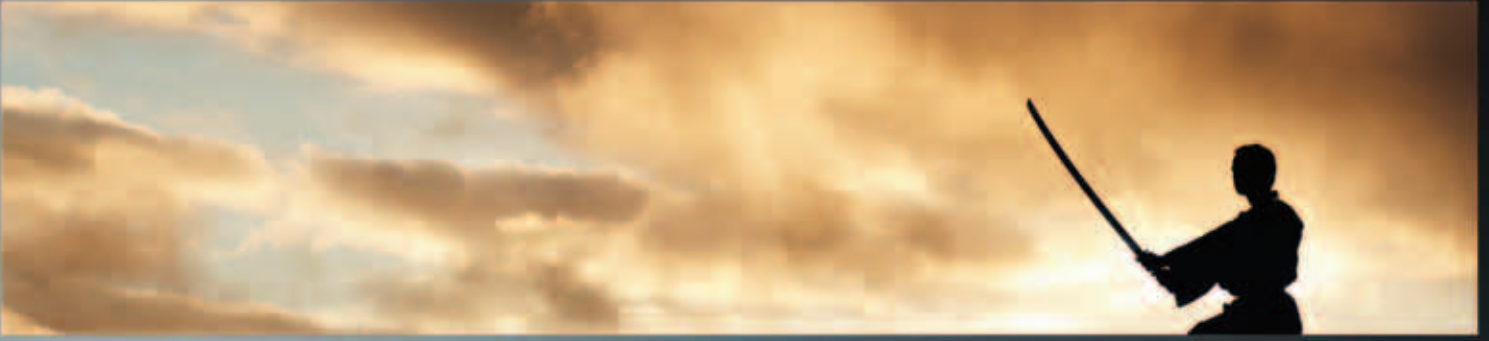
Nispeten kısa sürecektir bir durgunluk dönemi sonrasında risk iştahındaki iyileşmeyle birlikte Türkiye'ye para girişi güçlenir, ekonomi –dış talep zayıf seyretse bile– iç taleple büyür" denilen raporda derinleşen bir krizin ise Türkiye'yi ticaret ve kredi kanalıyla vuracağı belirtiliyor. Daha genel anlamda Türkiye'nin ihracatının ve genel büyüme oranının dünya ekonomisinin büyüme oranıyla güçlü bir ilişkide olduğu kaydedilen raporda global ekonomideki ciddi bir zayıflığı ticaret kanalı üzerinden Türkiye'yi derinden etkileyebileceği ancak içinde bulunduğumuz konjonktürde finansman/kredi kanalının Türkiye açısından daha önemli olduğu ifade ediliyor.

Global resesyonu engellemek için 2008/2009'a oranla fazla manevra alanı kalmadı!

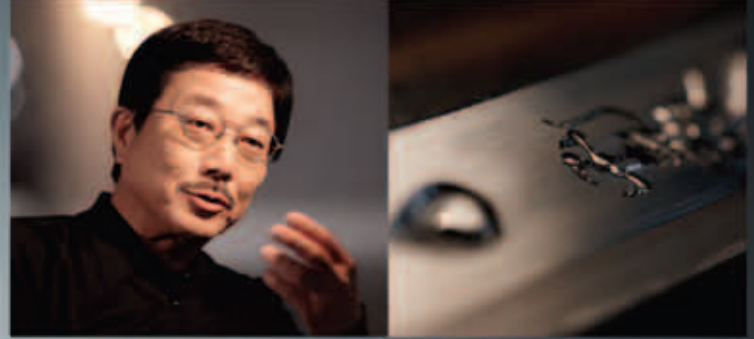
"Tekrar bir global resesyon ihtimali nedir? Engellenmesi için ne yapılmalı?" sorusuna cevap aranan raporda "Birçok gözlemci son aylarda yeni bir global resesyon ihtimalini %50'lere kadar çıkardı. Bunun engellenmesi özellikle Euro Bölgesi tarafından cesur bir siyasi liderlik ve güven ortamının tesisini gerektiriyor. Ayrıca dünya genelinde yerine göre parasal ve mali genişlemenin devam etmesi gerekiyor. Bu konuda G-20 platformları farklı görüş ve menfaatleri uzlaştırmakta zorlanıyor" deniliyor. Ekonomiye destek tarafında en büyük sorunun 2008/2009'a oranla fazla manevra alanı olmaması olduğu belirtilen raporda, ABD'de yükün mali politikada olduğu, çünkü para politikası açısından fazla yapılacak bir şey kalmadığı ifade ediliyor.

Lira daha fazla değer kaybeder mi?

Raporda TL'nin hem nominal hem de reel olarak oldukça de-



"JAPONYA'DA SEÇKİN ZANAATKÂRLARA "TAKUMİ" DENİR. JAPON KILIÇLARI TAKUMİ'LERİN YETENEKLERİNİN MÜKEMMEL BİR ÖRNEĞİDİR."



"BUNU BUGÜN MAZDA'DA YAPTIĞIMIZLA KARŞILAŞTIRIRSANIZ, ASIL ÖNEMLİ OLANIN YÜKSEK STANDARTLAR ÜRETMEK OLDUĞUNU GÖRÜRSÜNÜZ."



"SÜRÜCÜLERİN NE İSTEDİĞİNİ BİLİYORUZ VE EN MÜKEMMELİNİ ÜRETME ARAYIŞININ PEŞİNDE DURMAKSIZIN TİTİZLİKLE ÇALIŞIYORUZ."



HIROTAKA KANAZAWA
MANAGING
EXECUTIVE OFFICER
MAZDA JAPAN



ALİŞILMIŞA MEYDAN OKU

www.mazda-tr.com/hikayeler

zoom-zoom
zoom-zoom

ğer kaybettiğine vurgu yapıyor. "Nominal kur sepeti (%50 dolar+%50 euro) geçen sene Ekim/Kasım'da 1,7 düzeyindeydi; bu sene Kasım ortalarında ise 2,1 düzeyini aşmış yani yaklaşık %25 değer kaybetmişti. Böyle durumlarda uzun vadeli bir perspektiften reel kura, yani ticaret ortaklarımıza göre mukayeseli enflasyon etkisinden arındırılmış kura bakmak daha doğru. Bu şekilde bakıldığında Ekim ayı itibarıyla reel kurun uzun vadeli trendinin yaklaşık %10 altında olduğunu, yani oldukça zayıfladığını görüyoruz" denilen raporda

"Nispeten kısa sürecek bir durgunluk dönemi sonrasında risk iştahındaki iyileşmeyle birlikte Türkiye'ye para girişi güçlenir, iç taleple büyür" denilen raporda, derinleşen bir krizin ise Türkiye'ye ticaret ve kredi kanalıyla etki edeceği belirtildi.

meselenin cari açık ve bunun finansmanında bittiği belirtiliyor ve yüksek cari açığın ciddi bir finansman ihtiyacı doğurduğu kaydediliyor.

Not artırımını gelir mi?

Ekonomik Görünüm raporuna göre derecelendirme kuruluşlarına özellikle son yıllardaki performansları göz önünde bulundurulduğunda sert eleştiriler yönelmek mümkün. Raporunda, "Ancak burada bizim de çok temel bir zaafımız olduğunu gözden kaçırmamak gerekiyor: hepimizin bildiği gibi Türkiye ancak yüksek cari açıkla büyüeyebilen bir ülke. Bu da 'stok' rasyolarımız güçlü olsa da, 'akım' tarafında yüksek cari açık ve büyümenin dış finansman bağımlılığı gibi, bizi kırılgan yapıyor. Derecelendirme kuruluşları bizi yatırım yapılabilir seviyeye yükseltmeden, bizim inişli çıkışlı büyüme modelimizin kalıcı olarak değiştiğinden emin olmak istiyor. Bu da yine hepimizin bildiği gibi kısa vadede çok hızlı büyümekten kaçınmayı, orta vadede ise son derece iyi önceliklendirilmiş ve detaylandırılmış reformlara odaklanmayı gerektiriyor." deniliyor. <<<

Avrupa'dan ilave kaynak bulmak zorlaşacak

TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu Avrupa'daki borç krizine dikkat çekerek sanayicilerin 2012'de daha tedbirli davranması gerektiğini söyledi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, 2012'de Avrupa'dan ilave kaynak bulmanın zorlaşacağını belirterek, "Türkiye'de özel sektörün kredilerinin dörtte üçü Avrupa'dan. Bu gerçeği görerek üretimden vazgeçmemenin yollarını aramalıyız" dedi.

Hisarcıklioğlu, küresel çalkantı döneminde Türkiye ekonomisinin dinamizmini ve direncini kanıtladığını belirterek, "Gelişmiş ülkeler sallanırken, biz rüzgarı arkamıza aldık, tam yol ileri dedik" dedi.

Türkiye'nin son 10 yılda kendine güven kazanma sürecinden geçtiğini belirten Hisarcıklioğlu, "Eskiden birçok girişimcide gördüğüm 'Acaba yapabilir miyim' ürkekliliği, artık 'Yaparım, hem de en



iyisini yaparım' anlayışına dönüşüyor" diye konuştu.

Yatırımlarda borçlanmaya daha tedbirli yaklaşmalıyız

Rifat Hisarcıklioğlu, 2012'nin dünya için zorlu bir yıl olacağını altını çizerek, "Gelişmiş ülkelerin durumu dalgaların boyunu yükseltiyor. Yükselen dalgalar karşısında sanayiciler olarak önümüzdeki dönemde, müdebbir ve basiretli hareket etmek zorundayız. Yani işin arkasını ve sonunu düşünmek zorundayız. Özellikle yatırım yaparken borçlanmaya daha tedbirli yaklaşmalıyız" diye konuştu.

Gelecek yıl Avrupa'dan ilave kaynak bulmanın zorlaşacağını, Türkiye'de

özel sektör kredilerinin dörtte üçünün Avrupa'dan kaynaklandığını dile getiren Hisarcıklioğlu, "Bu gerçeği görerek, üretimden vazgeçmemenin yollarını aramalıyız. Bu dönemde hükümetimizin atacağı adımlar da bizi risklerden koruyacak, dalgakıran görevi görecek" dedi.

Hisarcıklioğlu, diğer beklentilerini: "Hükümetimizden, sanayi stratejisinin ülke gündeminde ön plana çıkmasını, yapısal dönüşüm ve reform sürecinin ana unsuru olmasını talep ediyoruz. Şirketlerimizin yeni pazarlara girmelerini destekleyecek, ihracat ve yatırım sigortası sistemlerini geliştirmeliyiz. İstihdam ve enerji alanında girdi maliyetlerini azaltan reformlara devam etmeliyiz. Sanayicilerimizin yurt dışı taşımacılık maliyetlerine, Hazine desteği sağlamalıyız. Uzakdoğu kaynaklı ithalatın yol açtığı haksız rekabete karşı üretici sektörlerimizi korumalıyız. Piyasa denetim ve gözetim sistemlerini güçlendirmeliyiz. İş barışını bozacak adımlardan uzak durmalıyız." olarak aktardı. <<<

Avis güveni Antakya'da.



Günay Motorlu Araçlar / Avis Antakya

İskenderun Yolu Üzeri 7 km. Bereket Günay İş Merkezi Antakya / HATAY

Tel: 0 326 285 66 03 E-mail: antakya@avis.com.tr www.gunaygrup.com.tr

Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:

www.avis.com.tr 444 2847

AVIS

**We try
harder.**

'Trafik terörüne son' seferberliği

Mete TANSU

Vatan Gazetesi
Otomotiv Yazarı

Her trafik kazası gördüğümde içim bir cız eder... Moralim bozulur... Kendimi, yakınlarımı, sevdiğlerimi düşünürüm. Düşünsenize terörden daha fazla insanımızı trafik kazalarında kaybediyoruz. Son Kurban Bayramı'nda 62 kişi trafik terörüne gitti. Emniyet Genel Müdürlüğü'nün resmi rakamlarına göre, son 10 yılda trafik kazalarında kaza mahallinde yaklaşık 50 bin kişi ölmüş. Kaza sonrası ölümlerle bu rakam 90 bin kişiye çıkıyor. Maddi kayıp cabası... 1.1 milyar liralık zararımız var. Birleşmiş Milletler Örgütü'nün son raporuna göre, 2020'de Türkiye'nin de içinde bulunduğu orta ve az gelirli ülkelerde trafik kazalarındaki ölümlerin sayısı 2009'a oranla yüzde 83 artacak. Gerçekten ürkütücü...

Ülkemiz terör örgütüyle uğraşırken, biz binlerce insanımızı trafik teröründe yitiriyoruz. İstanbul gibi bir metropolde otomobil kullanıyorsanız, bu kadar trafik kazasının tesadüf olmadığını gözlemleyebiliyorsunuz. Nedendir bilinmez bizim insanımız direksiyonun başına geçtiği zaman farklı bir kimliğe bürünüyor. Hatta canavara benziyor... Mesleğim gereği hemen hemen tüm dünyayı dolaştım, Paris'ten Vietnam'a kadar birçok ülkede otomobil test sürüşüne katıldım ancak bizdeki trafik kültürünü sadece Mısır, Hindistan gibi ülkelerde gördüm. İzlenimlerime göre bunun en büyük nedeni bencil olmamız. 'Öncelik her zaman bende' mantığı... Muhtemelen rastlamışsınızdır; acı acı siren çalarak, hastasını hastaneye yetiştirme çabası içinde olan ambulansın arkasına takılan sürücüleri. Tam 'kedi can, kasap et derdinde' misali. Ambulans hastayı kurtarmak için yol açmaya çalışıyor, bizim uyanık sürücü evine daha çabuk ulaşmak için ambulansın peşine düşüyor. Emniyet şeridini kullananlar cabası... Ne yalan söyleyeyim emniyet şeridini kullanıp, önüme geçenleri görünce 'Enayi miyim?' diye hayıflanmadan da edemiyorum. Trafik terörünün nedeni sadece bencil olmamız değil



tabii ki. Resmi rakamlar bunu gösteriyor. Türkiye'de sürücü sayısı ile birlikte kazalar da artış gösteriyor. 2001'de 14.8 milyon olan sürücü sayısı 23 milyona çıkmış. Motorlu araç sayısı ise 8.5 milyondan 15.1 milyona ulaşmış. Trafik kazalarının sayısı da 442 binden 1 milyon 106 bine yükselmiş. Trafik kazaları 10 yılda yüzde 150 oranında artmış.

Peki her yıl yüzlerce kişiyi trafik teröründe kaybeden Türkiye'nin ne yapması gerekiyor? Çözüm öyle atla deve değil esasında... Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Türkiye genelinde bir trafik bilinci kampanyası başlatabilir. Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül de trafik kazaları konusunda çok hassas. Kendisi 2008 yılında düzenlenen "Trafikte dikkat, 10 bin hayat"a büyük destek vermişti. Kapsamlı bir kampanyayla 7'den 77'ye trafik eğitimi ve bilinci verilebilir. Bunu başarıyla gerçekleştiren otomotiv şirketleri var. Bakanlık elindeki imkanlarla tüm Türkiye genelinde bir "trafik seferberliği" ilan edebilir. Bu seferberlikle trafik kazalarının bir nebze olsun azalacağına dair umudum var. Herkesi "trafik terörüne son seferberliğine" davet ediyorum. Yolumuz açık olsun. <<<

Trafik kazaları 10 yılda katlandı

	2010	2011	Fark
Türkiye'nin nüfusu	68.5 milyon	73.7 milyon	+8
Sürücü sayısı	14.8 milyon	23.0 milyon	+56
Motorlu araç sayısı	8.5 milyon	15.1 milyon	+78
Trafik kazası sayısı	442.960	1.106.201	+150
Ölü sayısı	4.386	4.045	-8
Yaralı sayısı	116.203	211.496	+82



PEUGEOT



PEUGEOT'nun Türkiye'deki en büyük, 14.000m² üzerine 25.000m² kapalı alanlı, serviste beklemeden hizmet imkanı, 9 adet boya fırınına sahip, 35 adet lifte sahip (100 lifte kadar büyüme kapasiteli) plazası.



24 Saat Yol Yardımı



Bekleme Salonu



25.000m² Kapalı Alan



Mükemmel Servis Hizmeti



9 Adet Boya Fırını

ABC Peugeot Plaza

İstanbul Yolu No:414 Şaşmaz Kavşağı Ergazi - ANKARA Tel: (0312) 278 38 38 Fax: (0312) 278 15 14 www.abcoto.com.tr



İnternet

Hayatımızın Tam Ortasında Yer Alıyor

Cnbc-e Dergisi'nin Kasım 2011 sayısında yer alan Özgür Taşpınar imzalı haber, internetin hayatımızda ne kadar önemli yer tuttuğunu açıkça gözler önüne serdi.

Çınar NOYAN

internet izleme ve erişim şirketi olan Royal Pingdom'ın yaptığı araştırmaya göre insanlar geçen yıl internette inanılmaz sayılara ulaşmışlar.

Geçen yılki verilere göre dünya üzerinde 1,97 milyar kişi internet kullanıyor. Dünya nüfusunun daha yeni 7 milyara ulaştığı göz önünde bulundurulduğunda coğrafi ve demografik özelliklerden bağımsız

kullanıcı sayısı toplam nüfusun yüzde 30'una denk gelmiş oluyor.

Kullanıcı sayısı geçen seneye göre yüzde 14 oranında artmış. Her sene bu oranda artacağı varsayımında bulunursa yaklaşık 10 yıl içinde dünyanın neredeyse tamamının internet kullanıcısı olacağını tahmin edebiliriz.

Web Siteleri ve E-posta

Aralık 2010 itibarıyla dünya üzerinde aktif olan web sitesi sayısı 255 milyon olarak belirlenmiş. Bu sayının 21,4 milyonu son bir yıl içinde aktif hale gelmiş.

Web siteleri uzantıları içinde en çok kullanılanı 88,8 milyon ile com uzantısı. Ülke kodu uzantılı alan adlarının tamamına bakıldığında ikinci sıra 79,2 milyon adet ile (tr, cn, uk, de, ve benzerleri) gibi uzantılar alıyor. Bunları sırasıyla 13,2 milyon adet ile net uzantısı ve 8,6 milyon adet ile org uzantısı takip ediyor.

Haberleşmenin temel direği haline gelen e-posta sayısında ise inanılmaz

rakamlar ortaya çıkmış. 2010 yılında gönderilen toplam e-posta sayısı 107 trilyon adete ulaşmış. Bu inanılmaz rakamın günlük ortalaması ise 294 milyar adete denk geliyor. Bir başka deyişle dünya üzerinde her gün 294 milyar adet e-posta bir kullanıcıdan bir başkasına haber taşıyor.

Dünyada 1,88 milyar e-posta kullanıcısı olduğu belirlenmiş. Bu kullanıcılara ait e-posta sayısı ise 2,9 milyar adet. Yani kişi başına düşen e-posta sayısı 1,54 adet olarak hesaplanıyor.

Bu e-postaların yüzde 25'i kurumsal hesaplar ancak bu yüksek orana rağmen önem derecesi düşük spam

Dünya istatistiklerine göre Türkiye'de internet kullanıcı sayısı, son on yılda iki milyondan 35 milyona yükseldi.

Dünyada 1,88 milyar e-posta kullanıcısı olduğu belirlenmiş. Bu kullanıcılara ait e-posta sayısı ise 2,9 milyar adet. Yani kişi başına düşen e-posta sayısı 1,54 adet olarak hesaplanıyor.



Kablosuz internet heryere yayılacak

Mobil Geniş Bant abonelerinin sayısı 3G, WiMAX ve diğer yüksek hızlı mobil internet kullanıcılarının sayısı her yıl yüzde 85 oranında artıyor



2009
257 milyon



2014
2,5 milyar

Daha çok insan interneti kullanacak



2010 - 1,8 milyar kullanıcı

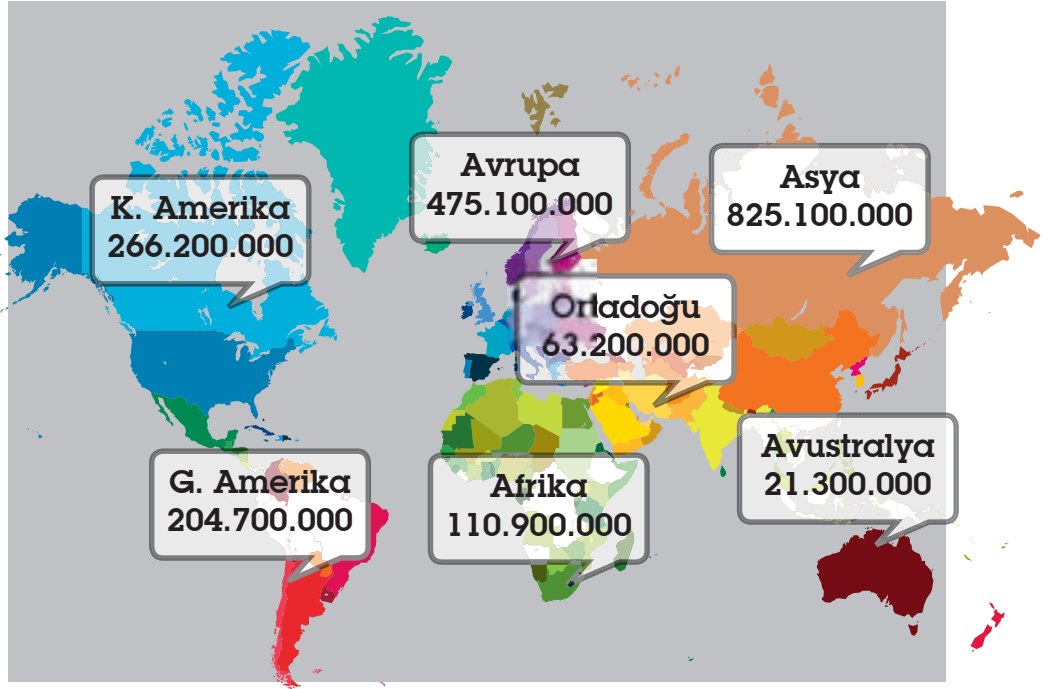


2020 - 5 milyar kullanıcı



Dünya nüfusu - 6,7 milyar

Kıtalara/Bölgelere göre internet kullanıcı sayıları:



postaların toplama oranı yüzde 89,1 olarak belirlenmiş. Yani gönderilen her 10 postanın 9'unu iş ile alakalı olmayan ve eğlence/ticaret içerikli postalar oluşturuyor. Bu spam postaların günlük ulaştığı adet ise 262 milyar adete ulaşıyor.

Sosyal medya fenomeni

Son yıllarda hayatımızın içine sorgusuz sualsiz katılan ve artık vazgeçilmezimize haline gelen sosyal medya adetleri de insanı hayretler içinde bırakacak rakamlara ulaşmış durumda.

2020 yılında haberlere ulaşım amacıyla internet kullanımının yüzde 95'lere yaklaşması bekleniyor.

Sosyal medyanın en büyük platformu haline dönüşen facebook kullanıcı sayısını 600 milyon adetin üzerine çıkarmış. İşin en hayret verici boyutu ise bu rakamın 250 milyon adetin son 1 yıl içinde facebook üyesi olması. Kısaca facebook, en hızlı büyüyen sosyal medya mecrası olmaya devam ediyor.

Her ay facebook'tan link, fotoğraf, video gibi paylaşılan içeriklerin sayısı ise 30 milyonun üzerine çıkmış durumda. Amerika dışındaki facebook kullanıcılarının toplam kullanıcıların yüzde 70'i olduğunu göz önüne alırsak, paylaşımların global anlamda müthiş bir dolaşım yarattığı ortaya çıkar.

Sosyal medyanın en popüler ikinci mecrası olan twitter kullanıcıları ise Eylül 2010 itibarıyla 175 milyon kişiyi

geçmiş. Bu 175 milyon kişinin 1 yıl içinde paylaştığı tweet sayısı ise 25 milyarı aşmayı başarmış.

Kişisel paylaşım alanları olan bloglarda durum diğer sosyal medya fenomenlerinden farklı değil. Orada da toplam blog sayısı 152 milyon civarında hesaplanmış.

İnternette fotoğraf ve video paylaşımı

İnternette video denildiğinde ilk akla gelen site olan youtube üzerinden her gün izlenen video sayısı 2 milyar civarında. Her dakika youtube'a eklenen video sayısı 35 olduğunu da hesaba katarsak bu sayının hızla yükseleceğini tahmin etmek yanlış olmayacaktır.

Ancak facebook da en az youtube kadar yoğun kullanılan bir video paylaşım sitesi haline gelmiş. Facebook üzerinde aylık paylaşılan video sayısı da 2 milyarı geçmiş durumda. Her ay eklenen video sayısı da 20 milyon adet seviyesinde.

Bu iki büyük video platformunun getirdiği bir alışkanlık olarak görebileceğimiz istatistiğe göre Amerika'da 1 kullanıcı ayda ortalama 186 adet video izliyor. Günde ortalama 6 adete denk gelen bu rakam, videoların ne kadar yaygın olarak takip edildiğinin en büyük kanıtı konumunda.

Dijital fotoğraf makinalarının kullanımı ile hayatımıza giren dijital fotoğraflar için saklama siteleri çok büyük bir rağbet görüyor. Bu siteler

İnternet Browser	Kullanım Yüzdesi
Internet Explorer	% 46,9
Firefox	% 30,8
Google Chrome	% 14,9
Safari	% 4,8
Opera	% 2,1

içinde en popüler olan Flickr'da Eylül 2010 itibarıyla saklanan fotoğraf sayısı 5 milyar adet üzerinde. Her dakika Flickr'a eklenen fotoğraf sayısı 3.000 adet ve bu rakam da hızla artıyor.



Günümüzde internet, 575 milyon bilgisayarı barındırmaktadır. Fakat gelecekte internet binalara ve köprülere bağlı sensörlerle birlikte birçok akıllı cihazın direkt bağlı olduğu bir ağ olacak.

İnternet derya deniz...

Artık sonu nerelere uzar, yolu nereye çıkar tahmin etmekte zorlanıyoruz. Avrupa Komisyonu'nun "Geleceğin İnterneti" raporu bizi biraz ipuçları veriyor. Rapora göre internet 2020 yılında büyük bir sıçrama daha yapacak.

Bugün temel ses ve data iletişiminin yüzde 40'ını internetten yapıyoruz. Tahminlere göre 2020'de bu oran yüzde 90'a çıkacak.

Sosyal ağların kullanım oranı ise şu anda yüzde 30 oranında. 2020'de yüzde 85'e çıkması öngörülüyor.

Günümüzde internet iş bulma, iş arama ve istihdamla ilgili hizmetlerde en sık kullanım oranına sahip.

Yüzde 90'lık kullanım oranına bakarsak, gelecekte insan kaynakları ile ilgili tüm iletişimin internet üzerinden yürütüleceğini tahmin etmek zor değil.

2020 yılı tahminlerinde eğlence ihtiyacının yüzde 90'ını internetten karşılayacağımız da yer alıyor. Eğlenceye dahil olanlar arasında online oyunlar da varsa, şu anda nasıl bir furya olduğunu anlatmaya gerek yok sanırım.

Kamuda ise internetten işlemlerimizi yeni yeni yapmaya başladık.

Kamu uygulamalarının 2020'de yüzde 80 oranına ulaşması beklentisi, eğer ülkemiz için de geçerli olursa evrak peşinde koşturma konusunda epey rahatlayacağız demektir. <<<

Dünya pc tabanlı internet erişimini bırakıp mobil tabanlı internet erişimine doğru kaymakta. Böylece mobil telefon ile yapılan işlemler daha da kolaylaşmakta. Bundan en çok payını alan da kesinlikle mobil reklam pazarı olmakta. 2020'ye kadar öngörülen bazı mobil değişimlerden bahsetmek mobil telefonlarının hayatımızda ki önemini gözler önüne sermekte yardımcı olacak. Bluetooth ve

wireless teknolojilerinin gelişmesi ile mobil telefonlar insanların tek bilgisayarı olacak ve mobil internet adaptasyonunun artması ile mobil cihazlardan internet kullanımı masaüstü bilgisayarlarındaki kullanım oranını geçecek.

Mobil reklam pazarı pc tabanlı reklam pazarını geçerken 5 yıl içerisinde reklamcılar sadece mobil reklam pazarına yoğunlaşacak. Lokasyon odaklı reklam ile hedefli mesajlara

ayrılan bütçe artış gösterirken de Google'ın mobil reklam pazarından elde ettiği gelirler bugüne oranla 10 kat daha artacak. Reklam pazarındaki bazı web tabanlı çalışan şirketler 2020'ye kadar mobil ürün ve servis yeniliklerinden mecburen etkilenecek mobil yoğunluklu reklamlara ağırlık verecek. Böylece mobil reklamcılık, TV ve internetten elde edilen reklam gelirlerini geçerek dünyanın en büyük reklam platformu haline gelecek. <<<

İşiniz yolunda!

DRD Derindere'nin operasyonel filo yönetimindeki deneyimi, heyecanı ve profesyonelliği; hedefleriniz ve iş modelinizle mükemmel uyum gösteriyor. İşiniz her koşulda yolunda!

Türkiye'nin %100 yerli sermayeli en büyük filo kiralama şirketi

Türkiye genelinde yaygın servis ağı ve 7/24 yol yardım desteği

Her marka ve model cazip araç seçenekleri

İş modelinize uygun, hızlı ve esnek çözümler

DRD
DERİNDERE FİLO KİRALAMA

BÖLGELER

ADANA
0322 456 12 72

ANKARA
0312 472 07 07

BURSA
0224 443 46 00

İZMİR
0232 462 78 88

0212 41 41 373
41 41 DRD

www.drd.com.tr



FETİH 1453 FİLMİNİN ANA SPONSORU FİXXİM İSTANBUL' UN SURLARINI FİXXİMPOR İLE YAPTI

Fixkim, Yapı Harçları ve Eps üretimi yapan bir şirket olarak, arkasında çeyrek asırlık bir deneyime sahip Balcı Şirketler grubuna 2004 yılında katılmıştır. Balcı şirketler grubu inşaat, madencilik, beton sanayi, ağır iş makineleri ve medya sektöründe konumlanmıştır. Grubun en genç şirketi Fixkim başlangıçta 40'a yakın yapı harcı üretirken, 2011 itibari ile 150 çeşit ürün yelpazesine sahip olmuştur. Bugün sektöründe bir ilki gerçekleştirmiş firma olarak hali hazırda Eps üretimi de yapan sayılı firmalardan biri olarak faaliyetini sürdürmektedir. Mevcut ürünler harici, şantiyelerde çözüm ortağı olarak ihtiyaca yönelik üretimlerde yapmaktadır.

NİĞDE FABRİKAMIZ ÜRETİME BAŞLAMIŞTIR

2008 yılından bu yana Tuzla Deri Organize Sanayi bölgesinde 10.000 m²'si açık ve 16.000 m²'si kapalı alan olmak üzere toplamda 26.000 m²'lik bir alanda son teknoloji makine parkuru ve Ar-Ge merkezi ile Eps üretimine devam etmektedir. Fixkim' in 2011 sonuna kadar yapı harçlarında yaptığı yatırım olan Niğde tesisi devreye alınmasından sonra, yatırımlarımız sürdürülebilir platformda tutularak bayi ağıımızı ve üretim kapasitemizi geliştirmeyi 2012 yılında da hedefliyoruz. Fixkim 1.200 m³/gün Eps üretimiyle en büyük Eps üreticilerindedir.

BALKÖPÜĞÜ MANTOLAMA SİSTEMİYLE ENERJİ TASARRUFU

Eps üretimi olarak 10-34 dansite aralığında mamul elde edebiliyoruz. Mantolamaya yönelik ısı yalıtım levhaları, söve sektörü için yüksek dansite Eps üretimi, asmolen, oluklu levha ürünlerimiz arasındadır. Elbette bugün yapı harçları ve Eps üretimimizi bir arada yürüten sayılı firmalardan biri olarak; ısı yalıtımı paket sistemi ile ilgili gerçek yalıtım değerleri ve yüksek enerji tasarrufu elde edebilen paket sistemleri konusunda tecrübeli Ar-Ge ekibimizin kontrolünde pazara sunmaktayız. Hepimizin bildiği gibi ülkemiz petrol ve doğalgaz gibi enerji kaynaklarını ithal etmek durumundadır. Her geçen sene tüketimin artarak devam ettiğini düşünürsek, enerji tasarrufunun önemi ve önceliği göz ardı edilmemelidir.

2011 TÜKETİCİ KALİTE ÖDÜLÜ

Tüketici akademisinin sosyal araştırmalar merkezine Türkiye genelinde yaptığı araştırmalar, tüketicinin en güvendiği marka olarak ortaya çıkan Fixkim " 2011 YALITIM ve YAPI HARÇLARI ÜRETİCİ KALİTE ÖDÜLÜ" ile onurlandırılmış ve bu mutluluğu Rusya'nın San Petersburg kentinde düzenlediği toplantıda 2010 yılının başarılı 80 bayisi ile paylaşmış ve plaket ile ödüllendirmiştir. Ayrıca Fixkim ISO, TSE ve CE gibi belgelendirmeleri ürünlerine ulaştırmış, İZODER, PÜD, IMSAD gibi kurum üyelikleri de gerçekleştirmiştir.

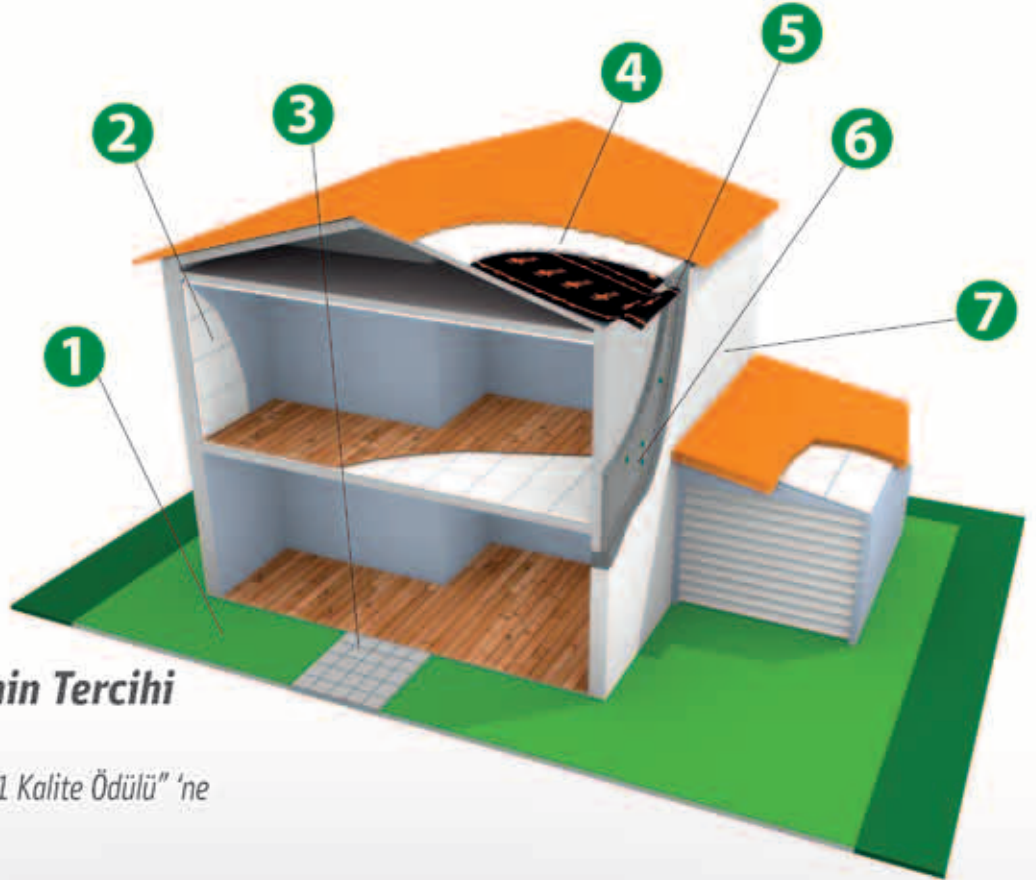
FETİH 1453 FİLMİNİN ANA SPONSORU

Kültür bakanlığının onayladığı, aynı anda 30 Ülkede gösterime girecek olan, Aksoy filmin yapımcılığını üstlendiği FETİH 1453 isimli filminin ana sponsoru olan Fixkim, İstanbul surlarını da FİXXİMPOR ile yapmıştır. Fixkim' in tamamen kendine ait reçeteleri ile ürettiği özel ürünleri FİXTEX SIVA-HAFİF ŞAP-ÇİFT BİLEŞENLİ SERAMİK YAPIŞTIRMA HARCİ ile 2012 yılına damgasını vurmayı hedeflemektedir. Sürekli ve sürdürülebilir kalite bilinci, Ar-Ge 'ye verdiği önem ile Fixkim ustaların ve son kullanıcıların tercihi olmaya devam edecektir.

İNCE İŞLER FIXKİM İSTER



- 1 **FIXKİM** Yüzey sertleştiriciler
- 2 **FIXKİM** İç cephe ve dış cephe makine sıvası
- 3 **FIXKİM** Seramik ve Granit Yapıştırma Harcı
- 4 **FIXKİM** Oluklu Levha altı
- 5 **FIXKİM** Membran
- 6 **FIXKİM** Balköpüğü Karbonlu Isı Yalıtım Sistemi
- 7 **FIXKİM** Dekoratif Sıva



TÜKETİCİ
2011
KALİTE
ÖDÜLÜ



Tüketicinin Tercihî

Fixkim
"Tüketici 2011 Kalite Ödülü" 'ne
sahiptir.

FIXKİM®

Yapı Kimyasalları | Yalıtım Sistemleri

ISO 9001:2008 CE



444 34 67

Fixkim.Net



BETÜL DEMİR:

Otomobildeki yüksek vergilere kalıcı çözüm getirmek gerekiyor

Röportaj: Aylin GÖKÇE

Otomobile olan ilginizden söz edebilir misiniz?

Otomobili elbette çok seviyorum. Fakat İstanbul içerisinde araç kullanamama gibi bir sorunum var. Şehrin yoğun trafiği ve karmaşası beni çok etkiliyor. Ama İstanbul dışında otomobil kullanmaktan büyük keyif alıyorum. Hele tatildeyken, hele de Çeşme'deysem, otomobil vazgeçilmez bir keyif veriyor.

Şu anda İstanbul'da şöforlü araç kullanıyorum. Trafikte zamanımı daha etkin kullanmak için böyle bir yöntemi tercih ettim. Hele İstanbul trafiğinde tek istediğim, bir noktadan bir noktaya gitmek. Trafikin her an yoğun olduğu şehirde zaman önemli oluyor.

Geçtiğimiz günlerde seyahat amacıyla Londra'da bulunuyordum, caddede yürürken, bir bayanın kullandığı yeni kasa Land Rover gördüm. Bir araç bir bayana ancak bu kadar yakışabilirdi. O zaman bende Land Rover sahibi olmak istedim. Böyle bir arabam olursa, onun her zaman başucumda olmasını isterim.

22 yaşında ehliyet sahibi oldum. İlk otomobilim de Opel Astra'ydı.

İstanbul trafiğini nasıl görüyorsunuz, bu karmaşa hali nereye gidecek?

Gerçekten, İstanbul'da trafik artık herkesin durduğu bir noktaya kadar gidecek gibi gözüküyor. Şaka bir yana ama, trafik önemli bir sorun haline gelmekten öte artık, günlük yaşam stresinin bir parçası olmuş durumdadır. Sizler de yaşamışsınızdır, trafikte saatlerce durma noktasında olduğunuz çok zaman olmuştur.

Bazen kendimizi "büyük metropollerde hep trafik sorunu var" diye avutuyoruz, ama yanılıyoruz. Batıdaki büyük kentlerin hiç birinde bizim yaşadığımız bu karmaşa yaşanmıyor. Ülkemizde, İstanbul'da belki yeni yollar, yeni trafiği düzenleyen sistemler hayata geçiriliyor, ama kullanıcılar olarak bencilliğimiz belki de trafiğin bir kaos haline gelmesini sağlıyor.

"Dünyanın her yerinde, New York'ta, Londra'da, Paris'te trafik var. Ama bizdeki gibi umutsuz değil. Bu öncelikle birbirine saygıdan, birbirine öncelik vermeden geçiyor. Bencillik yerini saygıya bırakırsa, İstanbul'da bir nebze olsun trafik sorunu çözülebilir."

Sabahleyin köprü geçişlerine bakabilirsiniz, bir otomobilde tek kişi, binlerce araç arka arkaya dizilmiş durumda. Bu sadece trafik açısından değil, her açıdan da büyük sorunlar taşıyor. Büyük şehir giderek insanların asosyalleşmesini sağlıyor, büyük bir bencilliğin içerisinde insanları sokuyor. Bunun dışında ekolojik olarak da doğaya zarar veriyor. Birer kişinin kullandığı bir otomobil yerine merkezlerde toplu taşıma araçlarını kullanmak hem ekonomik hem de ekolojik olarak katkı sağlar. Metropol merkezlerinin dışında tabii ki insanlar otomobilleriyle özgürce dolaşabilmeli.



Biz bir ekip halinde dolaştığımız için büyük bir araç tercih ettik. İstanbul'da bir bölgeden bir bölgeye birlikte sehayat ediyoruz. İşimiz için böylesi daha anlamlı oluyor.

Trafikte başka önemli bir sorunun park yeri olduğunu düşünüyorum. Otomobil kullanıcıları bir de park yeri ararken hem zaman kaybediyor, hem de trafiğin durma noktasına gelmesine katkıda bulunuyorlar.

Trafiğin çözümü için belki eskiden olduğu gibi tek, çift plaka uygulaması getirilebilir. Ama en önemlisi merkezlerde insanların toplu taşımaya yönelmesi gerekiyor. Özellikle sabah işe giderken, akşam eve dönerken toplu taşıma araçlarını tercih etmek, otomobilin diğer zamanlarda kullanıldığında bir keyif haline gelebilir.

20 milyona yaklaşan bir şehirde yaşıyoruz. Otomobil kullanmak için mutlaka özel düzenlemelere gereksinim duymak gerekiyor.

Trafikte bayanlara saygıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu da başka bir sorun. Bu yüzden ben de bir kaza geçirdim. Bayan olduğum için TEM otoyolunda bir araç beni sıkıştırarak, zor durumda bıraktı, direksiyon hakimiyetini kaybederek, banketlere çarptım. İstanbul'da otomobil kullanmamamın nedenlerinden biri de budur. Trafikte bayan olmak, bir kat daha zorlaşıyor. Ama her şeyin temelinde olduğu gibi yine saygı olmadan hiç bir sorunu düzeltebilmek çok mümkün gözüküyor. Bunun yanında trafikte bir bayan olarak empati yapmaya çalışıyo-



Sanatçı ruhunu en çok taşıyan terazi burcunda, İstanbul'da doğdu ve dolayısıyla ilk şarkısını 1,5 yaşında söyledi. Lise ikiden itibaren müzik öğretmeninın teşvikiyle şan ve solfej dersleri aldı. Aynı yıl vokal ve jingleler söyleyerek profesyonel müzik hayatının da başlangıcını yaptı. Okulu bitirdiğinde sahnede idi. İstanbul ve Bodrum'da yaptığı başarılı sahne performanslarıyla ciddi bir dinleyici kitlesinin dikkatini çekti. Aynı zamanda Müjdat Gezen Sanat Merkezi'ne devam etti. Geçtiğimiz günlerde ise üçüncü albümü olan "Mıknatıs" müzikseverler ile buluştu.

rum. Erkek sürücüler daha seri ve atak otomobil kullanıyorlar. Bir bayanın çekingen ve ürkek kullanması da trafikte başka sorunlara da neden oluyor. Bu, karşılıklı anlayış ile kolaylıkla çözülebilir. Otomobil kullanmak sanki erkek dünyasına özgü bir olgumuş gibi algılanıyor. Ama sizler daha iyi biliyorsunuz ki, satın alma sürecinde de kadınlar daha egemen. Ben kısaca birbirimizi anlamalıyız diyorum...

Trafikte çok otomobil var ama çok da yanlış sürücü var. İster erkek, ister kadın olsun bu yanlışlık sorunlara yol açıyor.

Otomobil satın almayı düşündüğünüzde nelere dikkat ediyorsunuz?

Otomobil satın almadan ya da bir otomobil üzerinde yorum yapmak istediğimde en çok dergilerden ve şehir içinde trafikte seyrederken izlediğim otomobillerden yola çıkarak bazı değerlendirmelerde bulunuyorum.

Şu an satın almak istediğim, Land Rover'i öncelikle geniş bir araç olduğu için tercih ettim. Daha sonra önemli kriterlerden biri ise aracın emniyetli ve güvenli olması. Bunun yanında ben özellikle İngiliz ve Alman arabalarının hem tasarımlarını hem

de güvenlik sistemlerini daha çok beğeniyorum. Bunun yanında otomobilin görünüşü de çok önemli.

Öte yandan satın alma sürecinde ise vergilerin yüksekliği bir başka sorun olarak önümüzde duruyor. Özellikle son ÖTV zamları, benim otomobil sahibi olmamı biraz ötedi diyebilirim. Yüksek vergilere kesinlikle kalıcı çözümler getirmek gerekiyor.

Otomotiv yetkili satıcılarının showroomlarında sizin için neler önemlidir?

Öncelikle görseelliğine çok dikkat ediyorum. Bunun yanında yetkili satıcıdan otomobil alırken, ortamda kendimi rahat hissetmeliyim. Satış elemanları araç konusunda bilgili olmalı, ikna edebilmeli. Ben de ayrıca otomobil ile deneme sürüşü yapabileme imkanına sahip olmalıyım. <<<

Siz neredeyseniz Arkas Otomotiv orada

“5 şehir, 7 marka, 21 lokasyon”



Taratin. Biz sizi arayalım!



Ücretsiz mobil uygulama için:
<http://gettag.mobi>



ARKAS OTOMOTİV
Rekabet güzeldir

www.arkasotomotiv.com.tr



VOLCAR
OTOMOBİL VE YEDEK PARÇA
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

www.volcar.com.tr

[facebook.com/ArkasOtomotiv](https://www.facebook.com/ArkasOtomotiv)

[twitter.com/ArkasOtomotiv](https://www.twitter.com/ArkasOtomotiv)

Ticari araç ve otobüs sektörlerinin işbirliği Comvex İstanbul Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayii Fuarı



Otomotiv sektöründe önemli bir güç birliğinin simgesi olan Comvex İstanbul Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı için sektör bir araya geldi. Yolcu ve yük taşımacılığında kullanılan ticari araçların en son modelleri ile seçkin yan sanayi kuruluşlarının ürün ve hizmetleri, 24 - 27 Kasım 2011 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Büyükçekmece'de sergilendi.

Ticari araç, yan sanayi ve lojistik sektörü 24- 27 Kasım'da TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Comvex ve Logist Eurasia fuarlarında buluştu. İki yılda bir düzenlenen fuarlara bu yıl 21 ülkeden 374 firma ve firma temsilciliği katıldı.

2011 Eylül ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 artış gösteren otomobil ve ticari araç pazarı yeni iş bağlantıları gerçekleştirmek amacıyla TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen COMVEX ve LOGIST Eurasia Fuarları'nda bir araya geldiler. Yıllık üretimin yüzde 70'ini Avrupa Birliği ülkelerine ihraç eden otomotiv yan sanayi; geniş ürün yelpazesi, yüksek kapasitesi ve standartlarıyla küresel pazarlarda üretilen araçlara orijinal ürün eşdeğerinde aksesuar ve parça üretiyor.

2010 yılında 10.8 milyar dolar düzeyinde gerçekleşen otomotiv sanayii ihracatından 6.7 milyar dolar pay alan yan sanayii, geçtiğimiz yıla oranla yüzde 30 oranında ciro ve kapasite artışı gerçekleştirdi. 2012 yılına kadar 50 milyar dolar ihracat geliri hedefleyen otomotiv sektörü, 2010 yılında AB'ye



oranla 2.7 kat büyüyerek 32 milyar dolarlık hacme ulaşan lojistik sektörü ile COMVEX ve LOGIST Eurasia Fuarları'nda bir araya gelerek farklı pazarlara açılarak yeni iş bağlantılarına imza attılar.

COMVEX Fuarı, 41 ülkenin ulusal otomotiv derneğinin üye olduğu OICA - Uluslararası Motorlu Araç Sanayicileri Birliği'nin listesinde yer alıyor. 2009 yılında Avrupa ve Ortadoğu başta olmak üzere 20 ülkeden 247 firma ve firma temsilciliğinin yer aldığı COMVEX ve LOGIST Eurasia Fuarları bu yıl 374 firma ve firma temsilciliğini yaklaşık 50 bin ziyaretçi

Sektör temsilcileri Comvex İstanbul'da



ODD Genel Koordinatörü Dr. Hayri ERCE, OYDER Başkanı H. Şükrü ILISAL, TAYSAD Başkanı Celal KAYA, Ford Otosan Genel Müdürü Nuri OTAY, ODD Başkanı Mustafa Bayraktar, OYDER Genel Sekreteri Tamer ATSAN

ile buluşturdu. Fuarda, yolcu taşımacılığında kullanılan araçlar, ağır ticari araçlar, hafif ticari araçlar, römork, kamyon, araç motor parçaları, haberleşme sistemleri, motor yakıtları, akümülatörler, lastik ve jantlar, servis ekipmanları ile yedek parçalar bir arada sergilendi.

Fuarın açılış töreninde konuşan TÜYAP İcra Kurulu Başkanı Serdar Yalçın, yolcu ve yük taşımacılığında kullanılan ticari araçların en son modellerinin yanı sıra seçkin yan sanayi kuruluşlarının ürün ve hizmetlerinin sergilendiği fuarın, TÜYAP için 2012 Auto Show Fuarı öncesinde prova niteliği taşıdığı-

nı söyledi. İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Başkan Vekili Şükrü Eltutar ise katılımcı ve ziyaretçi sayısı ile fuarın lojistik sektörünün en önemli etkinliği olduğunu ifade etti.

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) Başkanı Bahadır Özbayır ise ülkenin yükünü taşıyan ağır ticari araçların en yeni modellerinin tanıtıldığı fuarın, ülke ekonomisinde yaşanan canlılığı yansıttığını söyledi.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Başkanı Kudret Önen, Comvex 2009'un küresel krizin olumsuz şartlarına rağmen OICA standartlarına uygun olarak başarı ile gerçekleştirildiğini belirttiği konuşmasında, otomotiv sanayinin uluslararası ilk fuarı olan Comvex'in genişleyerek süreklilik kazanmasının, sektörün küresel rekabet gücünün göstergesi olarak büyük önem taşıdığını ifade etti.

Kudret Önen, hafif ticari araç üretiminde birinci ve otobüs üretiminde ikinci sırada bulunan otomotiv sanayinin temsil edildiği bu fuarın, özellikle uluslararası boyutta öneminin önümüzdeki yıllarda daha da artacağına inandıklarını sözlerine ekledi.

Fuarın açılış töreninde konuşma yapan Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Celal Kaya ise, 2011 yılının otomotiv sanayisi açısından önemine değindiği konuşmasında, otomotiv yan sanayi firmalarının AB ülkeleri dışında yeni pazarlar yaratması açısından fuarın son derece değerli olduğunu sözlerine ekledi. Hedeflerinin gelişmiş pa-



ISUZU



RENAULT



MERCEDES



FORD



zarlardaki etkinliklerini artırmak, yeni pazarlardaki ilişkilerini geliştirmek olduğunu söyleyen Kaya, fuarı ziyaret eden yabancı sektör temsilcileri ile iş bağlantıları kurarak bu hedeflerini gerçekleştireceklerini ifade etti.

T.C. Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı'nı temsilen açılış törenine katılan Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Ziya Karabulut ise konuşmasında, rekabete dayalı bu yüzyılda, teknoloji tabanlı mal ve hizmet üretmenin önemine değindi. Ülkemizin Çin'den sonra rekabette gelişen ikinci ülke olmasında Ar-Ge'nin payının büyük olduğunu belirten Karabulut, Ar-Ge projelerinde bakanlık olarak rekabet öncesi işbirliği projelerine önem verdiklerini söyledi.

Açılış törenine Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Başkanı Mustafa Bayraktar, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Şükrü İlşal ve İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclis Başkanı Erdal Bahçivan da iştirak etti.

Yeni Fiat Fiorino Trekking, ilk kez İstanbul Comvex Ticari Araçlar Fuarı'nda görücüye çıktı

Kasım 2007 yılında piyasaya sunulduğundan beri 91 bin adeti aşan satış rakamına ulaşan Fiat Fiorino'nun Yeni Trekking versiyonu, 75 HP ve 95 HP 1.3 Multijet olmak üzere iki farklı dizel motor seçeneğiyle fiyatlarla Türkiye pazarına sunuldu.

Ford Ticari Araçlar, COMVEX'te 7 yeni aracını sergiledi

Ford standında, lansmanı yeni yapılan ve yüzde 17'lik yakıt ekonomisiyle öne çıkan yeni Duratorq motorlu Transit'in yanı sıra Ranger'ın yeni nesli sergilendi. Ford ayrıca üç yeni Cargo modelinden biri olan yeni mikseri 3536M'in yanı sıra Midilli serisini ve tehlikeli madde taşımacılığı sektörü için geliştirilen 3232C ADR Cargo'yu da sergiledi Ford Transit Connect Taksi'nin de sergilendiği standda ayrıca Ford'un küresel ürün programında yer alan ve Amerika ve Avrupa'ya ihraç edilen elektrikli Transit Connect BEV de yer aldı.

Mercedes standında Unimog konsepti

Mercedes-Benz, hafif ticari araçları, otobüsleri ve ağır hizmet kamyonları dışında özel bir konsept model sergiliyor. Mercedes-Benz'in Unimog'un 60. yılı için hazırlanan konsept araç, markanın standında dikkat çeken modellerden oldu. Mercedes'in gelecekteki ticari araçlarının nasıl görüneceğinin ipuçlarını veren konsept aynı zamanda markanın geçmişiyile geleceğe bakışı arasında bir köprü kuruyor. Üstün arazi yetenekleriyle bir efsane olan markanın konsept aracı Unimog U 500 altyapısı kullanarak oluşturulmuş. Anfibik özelliklere de sahip olan araç, hem suda hem de karada ilerleyebiliyor. <<<

3YIL
150.000 Km
GARANTİ

BÜYÜK ARALIK KAMPANYASI

Aralık sonuna kadar Doblò ve Fiorino'larda ÖTV'nin* farkını değil tamamını biz ödüyoruz.
Üstelik 20.000 TL, 20 ay, 0 faizli kredi avantajı sizi bekliyor.
Hemen bir Fiat showroom'una gelin, bu yılın en büyük fırsatını kaçırmayın!
Yılın kampanyası Fiat'ta, Fiat'la hayat yolunda!



FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
www.fiat.com.tr



Belirtilen kredi şartları Fiat Finans onayı ile geçerlilik kazanır. Kredilerde bir kereye mahsus ve peşin olmak üzere tüm yasal vergiler dahil 520 TL dosya masrafı alınır, tüm vergiler dahil maliyet oranı yıllık %3,10'dur. Fiat Finans önceden haber vermeksizin kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkına sahiptir. *Kampanya yalnızca Doblò Classic Combi, Yeni Doblò Combi, Fiorino Combi ve Fiorino Combimix modelleri için geçerli olup, ÖTV oranı kadar indirim uygulanacaktır.

KIRMAK OTO Ankara Asfaltı Kurfalı Mevkii No: 47 Yakacık-Kartal Tel: (0216) 451 82 22

AUDI

Audi'nin kompakt SUV modeli Q3



Audi ailesinin en genç üyesi Q3 satışa sunuldu. Türkiye'de ilk olarak 2,0 TDI 177hp quattro S tronic seçeneğiyle satışa sunulan Q3, Coupé benzeri çizgileriyle, sportif karakterini ifade ediyor. Q3'ün keskin kenarları zarif bir şekilde araç gövdesini çerçeveleyen, sıradışı far sistemleri de aracın hem önünü hem de arka bölümünü vurguluyor.

BMW

Yeni 6 Serisi: hem sedan, hemde coupe

BMW, şimdiye kadar Gran Coupe olarak ürettiği 6 serisinin 4 kapılı versiyonunu tüketicilerin beğenisine sunmaya hazırlanıyor. 5 metreyi aşan uzunluğu ve 4 kişilik oturma kapasitesiyle şimdiye kadar üretilen 4 kapılı ve coupe karoserli 6 serisi olma özelliğini taşıyan otomobil, 6 serisi platformunda geliştirildi.



3YIL
150.000Km
GARANTİ

BÜYÜK ARALIK KAMPANYASI

BENZİNLİ
FİYATINA
DİZEL LINEA!



ÖTV'NİN
TAMAMI
BİZDEN!

20.000 TL
20 AY
%0 FAİZ



www.alugurlu.com.tr

ALİ UĞURLU Plevne Caddesi No:170 Gülveren - Ankara Tel: 0312 562 21 15

FORD

Yeni Focus'un station wagon versiyonu

Satışa sunulduğundan bu yana eşsiz teknolojileri kadar üstün güvenlik unsurları ile de sınıfında standartları yeniden belirleyen Focus, EuroNCAP'ten iki özel ödül daha aldı. Sedan ve H/B versiyonlarını bir yenisini ekleyen Focus'un, station wagon modeli de satışa sunuldu.



MERCEDES

Mercedes-Benz SLK55 AMG Ducati

Mercedes-AMG'nin Ducati ile giriştiği işbirliğini kutlamak amacıyla ortaya çıkan iki özel araç tanıtıldı. Söz konusu makinelerden birisi Ducati'nin yeni Streetfighter 848 isimli modeliyken diğeri bir SLK55 AMG. Mercedes-AMG'nin Ducati ile giriştiği işbirliğini kutlamak amacıyla ortaya çıkan iki özel araç tanıtıldı. Söz konusu makinelerden birisi Ducati'nin yeni Streetfighter 848 isimli modeliyken diğeri bir SLK55 AMG.





Volkswagen'in tercihi 

Scirocco. Fırtına gibi bir Volkswagen.

Scirocco tasarımıyla, performansıya ve konforuyla kusursuz bir fırtına. TSI 122 PS, TSI 160 PS ve turbo TSI 211 PS motor seçenekleriyle karşı konması zor bir güç. Manuel ya da devrim yaratan çift kavramalı otomatik DSG şanzımanıya sürüş keyfi konusunda rakipsiz. Scirocco, 17" alüminyum alaşımli jantlar, spor deri döşeme ön koltuklar, alüminyum pedallar gibi ayağınızı yerden kesecek diğer özellikleriyle Volkswagen Yetkili Satıcılarında.



Das Auto.

OPEL

Opel Insignia CDTI BiTurbo



Opel'in şık otomobili Insignia'nın güçlü turbo Diesel motor eksikliğini gidermek için sonunda bir adım atan firma, 2 litre hacimli CDTI motoruna iki adet turbo besleme uygulayarak sorunu aşmaya çalışmış. Standart olarak önden çekişli ve manuel şanzımanla satılacak olan otomobilde otomatik şanzıman ve dört tekerlekten çekiş sistemi de alınabiliyor.

RENAULT

Renault Scénic ve Grand Scénic

Renault'nun küçük boy minivanı Scénic ve 7 kişilik kardeşi Grand Scénic makyajlandı. Görünümü gençleşen araçta yeni motor seçenekleri de sunuluyor.

Görünümü gençleşen araçta yeni motor seçenekleri de sunuluyor. Makyajlanan yüzünde geriye doğru uzanan farlar ve tamamen yenilenen ön tampon ile dikkat çeken araçlar LED gündüz farlarıyla donatılmış. Yeni jant ve gövde rengi seçenekleri donanımına eklenirken arka kısımda stopların büyüdüğü görülebiliyor.



Kiralamada FAZ'la Dert Etmeyin!

FAZ Otomotiv'in sunduğu tüm kolaylıklara daha yakından bakın, kazanacağınızı siz de fark edeceksiniz.

FAZ Filo Kiralama Aralık Kampanyası

Operated by **Europcar**

**Yeni
Symbol
1.5 DCI Auth.
290 Euro
Linea 1.3
Active Plus
295 Euro**

**Fluence
1.5 Business
350 Euro**

**Latitude
1.5 Exp.
470 Euro**

www.fazotomotiv.com.tr | 0216 427 00 77 | 0262 656 04 04



www.fdngrubu.com

Otomotiv üretimi 1 milyonu aştı rekora sadece 64 bin araç kaldı

Avrupa'da yaşanan krize 2011 yılında iç pazarla direnen Türk otomotiv sanayi 2011 yılı sonunda tarihi rekora koşuyor. 11 ay sonunda yüzde 10'luk artışma 1 milyon 84 bin adetlik üretime ulaşan sektör bu ay 64 bin adet üretim yapsa bile 2008'deki 1 milyon 147 bin adetlik rekoru kıracak.



Otomotiv sanayi üretimi, Ocak-Kasım döneminde 1 milyon 84 bin adede yükselerek yıl sonu için tarihi rekora yaklaştı. İç pazardan sonra üretimle birlikte 2011 yılında çifte rekor kırılmış olacak. 2010 yılı toplamında 1 milyon 95 bin adetlik üretime ulaşan otomotiv sanayinin rekor üretimi ise 2008 yılında 1 milyon 147 bin adetle gerçekleşmişti. Kasım ayında geçen yıla göre yüzde 7.7 artarak 96 bin 520 adede yükselen üretimin, aralık ayını 64 binle kapatması bile tarihi rekoru beraberinde getirecek.

Otomobil üretimi yüzde 14 arttı

OSD açıkladığı Ocak-Kasım dönemi verilerine göre, kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre toplam üretim yüzde 8, otomobil üretimi yüzde 14 arttı. Ocak-Kasım döneminde ise toplam üretimde artış yüzde 10, otomobil üretiminde yüzde 8 gerçekleşti. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 84 bin adete, otomobil üretimi 589 bin adete yükseldi. Ocak-kasım döneminde üretim büyük kamyonunda yüzde 71, midibüste ve otobüste yüzde 36, küçük kamyonunda ve minibüste yüzde 29, kamyonette yüzde 10 arttı.

Ocak-Kasım 2011 döneminde bir önceki yıla göre, toplam otomotiv

sanayi ihracatı ise yüzde 4 arttı. Otomobil ihracatında ise yüzde 2 büyüme yaşandı. Toplam ihracat 708 bin adet, otomobil ihracatı ise 407 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Kasımda bir önceki yılın aynı ayına göre ihracattaki düşüş yüzde 13 olurken, otomobil ihracatında yüzde 26 artış yaşandı.

Toplam pazar 775 bin adet

OSD'nin verilerine göre, Ocak-Kasım döneminde kamyon dahil toplam pazar ise 2010 yılı aynı dönemine göre yüzde 21 artışla 775 bin adede yükseldi. Ocak-Kasım döneminde otomobil pazarındaki artış yüzde 23 düzeyinde gerçekleşirken, pazar 504 bin adede yükseldi. 11 aylık dönemde, önceki yılın aynı dönemine göre hafif ticari araç pazarındaki artış ise yüzde 14 düzeyinde oldu. Kasım ayında toplam pazar 2010 yılı aynı ayına göre yüzde 14 azalarak 67 bin adet düzeyine gerilerken, otomobil satışları yüzde 11 azalarak 45 bin adede geriledi. Hafif ticari araç pazarı ise yüzde 21 geriledi.

Avrupa'da satışlar 11.5 milyona düştü

Euro bölgesindeki borç krizinin etkileri otomotiv sektöründe de ağırlığını hissettiriyor. Avrupa otomotiv pazarında satışlar düşerken, Türkiye otomotiv pazarı yeni tarihi rekoruna doğru koşuyor. Avrupa Birliği'nin 27 ülkesi ile Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi

ülkelerinde (AB27 EFTA) otomobil satışları bu yılın Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0.9 daralarak 11 milyon 505 bin adete geriledi. Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Genel Koordinatörü Hayri Erce, Avrupa otomotiv pazarının, Avrupa'nın yaşadığı borç krizinden dolayı bir türlü toparlanma eğilimine giremediğini kaydetti.

Özellikle Avrupa ülkelerinin "kemer sıkma" politikasını 2012 yılı için de devam ettireceklerini belirten Erce, "Batı Avrupa'da otomobil satışlarında yüzde 1, üretimde yüzde 3 küçülme olacak" dedi. 2011 yılı geneline bakıldığında iç pazarın geçtiğimiz yıla göre 20'ler civarında büyüdüğünü kaydeden Erce, şunları söyledi: "ABD'de çok düşük büyümelerin kaydedildiği, Avrupa'da ciddi borç krizinin yaşandığı bir süreçte Türkiye pazarının yüzde 20'ler seviyesinde artmış olması çok sevindirici.

Avrupa'daki bu kriz 2012 yılında da devam edeceğine işaret ediyor. Bu durum ister istemez Türkiye'yi de bir miktar olumsuz etkileyecektir. Ama bu Türkiye'de büyük bir kriz olacak anlamına gelmiyor. Ama bir miktar büyüme hızımız düşebilir. Bu yıl 900 bin adetler civarında kapatacağız. 2012 yılında ise yüzde 10 civarında küçülme süreci yaşanabilir." <<<

Her zafer tutkuyla yazılır.

“Dünyanın En İyi Audi Servisi” Şenyıldız

Dünyanın 35 ülkesinden 66 Audi Servis Ekibi'nin yarıştığı, İspanya'da gerçekleşen Audi Twin Cup 2011 Dünya Finali'nde, Şenyıldız Ekibi tüm dallarda en yüksek puanı alarak dünya şampiyonluğuna imzasını attı. Yüksek hizmet kalitemizi bir kere daha tescilleyen bu büyük zafer, Audi'ye duyduğumuz tutkunun da en büyük göstergesidir.



Honda Türkiye Genel Müdürü Hideto Yamasaki

"Türkiye önceki krizlerden antrenmanlı"

Türkiye'nin son krizden çok hızlı çıkmış olduğunu belirten Honda Türkiye Genel Müdürü Hideto Yamasaki, dünyada yaşanan ekonomik ve siyasi krizler karşısında Türkiye'nin durumunu değerlendirdi.



Türkiye'nin daha önceki krizlerden antrenmanlı olduğu için son krizden çok hızlı çıkmayı başardığını vurgulayan Yamasaki, şunları söyledi: "Kendini çok hızlı tamir etti. İçerisinde hem doğu hem de batı kültürünü barındırdığı için iki taraftaki sorunlarla ilgili Türkiye'ye büyük bir sorumluluk yüklediğini düşünüyorum. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın bu konularda doğru kararlar vereceğine eminiz. Aynı şekilde oluşabilecek yeni krizleri de Türkiye'nin aşabileceğine eminiz."

Türkiye'nin başarısında hem yönetsel olarak verilen doğru kararların hem de içinde bulunduğu konumun etkili olduğunu ifade eden Yamasaki, "Türkiye tüm şartlarla çok iyi savaşabiliyor" diye konuştu.

Türkiye'nin kendi otomobil markasını üretmesi

Türkiye'nin kendi otomobil markasını üretme girişimlerine de değinen Yamasaki, New York Taksi ihalesine girerek finale kalanlar arasında Türk firması olduğunu hatırlatarak "Bu, Türkiye'deki tasarım ve üretim kalitesinin ne kadar yüksek olduğunun bir göstergesi" dedi.

Devletin vereceği destekle birlikte Türkiye'nin kendi otomobil markasını üretememesi için hiçbir neden

olmadığını ifade eden Yamasaki, şunları kaydetti: "Aslında Türkiye'de çok ciddi üretimler yapan firmalar var. Aynı zamanda iyi üretimler yapan sanayiler de var. Bunlar yılların verdiği deneyimlere sahip. Yapılması gereken buradaki iş gücünden yararlanarak Türk iş gücünden ve bilgisinden faydalanarak kendi markanızın ortaya çıkarılmasıdır."

Honda olarak oluşabilecek yerli bir firmanın kalitesini kendi seviyelerine çıkarması halinde beraber çalışacaklarını belirten Yamasaki, "Bu yüzden korkulacak, çekinilecek bir durum yok" dedi.

"Fukuşima felaketine robotla müdahale edilebilirdi"

Japonya'da Mart ayında yaşanan

New York Taksi ihalesine girerek finale kalanlar arasında Türk firmaları da yer aldı. Bu, Türkiye'deki dizayn ve üretim kalitesinin ne kadar yüksek olduğunun bir göstergesidir.

deprem ve ardından oluşan tsunaminin zarar verdiği Fukuşima Nükleer Santrali'ndeki durumun etkisinin yaklaşık otuz yıl sürebileceğini anlatan Yamasaki, şöyle konuştu:

"Felaket nedeniyle o bölgedeki bazı firmalar çalışmıyorlar. Honda olarak biz de çok ciddi etkilendik. Fakat şu anda toparlandık; depremin etkilerini hissetmiyoruz. Müşterilerimizin beklentilerini karşılamak için her türlü imkanı ortaya koyabiliyoruz. Aslında Japonya'daki depremle ilgili tüm sıkıntıları atlattık, ancak Tayland'da yaşanan sel felaketi nedeniyle üretimimiz düşük. Ama bu sorunu da geride bırakmak üzereyiz."

Honda'nın dünyaca tanınan insanlı robotu ASIMO'nun her geçen gün

geliştirilerek yeni fonksiyonlar kazandığını dile getiren Yamasaki, "Fukuşima Nükleer Santrali'nde sızıntı olduğunda eğer bizim elimizde oraya girebilecek bir robotumuz olsaydı, insanların oraya girmesine gerek kalmadan bu işi çözebilecektik. Belki 10-15 yıl içerisinde bu teknolojiyi daha ileri seviyelere getirerek bu tür durumlarda da insanlara yardımcı olunması sağlanacak" dedi.

"Miyazaki'nin kaybı aramızdaki bağı kuvvetlendireceğine eminiz"

Van depreminde hayatını kaybeden Japon yardım görevlisi Atsushi Miyazaki'nin cenazesinin Türkiye'den uğurlanması için düzenlenen törene katıldığını bildiren Yamasaki, "Orada Türk halkının ve yönetiminin Japon halkına ve Miyazaki'ye karşı gösterdikleri ilgiyi ve içtenliği gördük. Biz de aynı şekilde Türk halkıyla beraberiz. Bu kaybın aramızdaki bağı daha da kuvvetlendireceğine eminiz" diye konuştu.

Honda'nın son dönem yatırımları

Honda'nın dünya çapında otomobil üretiminde 7-8. sıralarda yer aldığını belirten Yamasaki, teknoloji geliştiren bir firma olarak ürettikleri otomobillerle daha üst sıralara çıkmayı amaçladıklarını söyledi.

Honda'nın birçok firma gibi sadece otomobil üretmediğini, motosikletten

ev ısıtma sistemlerine, otomobillerden deniz motorlarına kadar çok çeşitli üretimler yaptığını anlatan Yamasaki, Türkiye'deki yatırımlarını da artırmayı hedeflediklerini kaydetti.

Honda'nın Türkiye'deki yatırımları hakkında da bilgi veren Yamasaki, "Kriz öncesi 50 bin otomobil kapasitemiz



Yamasaki, şu anda 25 bin civarında olan otomobil üretim kapasitelerinin yenilenen Civic modeliyle birlikte önce 50 bine, ardından daha yukarılara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Bunun için Türkiye'de üretilen otomobillerin diğer ülkelere ihracatına önem verdiklerini anlatan Yamasaki, çeşitli nedenlerden dolayı ertelenen Honda Civic'in yeni modelinin üretimine bu sene başlamayı hedeflediklerini belirtti.



vardı. Ancak yaşanan kriz nedeniyle kapasitemizin altında üretmeye başladık. En büyük müşterilerimizden biri olan Rusya, kriz nedeniyle otomobil almayı azalttığından kapasitede oldukça düşüşler yaşadık" dedi.

Yamasaki, şu anda 25 bin civarında olan otomobil üretim kapasitelerinin yenilenen Civic modeliyle birlikte önce 50 bine, ardından daha yukarılara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Bunun için Türkiye'de üretilen otomobillerin diğer ülkelere ihracatına önem verdiklerini anlatan Yamasaki, çeşitli nedenlerden dolayı ertelenen Honda Civic'in yeni modelinin üretimine bu sene başlamayı hedeflediklerini belirtti.

Honda'nın ürettiği otomobiller içinde Türkiye'de en çok Civic Sedan'ın tutulduğunu bildiren Hideto Yamasaki, ikinci sırada CR-V'nin geldiğini söyledi. Önümüzdeki yıl gelecek olan beş kapılı hatchbackin piyasayı kuvvetlendireceğini ifade eden Yamasaki, tüm Honda modellerinin kendi kulvarlarında iyi durumda olduğunu kaydetti.

Türkiye'de hibrit otomobillerin faydalarının yeterince bilinmediğini, bu nedenle müşterilerin dizel araçlara yöneldiklerine işaret eden Yamasaki, "Hibrit otomobiller hem çevreci hem yakıt tüketimi az. Yani dizel kadar verimliler. Toplum bunun farkına vardığında hibrit pazarının daha genişleyeceğine inanıyorum" dedi.

Honda'nın BRC firmasıyla yaptığı anlaşmayla bazı modeller için LPG imkanı sunduklarını belirten Yamasaki, şöyle dedi: "Şu anda diğer modellere de başlatma planımız var. Bunu iki yönden karşılıyoruz. Birisi güvenlik diğeri de performans. Çünkü insanlar LPG'li araçların tehlikeli olduğu kanısındalar. Fakat tehlikeli olmasının nedeni sistemin profesyonel olmayan kişiler tarafından montaj yapılması. Biz Honda olarak montajı yaptığımız ve güvenlik tedbirlerini aldığımız için herhangi bir sıkıntı oluşmuyor."

Yamasaki, Honda olarak dünya otomotiv firmalarını buluşturan Tokyo Motor Show'da en son ürünlerini sergileyeceklerini sözlerine ekledi. <<<

Kaynak: www.bloomberght.com

Taşıt kredileri bir yılda yüzde 40 arttı

Krediler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34.4 artarak 669 milyar 364 milyar TL'ye ulaştı; taşıt kredileri ise yüzde 39.6 artarak 6 milyar 942 milyar dolara yükseldi.

Bankacılık sektörünün 11 Kasım itibariyle verdiği krediler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artarak 669 milyar 364 milyon TL düzeyine ulaştı. Söz konusu dönemde taşıt kredileri ise yüzde 40 artarak 6 milyar 942 milyon dolara yükseldi.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) açıkladığı verilere göre bankacılık sektöründe krediler toplamı (mali kesime verilenler dahil) 11 Kasım itibariyle 2010 yılı sonuna göre yüzde 25 artışla 669 milyar 364 milyon TL düzeyinde gerçekleşti. Bankacılık sektörü kredileri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 38.8 oranında artış gösterdi. Söz konusu dönemde mali kesim hariç, katılım bankalarının dahil edildiği tüketici kredileri 2010 yılı sonuna kıyasla yüzde 28.3, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 36.4 oranında artışla 165 milyar 608 milyon TL oldu. Tüketici kredileri bir önceki haftaya göre önemli bir değişim göstermedi.

Konut kredileri 74 milyar lirayı aştı

Tüketici kredilerinin dağılımı incelendiğinde konut kredileri 11 Kasım itibariyle 74 milyar 80 milyon TL düzeyinde gerçekleşti. Konut kredilerinde geçen yıl aynı döneme göre yüzde 29.4, yılsonuna göre ise yüzde 21.8 oranında artış yaşandı. Konut kredilerinde bir önceki haftaya göre yüzde 0.13 azalış gösterdi.

Taşıt kredilerinde yıllık bazda yüzde 40 artış

Bankacılık sektörünün verdiği taşıt

Tarih	Tüketici Kredileri			
	Konut Kredisi	Taşıt Kredisi	İhtiyaç Kredisi	Diğer Krediler
26.11.2009	43.938	4.367	37.674	5.245
25.12.2009	44.641	4.344	38.096	5.523
29.01.2010	45.696	4.317	38.581	5.859
26.02.2010	46.576	4.239	39.394	6.264
26.03.2010	47.663	4.204	40.394	6.608
30.04.2010	49.413	4.276	42.093	6.781
28.05.2010	50.590	4.329	43.468	6.814
25.06.2010	51.777	4.382	44.976	7.101
30.07.2010	53.079	4.488	45.833	7.911
27.08.2010	54.028	4.632	46.593	8.645
24.09.2010	54.683	4.702	47.093	9.802
28.10.2010	56.826	4.916	47.744	10.821
31.12.2010	60.800	5.666	45.843	16.732
28.01.2011	61.952	5.729	46.901	16.945
25.02.2011	63.323	5.810	48.360	17.421
25.03.2011	64.935	5.935	50.006	18.116
29.04.2011	67.060	6.179	53.400	18.522
27.05.2011	68.596	6.321	56.040	18.657
24.06.2011	70.435	6.487	58.800	19.320
29.07.2011	71.705	6.668	59.781	20.313
26.08.2011	72.333	6.762	60.009	21.563
30.09.2011	72.808	6.792	61.155	22.262
28.10.2011	73.823	6.926	61.385	23.158

kredileri bir önceki haftaya göre yüzde 0.52 artışla 6 milyar 942 milyon TL oldu. Taşıt kredilerinde 2010 yılı sonuna göre yüzde 22.5 oranında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 39.6 oranında artış yaşandı.

İhtiyaç kredileri 10 ayda yüzde 34 arttı

11 Kasım itibariyle bankacılık sektörünün verdiği ihtiyaç kredileri bir önceki haftaya göre yüzde 0.19 azalarak 61 milyar 465 milyon TL'ye geriledi. İhtiyaç kredilerinde 2010 yılı sonuna göre yüzde 34.1, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 28.1 oranında artış yaşandı. 11 Kasım itibariyle diğer tüketici kredileri bir önceki haftaya göre yüzde 1.12 artışla 23 milyar 122 milyon TL'ye çıktı. Diğer tüketici kredilerinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 106.5, 2010 yılı sonuna göre yüzde 38.2 oranında artış yaşandı.

Kredi kartı kullanımını yüzde 21.8 arttı

11 Kasım itibariyle bireysel kredi kartı harcamaları bir haftalık dönemde yüzde 0.26 oranında azalışla 53 milyar 68 milyon TL oldu. Bireysel kredi kartı kullanımı 2010 yılı sonuna göre yüzde 21.8 oranında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26.4 oranında artış gösterdi. Böylece, tüketicinin krediler ve kredi kartları aracılığıyla "kazanmadan" yaptığı harcamalar 218.6 milyar TL'ye ulaştı.

Mevduat 712 milyar lirayı geçti

Bankacılık sektöründe mevduat (bankalararası dahil) 11 Kasım itibariyle 712 milyar 766 milyon TL'ye ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre mevduat yüzde 19 oranında, 2010 yılı sonuna göre yüzde 10.6 oranında artış gösterdi. Mevduat haftalık bazda ise yüzde 0.55 oranında arttı. <<<>

PEUGEOT MODELLERİNİN VAZGEÇİLMEZ ADRESİ BAYRAM



PEUGEOT TAVNİTE EDER TOTAL | PEUGEOT FİNANS | PEUGEOT ASSISTANCE

Peugeot'nun hayranlık duyduğunuz, geniş binek ürün gamı ve hafif ticari araç seçenekleri... Profesyonel bir kadro... Eksiksiz teknik donanım... Yakından tanıdığınız üstün Peugeot kalitesi ve güvencesi tüm Peugeot hizmetlerinin vazgeçilmez adresi Bayram, satış, servis, yedek parça ve araç kiralama hizmetlerini bir arada sunduğu plazasında, Peugeot kullanıcılarının hizmetinde.



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

BAYRAM

Trabzon Plaza
Tel: (0462) 325 94 15

Ordu Plaza
Tel: (0452) 234 18 88

Bayram Assistance
Tel: (0533) 357 96 30

bayramotomotiv.com

DRD'den modern satış sonrası hizmeti

Operasyonel filo yönetimi anlayışıyla fark yaratan DRD, On-line/Real Time servis hizmetiyle öne çıkıyor.

DRD Derindere Filo Kiralama, Türkiye genelinde sunduğu yüksek kalite ve standartlardaki hizmetleriyle farklılığını ortaya koyuyor. DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkyay Ersoy, müşterilerinin araçlarını teslim aldıkları andan itibaren DRD'nin kapsamlı koruma şemsiyesinin altına girdiklerini ve özellikle satış sonrası süreçleriyle fark yarattıklarını dile getirdi.

DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkyay Ersoy, "Türkiye genelinde 7/24 hizmet sunan DRD Assistance Yol Yardım hizmetleriyle beraber

ülke genelinde 800 adede varan anlaşmalı servis noktamız ve 35 ana servis merkezimiz bulunuyor. Gelişmiş altyapımız ve son teknoloji sistemlerimizle, servis noktalarımızla on-line/real time bağlantı sağlayarak tüm işlemleri gerçek zamanlı olarak takip ediyor ve bu sayede tüm onarımlarda DRD Derindere servis standartlarına uygun hizmetler veriyoruz" açıklamasını yaptı.

Her marka ve model araçlardan oluşan 14 bin adedin üzerindeki etkin araç filosunun yanı sıra güçlü finansalları ve kurumsal yönetim anlayışı ile dikkat çeken DRD Derindere Filo Kiralama, ülke genelinde yaygın satış ve servis ağıyla da öne çıkıyor. Türkiye genelinde her noktada aynı kalite ve standartlarda hizmet sunmayı amaçlayan kuruluş, İstanbul'un yanı sıra Ankara, Bursa, İzmir ve Adana illerinde de DRD Bölge Müdürlükleri ile yaygın hizmet ağını destekliyor.

Ekonomik ve Profesyonel Filo Yönetimi Deneyimi

Uzun yıllara dayanan filo yönetimi deneyimleri çerçevesinde, sunulan ürün ve hizmetler kadar; bu ürün ve hizmetlerin ülke genelinde yaygın bir coğrafyada, aynı kurumsal standartlarda sunulmasının da önemine değinen DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkyay Ersoy, müşterilerinin araçlarını teslim aldıkları andan itibaren DRD'nin kapsamlı koruma şemsiyesinin altına girdiklerini ve özellikle satış sonrası süreçleriyle fark yarattıklarını dile getirdi. Her

biri konusunda uzman ekiplerinin çalışmalarıyla, müşterilerinin ihtiyaç ve iş modellerine en uygun çözüm alternatiflerini sunduklarını belirten Ersoy, hızlı ve esnek yapılarıyla müşterilerine rahat, ekonomik ve profesyonel bir filo yönetimi deneyimi yaşatmayı hedeflediklerini belirtti. Operasyonel

filo kiralama şirketlerinin görev tanımlarının, sadece kiralamaya konu olan aracı sunmakla sınırlı olmadığını vurgulayan Ersoy, "operasyonel filo yönetimi" başlığı altında müşterilerinin hayatını kolaylaştıran ve faaliyetlerine kesintisiz olarak devam edebilmelerini sağlayan geniş kapsamlı bir hizmet paketi sunduklarını ifade etti.

800 Anlaşmalı ve 35 Ana Servis Merkeziyle On-line/Real Time Hizmet!

Temel ilkelerinin müşterilerinin Türkiye'nin neresinde olursa olsun kesintisiz bir biçimde yola çıkış amacından geri kalmamalarını sağlamak olduğunu belirten Ersoy, "DRD Derindere Filo Kiralama'nın ülke

DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkyay Ersoy, müşterilerinin araçlarını teslim aldıkları andan itibaren DRD'nin kapsamlı koruma şemsiyesinin altına girdiklerini ve özellikle satış sonrası süreçleriyle fark yarattıklarını dile getiriyor.

genelinde 7/24 hizmet sunan DRD Assistance Yol Yardım hizmetleriyle beraber ülke genelinde 800 adede varan anlaşmalı servis noktası ve 35 ana servis merkezi bulunuyor. Gelişmiş altyapımız ve son teknoloji sistemlerimizle, servis noktalarımızla on-line/real time bağlantı sağlayarak tüm işlemleri gerçek zamanlı olarak takip ediyor ve bu sayede tüm onarımlarda DRD Derindere servis standartlarına uygun hizmetler veriyoruz. Bu noktada ülke genelinde yaygın anlaşmalı servis ağıımız ve bölge müdürlüklerimiz sayesinde, tüm bu hizmetleri Türkiye'nin her yerinde aynı standartlarda sunuyor olmamız, bize önemli bir güç katarak müşterilerimize beklentilerinin ötesinde bir hizmet anlayışı sunmamızı sağlıyor" dedi. <<<



DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkyay ERSOY



GÜZEL RENKLER DUYGULARA DOKUNUR
MÜKEMMEL RENKLER AYNI ZAMANDA SİZİ DE MÜKEMMELLEŞTİRİR.

GLASURIT OTO TAMİR BOYALARI

Glasurit, 100 yılı aşkın bir süredir yüksek teknoloji ile üretilmiş oto tamir boya ürünlerini sizlere sunmaktadır. Güvenilir ve yüksek kaliteli ürünlerimiz dünyanın önde gelen araç üreticileri tarafından onaylı premium tamir boyası olarak kullanılmaktadır. Özellikle renk tutturma konusundaki uzmanlığımız ve ürünlerimizin güvenilir dayanıklılığı ile, yüksek müşteri memnuniyeti sağlama konusunda boyahane'lere geniş olanaklar ve destekler sağlamaktayız. Böylece, Glasurit kullanılarak yapılan tamirler sonucunda, araç sahiplerinin en yüksek kalitede hizmet almalarını sağlamaktan gurur duyuyoruz.

Sizde bu hizmetlerden yararlanmak için Glasurit boya markasını mutlaka sorunuz.

Daha geniş bilgi için . www.glasurit.com

BASF Coatings A.Ş., Mete Plaza, Değirmenyolu Cad., Huzurhoca Sok. No: 84, 34752 İçerenköy - Ataşehir / İSTANBUL

Tel: (0216) 570 37 00 Faks: (0216) 570 34 29 , www.glasurit.com



Toyota ekibi Beyrut'tan birinciliklerle döndü

Toyota distribütörü Alj Grup tarafından Beyrut'ta düzenlenen "Kurumsal Kültür Değişim Maratonu Konferansı"na Toyota Pazarlama ve Satış A.Ş.'yi temsilen katılan 7 ekip, geliştirdikleri projelerle birincilik kazandılar.

Kurumsal Kültür Değişim Maratonu Konferansı'na; İnsan Kaynakları Bölümü "Oryantasyon Programının Etkinliğinin Artırılması", Yedek Parça Ekibi "Parça Sevkiyat Operasyonunda Paketleme İşleminin Verimliliğinin Arttırılması" ve Kocaeli bayi Toyota Plaza Kaya Satış Ekibi "Aksesuar Satış Süreci" başlıklı çalışmalarıyla "Problem Çözme ve Kalite Kontrol Çemberi" dalında birincilikleri elde ettiler. Toplamda 6 ülkenin (Türkiye, Mısır, Cezayir, Fas, Suriye, Çin)yarıştığı ve en iyi uygulamalar arasından en iyinin seçildiği (Best of Best)"İş Reformu" dalında ise Satış, Servis, Yedek Parça



ve İnsan Kaynakları bölümleri projeleri ile diğer ülkelerin takımlarını geride bırakarak birinciliğe uzandı.

Toyota tarafından tüm dünyada düzenlenen Ulusal Problem Çözme ve Kalite Kontrol Çemberi Şampiyonasıyla, şirket çalışanlarının kendilerine verilen görevlerde sürekli katma değer taşıyan sonuçlar elde ederek günlük işlerini yapmaları ve böylelikle Kaizen düşünce şekli ve bakış açısının geliştirildiği

bir çalışma ortamının yaratılmasına destek olmaları amaçlanıyor. Tüm yıl boyunca sürdürülen Kaizen (İş Reformu) çalışmaları ile de iş süreçlerini iyileştirmeye yönelik gerçekleştirilen ve iş stratejilerine doğrudan etki eden en iyi uygulamalar paylaşılıyor. 3 ana kategorinin yer aldığı Ulusal Şampiyona'da Bayi ve Toyota Pazarlama ve Satış A.Ş. ekiplerinin sunduğu 45 proje arasından 3 proje Beyrut'a gitmeye hak kazanmıştı. <<<

BMW, Toyota için dizel motor üretecek

BMW Grup ve Toyota, orta ve uzun vadeli işbirlikleri için anlaşmaya vardı.

Toyota'nın yazılı açıklamasına göre, Toyota ve BMW Grup (BMW), imzaladıkları işbirliği anlaşması ile yeni nesil çevreci teknolojiler konusunda orta ve uzun vadeli araştırmalar için güçlerini birleştirecek.

İşbirliği kapsamında yeni nesil lityum-iyon pil teknolojileri alanında ortak araştırma yapacak olan iki grup,

gelecekte oluşabilecek işbirliklerini tanımlamak ve fikir alışverişi yapmak konularında da anlaşmaya vardı. Bu işbirlikleriyle her iki markanın güçlü yönleri ile birbirlerine katkıda bulunması öngörülüyor.

Avrupa'da sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen ve müşterileri beklentilerine uygun modeller üretmeyi hedefleyen iki marka arasındaki anlaşma kapsamında, 2014 yılında başlamak üzere BMW'nin Toyota'ya yakıt verimliliği yüksek dizel motor tedarik etmesine ilişkin bir sözleşme de imzalandı.

BMW tarafından tedarik edilecek olan motorlar, Avrupa pazarında satışı ve üretilmesi planlanan bazı Toyota modellerinde kullanılacak. Bu anlaşma ile Toyota, Avrupa'daki ürün gamını ve satışlarını yakıt tasarrufu ve düşük CO2 emisyonu sunan dizel motorlu araçlarla genişletmeyi hedefliyor.

BMW AG Yönetim Kurulu Başkanı Norbert Reithofer, Toyota'nın "çevreci teknolojileriyle dünyanın en çok satan seri üretim otomobilleri"ne sahip olduğunu, BMW'nin de pazarının "en yenilikçi", "sürdürülebilir premium otomobil üreticisi" konumunda bulunduğunu belirtti. <<<



Volkswagen Yetkili Servisi Gizerler'e gelin, Volkswageninize onun dilinden en iyi anlayanlar baksın. 8000 m²'lik hizmet alanımız, kendi konularında deneyimli 30 kişilik uzman satış sonrası ekibimizle Volkswageninizin hep Volkswagen olarak kalması için çalışıyoruz.

Volkswagen Satış Sonrası®



Volkswagen Yetkili Servisi **Gizerler**

Ceyhan Yolu 4. Km Yüreğir - ADANA Tel: (0322) 346 06 06 Faks: (0322) 346 37 97

GİZERLER, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SERVİSİDİR.

Ford Otosan yöneticilerine 'Sinema Filmi'yle Performans Eğitimi

Ford Otosan eğitim ve gelişim alanındaki faaliyetlerine bir yenisini ekleyerek, FENOMEN ile birlikte tiyatrocu, stand-up'çısı ve dizi oyuncularını bir araya getirdi ve 'kurum içi eğitim yöntemleri' arasına sinema tadında özel film çekimini de ekledi.



Ford Otosan eğitim ve gelişim alanındaki faaliyetlerine bir yenisini ekleyerek, FENOMEN ile birlikte tiyatrocu, stand-up'çısı ve dizi oyuncularını bir araya getirdi ve 'kurum içi eğitim yöntemleri' arasına sinema tadında özel film çekimini de ekledi. Prodüksiyon, organizasyon ve gelişim şirketi FENOMEN tarafından Ford Otosan'ın yöneticilerinin gelişimine katkı sağlamak, çalışanlarını görüşmeler için bilinçlendirmek üzere film içinde film konseptiyle, 'performans geri bildirim ve kişisel

gelişim' ile ilgili özel bir film hazırlandı. FENOMEN Prodüksiyon'un ortağı olan eğitim danışmanı, senarist/yönetmen ve oyuncu Mehmet Auf'un yazıp yönettiği 30 dakikalık bu filmde; Metin Coşkun, Cansın Özyosun, Göktay Tosun, Ali Yalçın, Melih Yetkin, Okan Metin ve Tuna Gürcoşkun gibi tiyatrolar, dizi oyuncularını ile stand-up'çılardan

oluşan 13 kişilik ekip organizasyonlarda en sık yaşanan örneklerin içine girip, süreçlerin hem olumlu hem olumsuz yanlarını eğlenceli bir dille canlandırdı. Mehmet Auf'un da rol aldığı, 'performans değerlendirme ve kişisel gelişim' ile ilgili tüm süreçleri içeren bu özel eğitim filmiyle değişik çalışan ve yönetici tiplerini sergileyen, olumlu ve olumsuz örnekler ile renklendirilen, yöneticilerin farkındalığını artıracak, kolay unutulmayacak, diğer taraftan da çok keyifle izlenecek bir prodüksiyona imza atılmış oldu.

FENOMEN Prodüksiyon, eğitim filmleri için TV ve sinema dünyasında deneyimli, uzman bir ekip ile çalışıyor. Profesyonel stüdyolarda montajlanıp seslendirilen bu eğlenceli filmler, firmaların vermek istediği mesajların, çalışanların hafızalarında sürekli canlı kalması şansını veriyor.

Bu filmler tercih edilen sayıda çoğaltılıp, istenilen yerde, istenildiği kadar kullanılabilir. Ford Otosan'ın yürütmekte olduğu Yetenek Yönetimi Projeleri kapsamında hazırladığı filmin kişisel gelişim çalışmalarına olumlu yönde büyük destek sağlayacağı düşünülmektedir. <<<

Doğuş Otomotiv'in trafik projesine 2 ödül

Doğuş Otomotiv, Trafik Hayattır! kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında KSS Çözümleri Pazaryeri etkinliğinde jüri tarafından farklı kategorilerde iki ödüle birden layık görüldü.

Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından kurumsal sosyal sorumluluğu kurum kültürü olarak içselleştiren şirketlerin çözümlerini kamuoyu ile paylaşması için düzenlenen "KSS Çözümleri Pazaryeri" Kadir Has Üniversitesi

Cibali Kampüsü'nde gerçekleşti. Türkiye'nin Stratejik Vizyonuna katkı sağlamak amacıyla olan sorumlu şirketlerin uluslararası arenada örnek olacak Kurumsal Sosyal Sorumluluk çözümlerini göstermek amacıyla düzenlenen, Türkiye'nin önde gelen 21 şirketinin özel olarak davet edildiği organizasyonda, Corporate Social Responsibility Europe (Avrupa Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği) ulusal ortakları ve kurumsal sosyal sorumluluk Uzmanlarından oluşan Değerlendirme Kurulu tarafından etkinliğe davet edilen tüm şirketlerin KSS uygulamaları incelendi. <<<

PSA Grubu Markalar Direktörlüğü'nde yeni yapılanma

PSA Grubu Markalar Direktörlüğü'nün yeniden yapılanması çerçevesinde, yeni Avrupa Ticari Direktörlüğü'nün sorumluluğu Jean-Philippe Imparato'ya ve Türkiye'nin de bu yapılanma çerçevesinden içerisinde yer alacağı yeni Uluslararası Operasyonlar Direktörlüğü'nün sorumluluğu ise Yves Moulin'e verildi.

Grubu'nun öncelikleri arasında yer alan globalleşme stratejisi kapsamında gelişmekte olan uluslararası pazarlar büyük önem arz ediyor. Türkiye de gelişme potansiyeli doğrultusunda 1 Ocak 2012 itibarıyla Uluslararası Operasyonlar Direktörlüğü'ne bağlı olarak faaliyet göstermeye başlayacak.

Imparato ve Moulin, PSA Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Markalar Genel Müdürü Jean-Marc Gales'e bağlı olarak, kendi faaliyet alanlarında her iki Marka için ticari ve ekonomik performanslarının gerçekleştirilmesi ve Peugeot ile Citroën Markaları tarafından tasarlanan geliştirme ve gamda yükseliş stratejisinin hayata geçirilmesi görevlerinden sorumlu olacaklar. Peugeot ve Citroën Direktörleri'nin doğrudan Jean-



Yves Moulin

Philippe Imparato'ya bağlı olacağı Fransa dışında, her Avrupa ülkesinde bir Markalar Genel Müdürü atanacak. Onun yetkisi altında, ülkedeki Peugeot Şirketi'nin Genel Müdürü ile Citroën Şirketi'nin Genel Müdürü, markalarının satışlarını ve bayi ağını yönlendirecek ve geliştirecekler. Jean-Philippe Imparato, 45 yaşında, 1991'de Gruba girdi. Avrupa'da ve Uluslararası bölümde farklı ticari ve kalite görevlerini yerine getirdi. 2003 ile 2006 arasında Çin'de Dongfeng Peugeot Citroën Automobiles Kalite Direktörü ve İtalya'da 2008 ile 2010



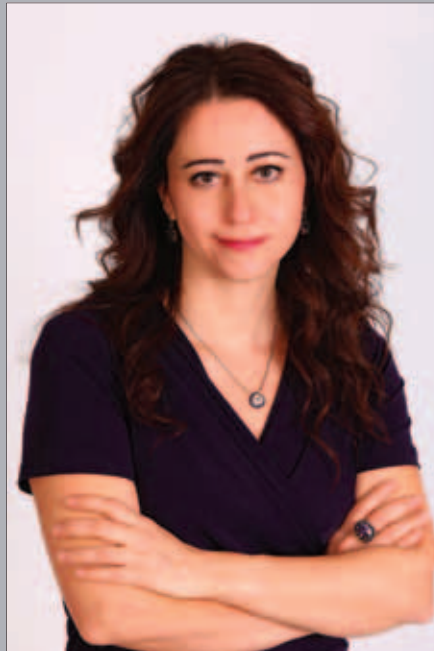
Jean-Philippe Imparato

arasında İtalya Citroën Genel Müdürü olarak görev yaptı. Nisan 2010'dan beri, Peugeot'nun Uluslararası Operasyonlar Direktörlüğü'nü sürdürüyordu. Yves Moulin, 52 yaşında, Volkswagen'de çok sayıda ticari ve pazarlama sorumluluklarını yerine getirdi. Gruba 2004 yılında Fransa Citroën Satış Direktörü olarak girdi. Çin'de 2007 ile 2011 arasında Dongfeng Citroën Genel Müdürü olarak görev yaptı. Ocak 2011'den beri, Citroën'in Uluslararası Operasyonlar Direktörlüğü'nü sürdürüyordu. <<<

Bayraktar Holding Kurumsal İletişim Müdürlüğü'ne atama

İletişim ve otomotiv sektörlerinin farklı kademelerinde uzman ve yönetici olarak görev yapan Selin Şahiniz, Bayraktar Holding Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevine atandı.

Orta ve lise öğrenimini Galatasaray Lisesi'nde tamamlayan Şahiniz, Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. 1993 ve 1994 yıllarında Kanal 6 Televizyonu Dış Haberler



Servisi ve Show TV Halkla İlişkiler Departmanı'nda görev alan Şahiniz, 1994 - 2002 yılları arasında Renault Mais bünyesinde Reklam ve Halkla İlişkiler Uzmanlığı ile Reklam ve Medya Sorumluluğu'nu üstlendi. Şahiniz, 2003 yılında Mercedes Benz Has Otomotiv Pazarlama Müdürü, 2003 - 2007 yılları arasında Renault Trucks İletişim ve Satış Artırıcı Faaliyetler Yöneticisi, 2007 - 2008 yıllarında ise Tırsan Treyler Pazarlama Müdürü olarak görev yaptı.

2009 yılından bu yana Zarakol İletişim Hizmetleri'nde Müşteri Direktörlüğü görevini üstlenen Şahiniz çok iyi derecede Fransızca ve İngilizce biliyor.

Şahiniz 15 Aralık 2011 tarihi itibarıyla yeni görevine başlayacak. <<<

motor show 2011 TOKYO



Otomotivin geleceğiyle ilgili ipuçları içeren ender fuarlardan Tokyo, bu yıl 42'nci kez kapılarını açtı. Ana teması **'Hareket dünyayı değiştirebilir'** olan fuarda otomobillerin sadece ulaşım aracı olmadığı artık çevre, güvenlik ve enerji alanlarında da yeni çözümler sunduğu ortaya konuluyor.

Mart ayındaki deprem ve tsunami, geçen ay Tayland'da yaşanan sel, devam eden ekonomik sıkıntılar nedeniyle sarsılan Japon otomotiv sektörü, başkent Tokyo'da düzenlenen otomobil fuarında moral aradı.

1 Aralık'ta basına açılan ve 11 Aralık tarihine kadar gezilen 42. Tokyo Motor Show'da bir öncesinde olduğu gibi Amerikalı üreticiler yer almazken Kore'den sadece Hyundai bulunuyor. Almanya'dan Volkswagen, BMW, Mercedes ve Porsche, Fransa'dan Renault, Peugeot ve Citroen ile İngiliz Jaguar ve Land Rover'ın yeni modellerini gün yüzüne çıkardığı fuarda Japonlar kendi evinde olmanın gücünü hissettirdiler. Toyota'dan Suzuki'ye, Honda'dan Mazda'ya kadar her markanın standında öncelikle elekt-



TOYOTA



Toyota'nın gelecekte gelmiş konsepti

Tokyo Otomobil Fuarı'nda FCV-R konsept modelini sergileyen Toyota, bu aracı 2015 yılında satışa sunmayı planlıyor. Fuel cell teknolojisi konusunda uzun süredir araştırmalar yürüten marka, aracın maliyetini düşürmeye, menziline ise 700 kilometreye çıkarmayı hedefliyor.



NISSAN

Kendi kendine park edip şarj olabiliyor cepten arayıncaya sahibine yanaşılıyor

Avrupa'da Renault, Japonya'da ise Nissan ile elektrik atağına kalkan Renault-Nissan Başkanı Carlos Ghosn, Tokyo fuarına damgasını vurdu. Nissan, fuarda yüzde 100 elektrikli 3'ü konsept 5 yeni model tanıttı. 3 kişilik Pivo3, geleceğin aile aracı Townpod ile 0'dan 100 kilometre hıza 5 saniyenin altında çıkan spor elektrikli konsept modeli Esflow'u ilk kez sergileyen Nissan, ayrıca 2011 yılının aracı seçilen elektrikli Leaf'in Nismo isimli spor versiyonu ile Nismo RC isimli yarış versiyonunu sergiledi. Nissan'ın dikkat çeken modeli ise Pivo3 oldu. 180 derece dönebilen 4 tekerleğin yer aldığı araç, kendi kendine yol alıyor, park edip, şarjını doldurabiliyor. Sürücü aracı cep telefonu üzerinden çağırabiliyor, Pivo3 sahibini bulunduğu yerden alıyor.

SUBARU



Yeni Subaru Impreza WRX STI S206 Tokyo'da Tanıtıldı

Subaru, efsanevi modeli Impreza WRX STI'nin iki özel serisini bu hafta gerçekleşen Tokyo Motor Show'da resmi olarak tanıttı. S206 adındaki bu özel seri 4 kapılı Impreza WRX STI baz alınarak tasarlanmıştır.

rikli, fuel cell'li, hibrit yeni nesil çevreci modeller, tek ya da iki kişilik konseptler öne çıkıyor. Fuarda Türkiye açısından dikkat çeken modellerden biri ise yakında satışa sunulması beklenen 1.6 litrelik dizel motorlu Civic oluyor.

Fuarda sürpriz yapan modellerden biri VW'nin yeni nesil Tiguan olarak yola çıkması beklenen Cross Coupe konsepti oldu. Range Rover Evoque modelini hatırlatan CC konsepti ile Audi R8 GT, BMW i3 ve i8 Avrupa'dan gelen önemli konuklar arasında yer alıyor. Toyota'nın Aqua, reBorn, fcv, t-brain, fun wii gibi konseptleri ilgi çekerken iPhone benzeri akıllı telefonlara benzeyen fun wii sembol araçlardan biri olarak dikkat çekiyor. Honda EV ve micro, Nissan'ın Pivo3, Subaru'nun Tourer, Suzuki'nin Regina ve Q, Mazda'nın Shinari ve Takeri, Mitsubishi'nin Mirage, Daihatsu'nun Pico konseptleri de geleceğe yönelik çizgi ve teknolojileriyle ziyaretçileri etkiliyor. <<<

BMW



Yeni BMW 6-Serisi: Alpina B6 BiTurbo Coupé Tuning Show Tokyo'yu Sallıyor

Alpina, Eylül ayında tanıttığı B6 BITURBO Cabrio modelinin ardından BMW 650i Coupé temelleri üzerine geliştirdiği B6 BiTurbo Coupé tuning çalışmasını Tokyo Motor Show'da tanıttı.

Toyota Başkanı Akio Toyoda: "Asla pes etmiyoruz"

Tokyo fuarında "yeniden doğuş" sloganlarıyla dünyaya mesaj veren Japon markalar, gelişmekte olan ülkeler dışında büyümeyi elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlarda atacakları büyük adımlarda da görüyor. Neredeyse tüm Japon markalar, Tokyo fuarında yeni nesil elektrikli araç teknolojilerini ve modellerini sergileyerek, küresel otomotivde kaybettikleri avantajı yeniden kazanmak istiyor. Toyota'nın Başkanı Akio Toyoda fuarda yaptığı konuşmada, "Asla pes etmiyoruz. Yeni nesil çevreci teknolojilerle tüm dünyaya art arda yaşadığımız felaketlerden nasıl güçlü çıkacağımızı göstereceğiz" dedi.



Toyota Başkanı Akio Toyoda

MITSUBISHI**Yeni Mitsubishi Mirage süper mini resmi olarak tanıtıldı**

Mitsubishi yeni süper minisi Mirage'i Tokyo Motor Show'da resmi olarak tanıttı. Selefine göre daha dinamik hatlara sahip olan kompakt yapıya sahip aracın en büyük özelliği sahip olacağı düşük yakıt tüketim değeri olarak gösteriliyor.

**VOLKSWAGEN****2012 Volkswagen Passat Alltrack gün ışığına çıktı**

Volkswagen, yeni Passat Alltrack modelinin dünya премьерini Tokyo Motor Show'da gerçekleştirdi. Avrupa pazarına sunulan Passat alt yapısını üzerine geliştirilen, off-road yeteneğine sahip yeni Passat Alltrack, yükseltilebilir sürüş yüksekliği, SUV tarzı tamponlar, yan eşikler ve daha büyük lastik/jant kombinasyonu ile dikkat çekiyor.

MAZDA**Gelecek Nesil Mazda 6'nın habercisi olan "Takeri Concept" tanıtıldı**

Her otomobil fuarında yeni bir konsept sergileyen Mazda, Tokyo Motor Show'da da yakın gelecekteki orta sınıf modeli hakkında fikir veren Takeri konseptini görücüye çıkardı.

TOTAL **QUARTZ**

**Motorun Kalbinden
Gelen Güç**



TOTAL



Şanlıurfa'nın
bilinmeyen hazinesi

GÖBEKLI TEPE



Şanlıurfa'nın 15 kilometre kuzeydoğusunda Örencik Köyü yakınlarındaki dağlık alan üzerinde yer alan Göbekli Tepe, Neolitik Dönem'in en önemli yerleşim yerlerinden biri olarak kabul ediliyor.



Arkeolojik bir mevkii olarak ilk kez 1963 yılında, Türk ve Amerikan bilim adamlarının yaptığı bir yüzey araştırması sırasında tespit edilmiştir. Bu çalışmayla ilgili sonuçlar, Peter Benedict tarafından 1980 yılında yayımlanmıştır.

Göbekli Tepe, Şanlıurfa İli'nin 15km kuzeydoğusunda, merkeze bağlı Örencik Köyü yakınlarındaki dağlık alan üzerinde yer almaktadır. Seçilen alan, diğer Neolitik Dönem yerleşim yerlerinde olduğu gibi su kenarı, vadi ya da ovada olmayıp, Harran Ovası'nı kuzeyde sınırlayan uzun bir yükselti silsilesi üzerinde, görüşe ve manzaraya hâkim bir konumda bulunmaktadır. 300 m. çapında ve 15m. yüksekliğindeki

Neolitik Dönem'in ilk evrelerine ait Göbekli Tepe'nin topografik özelliklerinden ve yer seçiminden dolayı, ilk fark edildiğinde şimdiki önemi anlaşılamamış olup, tepenin her yerinde rastlanan kireçtaşı blokları nedeniyle buranın bir mezarlık olduğu kanısına varılmıştır.

1995-2006 yılları arasında Şanlıurfa Müze Müdürlüğü başkanlığında, Alman Arkeoloji Enstitüsü'nden Prof. Dr. Harald Hauptmann ve daha sonra Dr. Klaus Schmidt ve ekibinin katılımıyla kesintisiz kazı çalışmaları gerçekleştirilmiştir. 2007 yılından itibaren Dr. Klaus Schmidt başkanlığında Bakanlar Kurulu Kararlı Kazı statüsüne geçmiştir.

Şimdiye kadar yapılan kazı çalışmaları sonucunda, Göbekli Tepe'de 4 tabaka açığa çıkartılmıştır. En üstteki I. Tabaka, tarım yapılan yüzey dolgusu olup, geriye kalan 3 tabaka ise Çanak Çömleksiz Neolitik Dönem'e tarihlenmektedir. Göbekli Tepe'de stratigrafi en üstten alta doğru şu şekilde izlenmektedir.

I. Tabaka: Yüzey dolgusu

II. A. Tabaka: Dikilitaşlı Köşeli Yapılar (M.Ö. 8.000-9.000).

II. B. Tabaka: Yuvarlak-Oval Yapılar (Ara tabaka).

III. Tabaka: Dikilitaşlı Dairesel Yapılar (M.Ö. 9.000-10.000).

Çanak Çömleksiz Neolitik-B Evresi'ne tarihlenen ve yüzey dolgusunun hemen altında bulunan II A. Tabakası'nda dikilitaşlı dörtgen planlı yapılar açığa çıkartılmıştır. Bu yapıların, çağdaşı olan Nevalı Çori'de bulunan tapınak yapısıyla benzerlik göstermesi bakımından kültle ilişkili yapılar olduğu düşünülmektedir. Bu evre için tipik olan Aslanlı Yapı'da, karşılıklı olmak üzere, ikisinin üzerinde kabartma olarak birer aslan motifinin işlendiği dört adet dikilitaş bulunmaktadır.

Çanak Çömleksiz Neolitik-A ve B Evresi arasında bir geçiş tabakası özelliği gösteren II B. Tabakası'nda, bu dönemin karakteristik özelliklerini taşıyan yuvarlak ya da oval planlı yapılar açığa çıkartılmıştır.

Gene Çanak Çömleksiz Neolitik-A Evresi'ne tarihlenen ve Göbekli Tepe'nin en önemli tabakası olan III. Tabaka'da ise dikilitaşlarla çevrelenmiş büyük dairese planlı yapılar dikkat çekmektedir. Kültle ilişkili olduğu düşünülen bu yapılar, T biçimli dikilitaşların belli aralıklarla dairevi şekilde dizilmesi ve etrafının duvarlarla çevrilmesiyle oluşturulmuştur. Merkezde karşılıklı ve kenarlardakine oranla daha büyük iki dikilitaş yer almaktadır. Merkezde bulunan dikilitaşlar serbest dururken kenarlardakiler, duvarlar ya da banklarla birbirlerine bağlanmıştır. Bu yapıların, tamamlanmasından sonra bilinçli bir şekilde toprak ve çakıl dolguyla örtülmüş olduğu kazılar sırasında anlaşılmış olduğundan bunların ölü kültüyle ilişkili olabileceği düşünülmektedir.

Şu ana kadar dört adet böyle anıtsal yapı açığa çıkartılmış olup, yapılan jeomanyetik ölçümler sonucunda Göbekli Tepe'de en az 20 anıtsal yapının olduğu anlaşılmıştır.

Konumu itibariyle çevresinde geniş kayalık platolar bulunan Göbekli Tepe'de, dikilitaşlar bu platolardaki



kayalardan yekpare halinde kesilerek temin edilmiştir. Arazide, işlenmemiş durumda bazı dikilitaşlar kesildiği yerde hala görülebilmektedir. Ayrıca bu platolarda, kayalar üzerinde, işlevleri henüz anlaşılamayan oyuklar ve bir takım işaretler bulunmaktadır.

Boyları 5m.ye ulaşan dikilitaşların bazılarının üzerinde, kabartma olarak çoğunluğunu yılan, tilki, yaban domuzu ve kuşların oluşturduğu çeşitli hayvan tasvirleri bulunmaktadır. Bazı örneklerde kabartma olarak yapılmış kol ve ellerden dolayı, dikilitaşların stilize edilmiş insan figürleri olduğu, aşırı şematik ve kübik formda gösterilen gövdeleri ile yaşayanları değil de başka bir boyutun varlıklarını temsil ettikleri öngörülmektedir.

Kazılar sırasında ve genellikle de yüzey buluntusu olarak ele geçen yabani, yırtıcı hayvan heykellerinin varlığı, antik dönemden bilinen yeraltı dünyasının koruyucusu Kerberos'u akla getirmekte



ve bu vahşi hayvan heykellerinin de Göbekli Tepe'deki yapıların bekçisi olabileceğini düşündürmektedir. Kazılar sonucunda çok sayıda hayvan heykeli, çakmaktaşıdan aletler, taştan boncuklar ve kaplar ile küçük figürünler açığa çıkartılmıştır.

Göbekli Tepe'de temsil edilen bu dönemde, eldeki bulgulara göre insanların avcılık ve hayvancılıkla geçindiği, henüz tarımın yapılmadığı düşünülmektedir. Yerleşim yerinin konumu, açığa çıkartılan devasa boyutlu yapıları, tonlarca ağırlıktaki dikilitaşları ve bu dikilitaşların yerleştirilmesi bakımından Taş Çağı insanların, büyük bir organizasyon ve uzun bir zaman dilimi dâhilinde hareket ettikleri düşünülmektedir.

Şimdilik en erken tabaka olan III. Tabaka'nın tarihi ca. M.Ö.10. Bin olarak belirtilmektedir. Yerleşim yerinde henüz ana toprağa ulaşılamamış olup, ileriki yıllarda gerçekleştirilecek kazı çalışmaları sonucunda Göbekli Tepe'deki hayat netlik kazanacaktır. <<<

Otomotiv Pazarı

Ocak-Kasım 2011

Türkiye otomotiv pazarında 2011 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 735.033 adet olarak gerçekleşti. 612.544 adet olan 2010 yılı Ocak-Kasım dönemi otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %20 oranında arttı

2011 yılının ilk çeyreğinde otomobil ve hafif ticari araç pazarı %76,28 büyürken, ikinci çeyreğinde büyüme oranı %36,64 oranında gerçekleşti. 3. çeyrekte ise beklentiler doğrultusunda toplam pazar %3,07 oranında geriledi. 2011 yılı Temmuz ayında (%2,55) büyüme oranında görülen yavaşlama, Ağustos, Eylül ve Ekim aylarından sonra Kasım ayında da (-%14,10) daralmayla devam etti.

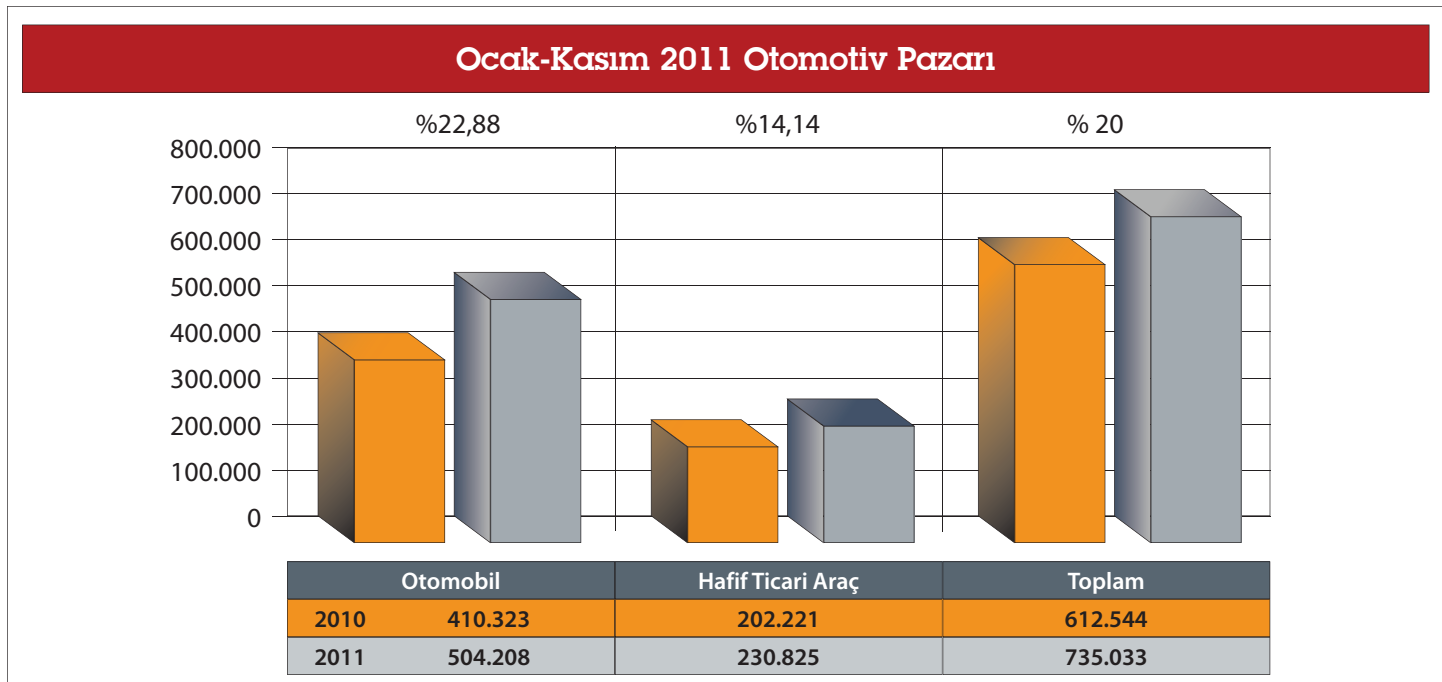
2011 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre %22,88 artarak 504.208 adete ulaştı. Otomobil pazarı, 2011 yılının ilk çeyreğinde %82,87 oranında büyüme gösterirken, yılın 2. çeyreğinde %40,09 oranında büyüdü. 3. çeyrekte ise otomobil pazarı %2,97 oranında azaldı. 2011 Temmuz ayında (%5,12) büyüme oranında görülen yavaşlama, beklentiler doğrultusunda Ağustos, Eylül ve Ekim aylarının ardından, Kasım ayında da (-%10,91) daraldı.

2011 yılı on bir aylık hafif ticari araç pazarı ise geçen yılın aynı dönemine göre %14,14 artarak 230.825 adet seviyesinde gerçekleşti. 2011 yılının ilk çeyreğinde %63,92 oranında büyüme gösteren hafif ticari araç toplam pazarı, yılın 2. çeyreğinde de %29,30 büyürken, yılın 3. çeyreğinde %3,28 oranında azaldı. 2011 yılı 3. çeyreğinde ay bazında Temmuz ayında (-%2,79) başlayan daralma, Ağustos, Eylül ve Ekim aylarından sonra Kasım ayında da -%20,78 oranında devam etti.

2011 yılı Kasım ayında otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 63.532 adet olarak gerçekleşti. 73.962 adet olan 2010 yılı Kasım ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarına göre satışlar %14,10 oranında azaldı. 2011 yılı ilk yedi ay için otomobil ve hafif ticari araç toplam satışlarında ay bazında büyüme görülürken, Ağustos, Eylül ve Ekim aylarında yaşanan gerilemenin ardından Kasım (-%14,10) ayında da geçen yılın aynı ayına göre daralma gerçekleşti.

2011 yılı Kasım ayında otomobil satışları geçen yılın Kasım ayına göre %10,91 oranında azalarak 44.597 adet olarak gerçekleşti. 2010 yılı Kasım ayında otomobil pazarı 50.061 adet düzeyindeydi. 2011 yılı ilk yedi ay için otomobil satışlarında ay bazında büyüme görülürken, Ağustos, Eylül ve Ekim aylarının ardından Kasım (-%10,91) ayında da geçen yılın aynı ayına göre daralma gerçekleşti. <<<

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği



1

Mobil 1

Motorunuzu yeni gibi korur.



Size en yakın Mobil Madeni Yağ Satış Noktası bilgisi için lütfen "Mobilil (boşluk) il (boşluk) ilçe" şeklindeki kısa mesajınızı 2322'ye gönderin. 2322'ye gönderilen her SMS a standart SMS olarak ücretlenir. Bu kampanyaya tüm operatör aboneleri katılabilir. Kampanyaya kısa mesaj ile katılmak için 0,4 TL (KDV ve ÖV dahil), Avea için 0,5 TL (KDV ve ÖV dahil), Vodafone için 0,4 TL (KDV ve ÖV dahil) olarak ücretlendirilir. Türkiye, Azeri ve Vodafone kısa mesaj birim fiyatlarında meydana gelecek değişiklikleri yansıtırma hakkını saklı tutar.

Perakende Satışlar Yerli/İthal Dağılımı Ocak-Kasım 2011

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
Alfa Romeo	0	760	760	0	0	0	0	760	760
Aston Martin		18	18					18	18
Audi	0	10.044	10.044	0	0	0	0	10.044	10.044
Bentley	0	9	9	0	0	0	0	9	9
BMC	0	0	0		0			0	0
BMW	0	12.320	12.320	0	0	0	0	12.320	12.320
Chery	0	1.793	1.793	0	112	112	0	1.905	1.905
Chevrolet	0	19.299	19.299	0	0	0	0	19.299	19.299
Chrysler	0	47	47	0	0	0	0	47	47
Citroen	0	12.602	12.602	5.751	7.956	13.707	5.751	20.558	20.558
Dacia	0	14.446	14.446	0	3.528	3.528	0	17.974	17.974
Daihatsu	0	378	378	0	0	0	0	378	378
DFM	0	0	0	0	3.143	3.143	0	3.143	3.143
Dodge	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Ferrari	0	21	21	0	0	0	0	21	21
Fiat	38.558	10.392	48.950	55.338	4.622	59.960	93.896	15.015	108.910
Ford	0	50.952	50.952	60.156	1.751	61.907	60.156	52.703	112.859
Geely	0	1.137	1.137	0	0	0	0	1.137	1.137
Honda	7.026	5.232	12.258	0	0	0	7.026	5.232	12.258
Hyundai	26.494	13.703	40.197	1	2.329	2.330	26.495	16.032	42.527
Ikco	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Infiniti	0	86	86	0	0	0	0	86	86
Isuzu	0	0	0	537	2.136	2.673	537	2.136	2.673
Iveco	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Jaguar	0	145	145	0	0	0	0	145	145
Jeep	0	834	834	0	0	0	0	834	834
Karsan	0	0	0	2.696	0	2.696	2.696	0	2.696
Kia	0	8.316	8.316	0	616	616	0	8.316	8.316
Lada	0	10	10	0	0	0	0	10	10
Lamborghini	0	4	4	0	0	0	0	4	4
Lancia	0	159	159	0	0	0	0	159	159
Land Rover	0	1.697	1.697	0	0	0	0	1.697	1.697
Mahindra	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maserati	0	21	21	0	0	0	0	21	21
Mazda	0	1.481	1.481	0	200	200	0	1.681	1.681
Mercedes-Benz	0	10.547	10.547	0	7.429	7.429	0	17.976	17.976
Mini	0	1.387	1.387	0	0	0	0	1.387	1.387
Mitsubishi	0	2.721	2.721	353	4.046	4.399	353	6.767	7.120
Nissan	0	15.750	15.750	0	1.518	1.518	0	17.268	17.268
Opel	0	42.767	42.767	0	1.707	1.707	0	44.469	44.469
Otokar	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peugeot	0	13.351	13.351	8.259	8.501	16.760	8.259	21.852	30.111
Porsche	0	369	369	0	0	0	0	369	369
Proton	0	980	980	0	0	0	0	980	980
Renault	73.916	6.466	80.382	0	22.042	22.042	73.916	28.508	102.424
Saab	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seat	0	5.252	5.252	0	0	0	0	5.252	5.252
Skoda	0	6.405	6.405	0	1	1	0	6.405	6.405
Smart	0	55	55	0	0	0	0	55	55
Ssangyong	0	810	810	0	909	909	0	1.719	1.719
Subaru	0	731	731	0	0	0	0	731	731
Suzuki	0	1.165	1.165	0	0	0	0	1.165	1.165
Tata	0	890	890	0	721	721	0	1.611	1.611
Toyota	8.666	21.967	30.633	0	1.168	1.168	8.666	23.135	31.801
Volkswagen	0	47.955	47.955	0	23.239	23.239	0	71.194	71.194
Volvo	0	4.078	4.078	0	0	0	0	4.078	4.078
Toplam	154.660	349.548	504.208	133.091	97.734	230.825	287.751	447.282	735.033

BEN YOLA GELMEM...
YOL BANA GELİR.



www.renault.com.tr www.facebook.com/renaultturkiye www.twitter.com/RenaultTurkey

3
YIL
GARANTİ



RENAULT MEGANE RS

DRIVE THE CHANGE



Mégane RS 265 bg, Nürburgring Pisti'ni 08:07:97 dakikada tamamladı ve dünya rekorunu kırdı.
(17.06.2011)

Renault Mégane RS, 2 yıl sınırsız km garantisi ya da "3 yıl veya 100.000 km (hangisi önce dolarsa)" yeni araç garantisi kapsamındadır. İlanda gösterilen model üzerindeki aksesuarlar ile satılan modeller üzerindeki aksesuarlar farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi almak için internet sitemize başvurabilirsiniz.

Renault'nun tercihi **elf**

Yeni M-Serisi. Hayata hakim olanlar için.

Yeni M-Serisi hayatınıza daha fazla kontrol ve daha fazla sürüş keyfi katıyor. Enerjisini doğru kullanmayı da iyi biliyor. Yeni ML250 BlueTEC 4MATIC motoruyla 100 km'de sadece 6 litre yakıt tüketimi sağlıyor. Hem performansından ödün vermiyor, hem de çevreye duyarlı.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenztr



125! yıllık yenilik



Mercedes-Benz
The best or nothing.