

#### TÜKETİCİ FİNANSMANI

Mükemmeliyetçi müşteri hizmeti sunuyor; etkin süreç yönetimi yapıyoruz

**Koç Finans Genel Müdürü**  
**YEŞİM PINAR KİTAPÇI**

#### ASİSTANS HİZMETLERİ

Farklı ürün paketleriyle garanti hizmeti seçeneğini satıcıya ve tüketiciye bırakıyoruz

**Tur Assist Garanti Sistemleri**  
**Satış Müdürü SAVAŞ ERTÜRK**

#### RÖPORTAJ

Met Teknik, Ergonomik çalışma imkanı sunan, kullanıcı dostu ürünler sunuyor

#### OTOMOBİL DÜNYASI

Servislerin otopark sorunları yeni nesil otoparklar ile çözülmüyor

# OTOBAN

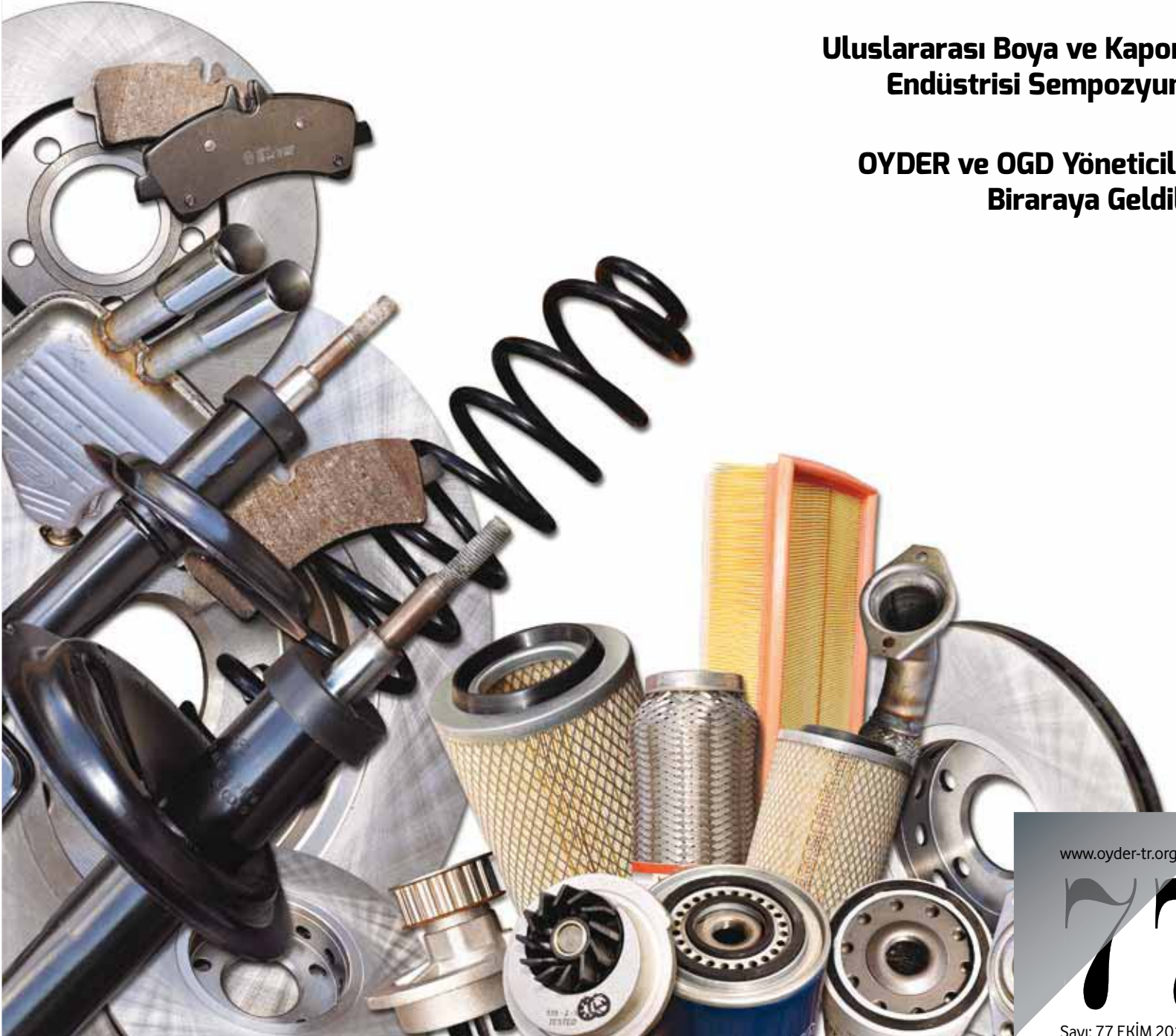
OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR

**OYDER Yönetim Kurulu Ekonomi Bakanı Sn.Nihat Zeybekçi'yi ziyaret etti**

**OYDER Konya Bölge Toplantısı, Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi**

**Uluslararası Boya ve Kaporta Endüstrisi Sempozyumu**

**OYDER ve OGD Yöneticileri Biraraya Geldiler**



# YENİ PEUGEOT 208 ENERJİNLE ŞEHİRİ ELE GEÇİR.



PEUGEOT i-COCKPIT

SMEG-i DOKUNMATİK MULTİMEDYA EKRANI

3D LED FARLAR

AKTİF ŞEHİR İÇİ GÜVENLİK SİSTEMİ

PEUGEOT TAVSİRE EDİK TOTAL

Yeni Peugeot 208 etkileyici dış tasarımı, 3D LED Farılar, yüksek performanslı çevreci motoru ile çok daha enerjik, çok daha heyecan verici. Şimdi Peugeot i-Cockpit'le geçin, SMEG-i dokunmatik ekranı, FARC Aktif Şehir İçi Güvenlik sistemi ve daha bir çok heyecan verici özelliği ile yepyeni bir sürüş deneyimini keşfedin.

Yeni Peugeot 208 Access 1.2 L PureTech 82 hp karma yakıt tüketimi 4.5 l/100 km, ortalama CO<sub>2</sub> emisyon değeri 104 g/km'dir. İlanda kullanılan görsel, Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44 [Instagram.com/peugeotturkiye](https://www.instagram.com/peugeotturkiye) [Twitter.com/PeugeotTurkiye](https://twitter.com/PeugeotTurkiye) [Facebook.com/peugeotturkiye](https://www.facebook.com/peugeotturkiye)

## YENİ PEUGEOT 208

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği  
adına İmtiyaz Sahibi  
**Z. Alp GÜLAN**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
**Özgür TEZER**

Yayın Kurulu  
**Ruhan ÖZÖN**  
**Uğur YALÇINKAYA**  
**Seyra TOPRAK**  
**Zeynep FİDAN SOYSAL**  
**Murat GÜRÜNLÜ**

Editörler  
**Çınar NOYAN**  
**R. İlter Çıtak**  
editor@mavitanitim.com.tr

Reklam Yönetmeni  
**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**  
Mavi Tanıtım ve İletişim  
Rasimpaşa Mah. Ayrılkçeşme 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.

Tüm yayın hakkı OYDER'e ait olup kaynak gösterilmek suretiyle  
alinti yapılabilir. OTOBAN Dergi parayla satılmaz.



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

## 2015 sonunda pazarda adetsel bir büyüme yaşanacak

**Özgür TEZER**

OYDER Genel Sekreteri



*Değerli Meslektaşlarım,*

1997 - 2007 arasında dünya ekonomik büyümesi ortalama %4'ken, IMF'nin tahminlerine göre dünya GSYH 'sının büyümesi 2015 yılında yüzde 3,1 ve 2016 yılında yüzde 3,6 olacak. Dünya ticareti 1997 - 2006 arasındaki on yılda ortalamada %6,8 oranında büyümüştü, 2015 yılında yüzde 3,2 ve 2016 yılında yüzde 4,1 olması bekleniyor. Henüz 1997-2006 ortalamasına gelin-mese de 2016 yılından itibaren toparlanmanın hızlanması bekleniyor.

Küresel krizde Lehman Brothers'ın batışı ile ABD'de başlayan ilk aşamayı takiben Avrupa'da buna bağlı ikinci aşama finansal kriz yaşanmıştı. İçinde bulunduğumuz dönemde ABD, krizden çıkış işaretleri gösterirken Avrupa da yavaş yavaş toparlanmaya başlıyor. Eğer Yunanistan krizi daha fazla yayılmadan çözülebilirlerse Avrupa'da krizden çıkabilecek görüntüdedir. Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ekonomiler şimdiye kadar küresel krizin etkilerini çeşitli boyutlarda hissetmiş olsalar bile diğerleri kadar etkilenmediler. Fed'in faiz artırımı kararı gelişme yolundaki ekonomiler için dönüm noktası olacak gibi duruyor. Çünkü bir faiz artırımı, bizim gibi dış finansman kaynağına bağımlı ekonomileri dış finansmana erişim konusunda olumsuz etkileyecektir.

Eğer Fed, faiz artırımını kısa zaman içinde peş peşe yaparsa o zaman sermaye hareketlerinin yönü gelişmekte olan ekonomilerden gelişmiş olanlara doğru değişme ihtimali kuvvetli olacaktır. Böyle bir durum maalesef gelişmekte olan ekonomileri sıkıntılı bir sürece sokabilme ihtimalini de barındırmakta. Krizin ABD ve Avrupa kısımları atlatılmaya başlarken FED'in faiz hareketi ile gelişmekte olan ülkeler riskleri yükselecektir. Bu da dünya ekonomik krizinin üçüncü bir safhaya geçmekte olduğunu gösteriyor.

2016 yılı için değerlendirme yaparken ABD'nin hızlı toparlanması ve Euro bölgesinin iyiye gidişi önemli olmakla beraber, 2016 yılının asıl belirleyeni Fed'in para politikasının seyriyle ilgili alacağı kararlar ve daha önemlisi gelişmekte olan ekonomilerin yaşayabileceği finansal sıkıntılar olacağı uzmanlar tarafından değerlendiriliyor.

IMF'nin Türkiye'ye ilişkin tahminleri 2016 yılında da %2,9 oranında büyüme olarak açıklandı. Büyüme tahmini doğru çıkarsa Türkiye'nin potansiyel büyümesinin (%5) altında kalacağı beşinci yılı yaşamış olacağız. Türkiye'nin potansiyel büyümesinin altında kalması ile orta gelir tuzağından çıkmak zor olacağı gibi bu tuzağın derinleşmesi ihtimali de doğacaktır. Bu sebeple tüm sanayi dallarında üretim artışı, hammadde tedariği, tarımsal büyüme ve enerji politikalarının yeniden kurgulanması ile sağlıklı bir büyüme modellerine geçmek 2023 hedeflerimiz için son derece önemli olacaktır.

2015 yılı üretim açısından yeni bir başarıyı gösterecek, geçen yıl 1.2 milyon adet araç üretimi gerçekleştiren ana sanayi bu yıl 1.4 milyon adet üretime doğru gidiyor. Kurulu kapasitenin 1.75 milyon adet olduğunu düşünürsek sanayi kapasite kullanımımızın çok başarılı olduğunu söyleyebiliriz. Ancak üretimde 200 bin adet gibi bir artış olmasına rağmen dolar/Euro paritesi sebebi ile otomotiv sektör ihracatı geçen senenin altında gerçekleşecek. Üretilen araçların 975 bini ihraç ediliyor burada da önemli bir artış söz konusu keza Avrupa halen eskisi gibi araç talebi yapamamasına rağmen sanayimiz araç ihraç edecek başka noktalar bularak başarısını arttırmış oldu. İç pazarda yaşanan adetsel büyüme de bu yıl 950 bin adet satış olacağını gösteriyor.

Saygılarımla,



# İÇİNDEKİLER



## EDİTÖR'DEN

**3 2015 sonunda pazarda adetsel bir büyüme yaşanacak**

**ÖZGÜR TEZER**

OYDER Genel Sekreteri

## OYDER'DEN HABERLER

**6 OYDER Yönetim Kurulu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'yi ziyaret etti**

**8 Uluslararası Boya ve Kaporta Endüstrisi Sempozyumu**

IBIS Uluslararası Kaporta Sektörü Sempozyumu Hilton İstanbul Bomonti Otel ve Konferans Merkezi'nde gerçekleştirildi. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan ve OYDER Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Veli Doğan konuşmacı olarak katıldılar.

## DİYALOG

**12 OYDER Konya Bölge Toplantısı, Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi**

Otomotiv yetkili satıcıları arasındaki iletişimi ve dayanışmayı geliştirmeyi hedefleyen OYDER'in Konya'da gerçekleştirdiği bölgesel toplantıya Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi.

## BASIN BULUŞMASI

**22 OYDER ve OGD Yöneticileri Biraraya Geldiler**

## HUKUK

**28 İşe iade davasının açılabilmesi için gerekli olan ön koşullar**

**İBRAHİM HALİL ŞUA**

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

## OTOMOBİL TİCARETİ

**32 Otomobil markalarının 2015 mobil kullanım karnesi**

## ARAÇ PAYLAŞIMI

**34 Zipcar markası ile birlikte Otokoç Otomotiv; 1 saatten 47 aya kadar kiralama hizmeti sunuyor**

## TÜKETİCİ FİNANSMANI

**36 Mükemmeliyetçi müşteri hizmeti sunuyor; etkin süreç yönetimi yapıyoruz**

**YEŞİM PINAR KİTAPÇI**

Koç Finans Genel Müdürü

## ASİSTANS HİZMETLERİ

**38 Farklı ürün paketleriyle garanti hizmeti seçeneğini satıcıya ve tüketiciye bırakıyoruz**

**SAVAŞ ERTÜRK**

Tur Assist Garanti Sistemleri Satış Müdürü

## RÖPORTAJ

**40 Met Teknik, Ergonomik çalışma imkanı sunan, kullanıcı dostu ürünler sunuyor**

## TÜRKİYE EKONOMİSİ

**42 Gelişen piyasalar 2016 yılını vurabilir**

## ÇEVRE

**46 Yön değiştirme zamanı**

## OTOMOBİL DÜNYASI

**54 2015, 3 alanda rekor yılı olacak**

## SEKTÖR ANALİZİ

**60 Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ekim ayında % 3,5 küçüldü**

# HAYATI DOLU DOLU YAŞA!



## CITROËN C4 CACTUS

- Darbeye Dayanıklı Airbump®
- 7" Dokunmatik Tablet Ekran
- Kanepe Tarzı Ön Koltuklar
- Isı Yalıtımlı Cam Tavan
- Geri Görüş Kamerası

Şimdi Citroën C4 Cactus'e sahip olmanın tam zamanı. Sizi Citroën Yetkili Satıcıları'na bekliyoruz.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

   [citroen.com.tr](http://citroen.com.tr)



# OYDER Yönetim Kurulu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'yi ziyaret etti

**OYDER, Ekonomi Bakanı Sn. Nihat Zeybekçi'yi ziyaret ederek otomotiv sektörü ve yetkili satıcıların yaşadığı zorlukları görüştü.**

Özellikle son dönemde sektörde yaşanan sorunların görüşüldüğü toplantıda, sektör için gerçekleştirilen ÖTV Kanunu düzenlemesi ile yaşanan aksesuar, oto kuaför ve uzatılmış garanti gibi ürünlerin harici satışlarının da ÖTV matrahına dahil edilmesi ile şirketlerin aktiflerine alınan araçlarda emsal değer üzerinden faturalanması gibi konular görüşüldü.

Bununla beraber hurda araçların trafikten çekilmesi ve çekilen araçların ihraç edilmesi konusu, sanayimizin güçlü olduğu Hafif ticari araçların kiralanabilmesinin önünün açılabilmesi için yapılabilecek çalışmalar, filo satışlarının düzenlenmesi, sigorta şirketlerinin son dönemdeki pert uygulamaları ve eksperlerin yükümlülükleri konularında karşılıklı görüş alışverişinde bulunulmuş ve sektör ile bakanlık arasında işbirliğinin geliştirilebilmesini teminen, Sayın Ekonomi Bakanımızın da katılımıyla bir "Otomotiv Çalıştayı" düzenlenmesi kararı verilmiştir.

Kamu adına çalıştay, Ekonomi Bakanlığı bünyesindeki Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğüne, otomotiv sektörü adına da sektör derneklerince koordine edilmesi öngörülen çalıştaya hazırlık çalışmaları başlamış durumdadır





Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ziyaretine OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nizamettin Uğurlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ömer Koyuncu, Yönetim Kurulu Üyeleri Altuğ Erciş, Yüksel Ceylan ve Genel Sekreter Özgür Tezer katıldılar.



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi

# Uluslararası Boya ve Kaporta Endüstrisi Sempozyumu

**IBIS Uluslararası Kaporta Sektörü Sempozyumu Hilton İstanbul Bomonti Otel ve Konferans Merkezi'nde gerçekleştirildi. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan ve OYDER Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Veli Doğan konuşmacı olarak katıldılar.**

IBIS 2015 Türkiye sempozyumunun bu yılki teması, oto tamir endüstrisine güvenlik, uzmanlık ve standardizasyon perspektiflerinden bakarak sektörün içinde bulunduğu durumu ve global pazarlarındaki yerini ortaya koymaya çalışmak oldu. Program içeriği ve konuşmacıları, AkzoNobel firmasını temsilen Ozan Hünler tarafından organize edilen ve 150'yi aşkın delegenin katıldığı etkinlikte Türkiye oto hasar onarım sektöründe büyük paydaşları temsil eden OYDER, SED, TSB ve Aksigorta yaptıkları sunumlarla sektör ile ilgili güncel tespitlerini ve gelecek projelerini aktardılar.





Belirtilen bazı özellikler Yeni Ford Tourneo Courier modellerinde opsiyonel olarak sunulmaktadır. Tourneo Courier, 1.6L TDCI motoru, Otomatik Start/Stop Sistemi ve 100 km/s hız sınırlayıcısı ile 100 km'de ortalama 3.7L yakıt tüketmektedir.

# Ticarette tek rakibi kendisi.



## YENİ FORD **TOURNEO COURIER**

Sınıfında lider yakıt ekonomisi, dinamik tasarımı ve SYNC® Sesli Mesaj Okuma gibi akıllı teknolojileriyle Yeni Ford Tourneo Courier, sınıfındaki tüm rakiplerini solluyor, sadece kendisiyle yarışıyor. Siz de Yeni Ford Tourneo Courier'nin direksiyonuna geçin, öne geçin.

- > Sınıfında Lider Yakıt Ekonomisi
- > Geri Görüş Kamerası
- > 5" Türkçe Navigasyon
- > SYNC® Sesli Mesaj Okuma
- > Dijital Klima
- > Yağmur Sensörü

[ford.com.tr/tourneo-courier](http://ford.com.tr/tourneo-courier)

[f](#) [t](#) [v](#) /FordTurkiye



Go Further



**U**luslararası Boya ve Kaporta Endüstrisi Sempozyumu veya kısa adıyla IBIS olarak bilinen sempozyum, dünyanın en önde gelen oto hasar tamir endüstrisi etkinliği olup, bu sektördeki üst düzey yetkililerin ve karar verici pozisyonundaki yöneticilerin yer aldığı uluslararası bir forum niteliği taşımaktadır. Türkiye'de ilki 2014 yılında gerçekleşen ilk sempozyumun başarısı üzerine ikinci etkinlik Kasım ayında İstanbul'da yeniden düzenlendi. IBIS 2015 Türkiye sempozyumunun bu yılki teması, oto tamir endüstrisine güvenlik, uzmanlık ve standardizasyon perspektiflerinden bakarak sektörün içinde bulunduğu durumu ve global pazarlarındaki yerini ortaya koymaya çalışmak oldu. Program içeriği ve konuşmacıları, AkzoNobel firmasını temsilen Ozan Hünler tarafından organize edilen ve 150'yi aşkın delegenin katıldığı etkinlikte Türkiye oto hasar onarım sektöründe büyük paydaşları temsil eden OYDER, SED, TSB ve Aksigorta yaptıkları sunumlarla sektör ile ilgili güncel tespitlerini ve gelecek projelerini aktardılar.

Etkinliğin sabah seansında, Business Monitor International'dan Otomotiv Analiz Grubu Başkanı Anna Marie Baisden, yaptığı sunumla Türkiye otomotiv pazarına yönelik genel görünümü paylaşarak, beklenen hızlı büyüme oranlarına ulaşılmasındaki belli başlı faktörlerden bahsetti. Baisden ayrıca gelişimi çok hızlı yaşayan otomotiv sektöründe üreticilerin yazılım mühensiliği başta olmak üzere teknolojinin değişik alanlarında uzmanlığa olan taleplerinin arttığını ve üretilen bu ileri teknoloji ürünü araçların onarım süreçlerinde de aynı uzmanlık ve becerilere ihtiyaç olacağına değindi.

Aksigorta'yı temsilen değişen sigorta yönetmelikleri ve pazar dinamikleri konulu bir sunum yapan Aksigorta Genel Müdür yardımcısı Ayhan Dayoğlu 2014 yılında yapılan toplantıdan bugüne yaşanan

**Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneğini temsilen etkinliğin son sunumunu gerçekleştiren OYDER yönetim kurulu başkanı Z. Alp Gülan yaptığı gerçekçi ve samimi tespitler ile sektörün güncel durumunu yetkili servisler perspektifinden ortaya koydu**



değişimi özetleyerek sigorta sektörünün standartlar konusundaki genel yaklaşım ve çabalarını aktardı. Sektörün duayen ismi Dayoğlu, yeni yönetmeliklerle devreye alınan eşdeğer parça kullanımına yönelik bilgilendirme ve açıklamalarıyla yeni soru ve tartışma alanlarına işaret etmiş oldu.

Güvenli araç onarımı ve standartlar konusunda dünyanın önde gelen otoritesi Thatcham'ın COO'su Andy Walker özellikle güvenli onarım metodlarının yolcu güvenliği üzerindeki etkisine vurgu yapan bir sunum yaptı. Thatcham tarafından bir Volkswagen Golf MK7 modeline uygulanan doğru ve hatalı yöntemler ile yapılmış iki orta direk hasarı onarımına ait çarpışma testi görüntülerini



yayınlayarak beceri ve standartlar temasını sürdürdü.

TÜV Rheinland International adına söz alan global iş yöneticisi Carsten Weber, oto hasar onarımındaki standartlara bakıldığında OEM ve sigorta şirketlerinin belirledikleri standartların %70 'lik kısmının birbir aynı, geriye kalan %30'luk kısmın ise markaya özel standartlar olduğunu belirterek, TÜV olarak %70 lik kısımda yer alan ve herkese hitap edecek evrensel standartlar belirlediklerini ifade etti.

Türkiye Sigortalar Birliği (TSB)'yi temsilen konuşan Alper Tan, yaptığı sunumda yine standartlara değindi ve Türkiye oto hasar onarım sektöründe faaliyeti bulunan servislerin bu standartlara ulaşması ve yeterlilik sertifikası alması için atması gereken adımlardan bahsetti. Tan ayrıca sertifika programının OE olmayan parçalar içinde başarılı şekilde uygulanabileceğini belirtti.

Sigorta Ekspertleri Derneği Başkanı, Ahmet Nedim Erdem, yaptığı konuşmada sigorta eksperliği kurumunun sektör için önemine dikkat çekerek, bu kurumun iki dev endüstri kolunu temsil eden sigorta ve otomotiv arasında bir hakem görevi üstlendiği vurgusunu yaptı.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneğini temsilen etkinliğin son sunumunu gerçekleştiren OYDER yönetim kurulu başkanı Z. Alp Gülan ise yaptığı gerçekçi ve samimi tespitler ile sektörün güncel durumunu yetkili servisler perspektifinden ortaya koydu. İçinden geçilen süreçlerde kamusal iradenin birçok farklı kurumu ile koordine olmanın güçlüğü ve aynı zamanda da gerekliliğine değinen Gülan, sektördeki tüm paydaşların aynı şeyi söylediklerini



*Panelde OYDER'i temsilen Haluk Veli Doğan, Fix Auto'dan Teoman Silek, Audatex'ten Steve Watson, MAN Türkiye'den Şinasi Ekinciöğlü ve Aksigorta'dan Ayhan Dayoğlu kendilerine gelen soruları yanıtlayarak sektöre ilgili gelişime açık gördükleri noktaları ifade ettiler.*



sadece bunun hep birlikte, tek ses olarak söylenmesi gerekliliğini ifade etti.

Sempozyumun son bölümünde yapılan panel, eşdeğer parça ve servis standartlarına yönelik olarak gün boyu yapılan sunumlar ve bunlardan ortaya çıkan soruların tartışıldığı bir eksende gerçekleşti. Panelde OYDER'i temsilen Haluk Veli Doğan, Fix Auto'dan Teoman Silek, Audatex'ten Steve Watson, MAN Türkiye'den Şinasi Ekinciöğlü ve Aksigorta'dan Ayhan Dayoğlu kendilerine gelen soruları yanıtlayarak sektöre ilgili gelişime açık gördükleri noktaları ifade ettiler.◀◀



# OYDER Konya Bölge Toplantısı, Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi

**Otomotiv yetkili satıcıları arasındaki iletişimi ve dayanışmayı geliştirmeyi hedefleyen OYDER'in Konya'da gerçekleştirdiği bölgesel toplantı Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi.**

OYDER'in Konya'da 25.'ncisini gerçekleştirdiği Diyalog Toplantısı'nın açılışında konuşan OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, otomotiv pazarında Eylül ayında bir düşüş yaşandığını dile getirdi. Bu düşüşe rağmen 2015 yılı sonu pazar kapanışının iyi sonuçlanacağını umduklarını söyledi.

2014 yılının otomotiv sektörü için umulmadık derecede kötü bir yıl olduğuna değinen Alp Gülan, "2014 ile 2015 yılını karşılaştırdığımızda bu yılın artış oranlarının dikkat çekici olduğunu görüyoruz. Ülkemizde her sektör düşüş eğilimine girerken otomotiv sektörü bir yükseliş yaşadı. Bu yükselişi değerlendirirken 2014 yılının kötü bir yıl olduğunu dile getirmekte fayda vardır" diye konuştu.

Otomotiv ticaretinde 2015 yılının 2013 yılı ile kıyaslanmasının daha doğru olabileceğinin altını çizen Z. Alp Gülan, "2013'e göre 2014 yüzde yirmi, yüzde otuz daralma ile başlayıp dokuzuncu aydan sonra tersine dönmüştü. Umarız bu sene bu grafik ters yönde ilerlemez. Çünkü Ekim ayının otomotiv satış rakamları henüz netleşmemekle beraber geçen yıla göre biraz düşük çıkma riski taşıyor" dedi.

Otomotiv ticareti için 2015'in son üç ayında neler olacağını temel etkenlerinin başında genel seçimlerin sonuçları ve Amerikan Merkez Bankası'nın kararlarının gelebilme ihtimalini değerlendiren Z. Alp Gülan, "FED'in her zaman faiz artırma yönünde yaptığı karar, döviz fiyatlarına hemen yansdığı için cari işlemler açığını tetiklemektedir. Bu da bizlere ÖTV olarak geri dönebiliyor" dedi.



**OYDER 25. DİYALOG TOPLANTISI**

**OYDER'in Konya Bölgesi'ndeki yetkili satıcılar ve paydaşları ile bir araya geldiği Konya Diyalog toplantısında; otomotiv sektörünün genel görünümü ve dünyadaki gelişmeler hakkında bilgilendirmeler yapıldı.**

## **Bu yıl pazar 900-950 bin arasında kapanabilir**

OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, sektörün bu yılın 900-950 bin arasında bir satış ile kapanacağı yönünde bir beklentisinin olduğunu dile getirdi. Gülan, "Bu yılın ilk altı ayında sektörün hedefi 1 milyon adet satış gerçekleştirmektir. Fakat son dönemde pazardaki daralmalar 900-950 bin adedin iyi bir rakam olduğunu gösteriyor" diye konuştu.

2008 yılından sonra arka arkaya yaşanan 3 ÖTV artışına rağmen otomotiv pazarının hala alt çizginin 700 binler civarında olduğunu hatırlatan Z. Alp Gülan, "Bu işin pozitif bakılabilecek bir yönüdür. Eğer o ÖTV artışları olmasaydı belki de pazar daha yukarı gidebilirdi, fakat ortaya cari açıkla ilgili başka sorunlarda çıkabilirdi. Bu açıdan 2015 yılının kısa bir özetini şimdiden yapacak olursak bu yıl, Türkiye tarihinin bir rekoru kırılabilir" dedi.

## **Dövizdeki parite ihracatımızı olumsuz etkiliyor**

Z. Alp Gülan, Türk otomotiv endüstrisinde üretimin gayet iyi gittiğine değinerek, "Pazar şu haliyle geçen

yıla göre yüzde 39 bir artış göstermiş durumda. İthalattaki durum yine aynen devam ediyor, fakat ihracatımız paritenin etkisiyle adetsel bir artış olmasına rağmen bir düşüş göstermektedir. Avrupa Birliği ülkeleri otomotiv endüstrimizin ihracatının en fazla olduğu ülkelerin başında geldiği için sektör pariteden olumsuz etkileniyor" dedi.

2005-2014 yılları arasında otomotiv sektörünün 13,9 milyar dolarlık bir dış ticaret fazlası oluşturduğuna değinen Z. Alp Gülan, "Son yıllarda ihracatımızın lokomotif otomotiv sektörü olmuştur. Dünyada otomotiv üretimi ve satışı giderek doğruya doğru kayıyor. Şu anda 90 milyon civarındaki dünya otomotiv pazarının, 2018 yılında 100 milyon adetlere ulaşacağı öngörülüyor. Bu rakamın sadece 30 milyonu Çin'de üretilecek ve yine Çin'de satılacak" diye konuştu.

### **Otomotiv pazarı batıdan doğruya kayıyor**

2005 yılında 700 bin araç satıldığının bilgisini veren Z. Alp Gülan, "2014 yılında 760 bin adet araç satışı gerçekleşti. 2005 yılında Çin, 2 milyon 200 bin adet satış yapmış. Geçen yıl ise 25 milyon araç satışı yaptılar. Yüzdesel bir kıyaslama yaptığımızda bizim pazarımızın çok da fazla artmadığını görebiliyoruz. Sadece bu rakamlar, son derece net bir şekilde pazarın Hindistan ve Çin'e doğru kaydığını gösteriyor. Dolayısıyla pazarın geliştiği bölgeler otomotiv üretimini de kendine doğru çekiyor" dedi.

### **Bizde her bin kişiye 250 araç düşüyor**

Türkiye'deki otomotiv pazarının potansiyeline dikkat çeken OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, "Otomotiv ticaretinde bir kârsızlık sorunu yaşanıyor. Fakat iyimser bir açıdan yani her bin kişiye düşen araç sayısına da bakarak, pazarın potansiyelini görmek gerekiyor. Romanya'da her bin kişiye 224 araç düşüyor. Türkiye'de çok değişik



rakamlar telafuz edilse de 80 milyon nüfusumuzla, sahip olduğumuz 20 milyon aracımıza bakarak ülkemizde her bin kişiye 250 araç düşüyor diyebiliriz.

Bu rakama sadece araç olarak değil binek otomobil olarak bakarsak, Türkiye'de toplam pazarın yüzde 51'i binek otomobil olduğunu düşünüp bir hesap yapabilirsek o zaman her bin kişiye 125 araç düştüğünü görebiliriz. Bu rakamla Yunanistan'ın bile altında kalmaktayız.

### **OYDER olarak her ortamda vergi çok yüksek söylemi yerine en azından pazarı daha nasıl büyütebiliriz onun arayışı içerisindeyiz**

İyimser tarafından bakarsak bu rakamlar, bizim büyük bir potansiyel taşıdığımızı gösteriyor. Otomotiv pazarı olarak gidecek daha çok uzun bir yolumuz olduğu gerçeği ortaya çıkıyor. Otomotivde Avrupa'daki en yüksek vergi Macaristan'da alınıyor. Bizim ülkemizde otomotivdeki vergiler son dönemlerde epey bir artış gösterdi.

Yüzde 27 ile başlayan 1600 cc'nin altındaki araçlar için ÖTV oranımız şu anda yüzde 45'e geldi. 2000 cc'nin üzerinde yüzde 50 ile 2002 yılında başlayan ÖTV oranlarımız bugün yüzde 145'e geldi. İşte bu artışlar pazarın 1 milyonu neden aşamadığının göstergesidir" dedi.

Z. Alp Gülan, OYDER olarak her ortamda vergilerin çok yüksek söylemi yerine pazarı nasıl büyütebileceklerine odaklandıklarını söyleyerek, "Ülkemizdeki yüksek vergiler sektörümüzün bir gerçeğidir. İster kabul edelim, ister etmeyelim vergi sistemimiz, AB'ye göre yüksek. Avrupa ile aynı vergi oranlarına gelebilirsek, pazarın hızla büyümesini sağlayabiliriz" dedi.



**Yaşı 20'yi dolduran araçlar trafikten çekilmeli**

Ziya Alp Gülan, yaşı 20'yi dolduran araçların çevre ve insan sağlığı açısından zararları göz önünde bulundurularak trafikten çekilmesi gerektiğini söyledi. Gülan, Türkiye'de 16 yaşın üzerinde hafif ticari ve binek Otomobil olmak üzere 3,5 milyon araç bulunduğunu anlattı.

Yeni üretilen araçların bir kilometredeki karbondioksit salınımının 120-130 gram olduğunu anlatan Gülan, "16 yaşın üzerindeki bir arabanın karbondioksit salınımı 210 gramdır. Bu 90 gram civarındaki farkı 3,5 milyon arabayla çarptığınızda temizlenmesi gereken karbondioksit salınımı çok yüksektir" diye konuştu.

Gülan, AB raporuna göre 16 yaşın üzerindeki aracın çevreye verdiği zararının temizlenmesi için harcanan paranın 8 bin 460 avro olduğunu, bu bedelin herkes tarafından ödendiğini vurgulayarak, "Türkiye'de 20 yaşın üzerindeki araçlar, çevreye verdiği zararın yanı sıra fren sistemindeki eksikliklerle de büyük tehlike oluşturuyor" dedi. Eskiden 100 kilometre hızda 50 metrede durabilen

**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Gülan: "Türkiye'de 20 yaşın üzerindeki araçlar, çevreye verdiği zararın yanı sıra fren sistemindeki eksikliklerle büyük tehlike oluşturuyor"**

araçların, bugün 30 metrelerde durabildiğine dikkati çeken Gülan, şöyle konuştu: "Ekonomik ömrünü tamamlamış araçların yenilenmesi ülkeye çok büyük katkı sağlayacaktır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığına sürekli sunumlar yapıyoruz. 20 yaşını doldurmuş araçların da daha talep göreceği pazarlara ihraç edilmesi ya da trafikten çekilmesi önerilerimizi belli aralıklarla devlet yetkililerine aktarıyoruz."

**Hafif ticari konusunda belirlenecek yol çok önemli!**

Türkiye'de hafif ticari araçlardaki durumun çok yanlış bir noktaya geldiğini dile getiren Başkan Gülan şunları söyledi; "Türkiye'nin bütün Avrupadaki en büyük üretim kapasitesine sahip olan hafif ticari aracı, insanların almaması için sanki özel bir düzenleme var. SRC belgesi olsun, Psikoteknik Analiz olsun, K2 belgesi ile hafif ticari

**Vali Erol: "Yerli otomotivde milli takım olmak istiyoruz"**

Konya'nın milli olana destek verdiğini aktaran Konya Valisi Muammer Erol, milli duruş ve özveri ile arzu edilen başarıya en kısa sürede ulaşabileceğini ifade etti. Vali Erol, "Yerli otomotivde biz milli takım olmak istiyoruz. Milli takımı bağrından çıkarma, Konyalı'nın özverisi ile olacaktır. Mutlaka milli duruş ve özveri olması gerekir ki, arzu ettiğimiz başarıya en kısa sürede ulaşalım" şeklinde konuştu.

**O**YDER Diyalog Toplantısı'nda konuşan Konya Valisi Muammer Erol, "Otomotiv ticareti rakamlarının ülkemizin ekonomisinin gidişatı ile ilgili en doğru kanaati veren rakamlar olarak yansımaktadır" diye konuştu.

Muammer Erol, 2015 yılının son üç ayında otomotiv ticaretinin bereketli olmasını dileyerek, "Umarım otomobil alımlarını erteleyen insanlarımız kısa bir zamanda yeni alım kararı verirler. Sizler de ertelenen talepleri karşılayarak, çok kazanır, çok da vergi verebilirsiniz" dedi.

Konya'nın otomotiv endüstrisinde teknoloji, bilgi ve tecrübe düzeyiyle çok önemli bir yere geldiğini anlatan Konya Valisi Muammer Erol, "Konya, sanayicilik kültürü, otomotiv yedek parçada

**Konya Valisi Muammer Erol, OYDER'in çalışmalarından ve sektör üzerinde bulunduğu katkılardan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.**

güçlü sanayi altyapısı, 5 üniversitesinde nitelikli insan kaynağı potansiyeli, 2 teknoloji geliştirme bölgesinde nitelikli bilgi üretme kapasitesi, coğrafi konumu, deprem riskinin en az olduğu bir bölgede olması, tüm lojistik kanallarla bağlantılı olması gibi avantajlarından dolayı Türkiye'nin ilk otomobilinin üretilebileceği en uygun Anadolu şehridir" diye konuştu.

Muammer Erol, bir yatırımın başarılı olabilmesinin, ekosistemin, aktörlerin ve ortamın onu desteklemesine bağlı olduğunu aktararak, "Konyada ziyadesi ile bu ekosistem var. Konya sanayi yıllardır her şeyi üretebilen bir şehir konumuna geldi. Otomotiv yan sanayinde de Türkiye'yi ve dünyayı besleyen bir Konya var" ifadelerini kullandı.



# GÜÇ VE KARİZMA ARTIK OTOMATİK!



**500X ŞİMDİ 9 İLERİ OTOMATİK VİTES SEÇENEĞİYLE!**

Gücü ve tasarımıyla crossover standartlarını alt üst eden **Fiat 500X**, şimdi sarsıntısız vites değişimi sağlayan 9 ileri otomatik vitesiyle gerçekten rakipsiz. Güç ve karizmanın otomatik haliyle tanışmanız için sizi Fiat showroom'larına bekliyoruz.



 Koç



[www.fiat.com.tr](http://www.fiat.com.tr)

kiralayamamak olsun, bunların hepsi ayrı ayrı birer mesele. Biz bunun mücadelesini defalarca verdik, vereceğiz de. Hafif ticari araç konusunda belirlenecek yol çok önemlidir.”

Z. Alp Gülan, "Özellikle hafif ticari araç satışlarında son beş yıldır K1,K2, SRC ve Psikoteknik analiz gibi kıstaslar nedeniyle çok büyük bir düşüş yaşıyorduk. Geçen senenin son üç ayına girildiğinde K2 Belgesinin 1.200 TL'den 800 TL'ye indirilmesi ile birlikte pazarda bir hareketlilik başladı" dedi.

#### ASBİS sistemi çok iyi çalışıyor

OYDER'in 2010 yılında yaptığı bir çalışmayı hatırlatan Z. Alp Gülan, "O dönem OYDER'in Dış İlişkiler Sorumlusu olarak görev almıştım. Dönemin bakanına ikinci el araçlarda yaşadığımız problemleri anlattık. O dönem yaşanan sorunların en başında ikinci elde araç satılırken, kimse aracı birbirinin üzerine devretmiyordu. Satılan araç bir kazaya karıştığında rücu davalar açılıyordu. Bu kadar dava açılması ve bürokratik bir sürü işlem, sadece aracın satın alıcı tarafından üzerine alınmamasından kaynaklanıyordu. Dönemin bakanı bu konuyla çok ilgilendi, bu konuda noterlerde gerçekleştirilecek bir Fransız satış modelini önerdik.

Asbis uygulamasının adımları bu şekilde atılmış oldu. Günümüzde bu uygulama çok iyi çalışıyor. Rakamlara baktığımızda 2010 yılında ikinci el araç satışında 1 milyon 400 bin aracın el değiştirdiğini görüyoruz. Geçtiğimiz yıl ise bu rakam 5 milyon 800 bin araca çıkmış oldu. Kamu hizmetleri bu konuda iyi çalıştı. Artık herkes ikinci el otomotiv ticaretine önem vermeye başladı.

Geçen sene Nisan ayında yapmış olduğumuz kongremize konuşmacı olarak katılan Doç. Dr.



Leonardo Buzzavo konuşmasının bir bölümünde 'Eğer bir yetkili satıcı, satışını yaptığı sıfır bir aracın yüzde yetmiş kadar ikinci el yapamıyorsa para kazanması mümkün değildir. Eğer bir yetkili satıcı her sattığı araç sayısı kadar ikinci el ticareti yapıyorsa işini iyi yapıyordur' demiştir. Bu bizim değil, Amerika ve Avrupa'daki söylemdir. Sistem buna doğru gidiyor ve bizim önümüzdeki en büyük engelde kalkmış oluyor. Artık bu pazarda çok hızlı iş yapmak gerekiyor, bütün araçlar artık kayıt içine girdi. Kimse artık devirsiz araç kalmadığı için yüzlerce binlerce dava devletin üzerine yük olmaktan kalktı" diye konuştu.

#### OYDER, GfK ile her yıl tüketici anketi düzenliyor

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Alp Gülan, Türkiye'de satılan araçların, genel olarak emisyon değerlerine uygun olduğunu, ancak ülkemizde azot oksit ölçümü yapılmadığına değinirken, tüketicilerin de, araçların havayı kirletme miktarı olarak bilinen emisyon değerlerini pek de önemsemediklerini belirtti. OYDER'in GfK ile her yıl düzenlediği anketlerde, tüketicilerin satın alma sürecinde önem verdiği unsurları öğrenmeye çalıştıklarını anlatan Gülan, "Bu araştırmalarda gördük ki, bir aracın emisyon değeri, tüketicilerin o aracı tercih nedenleri arasında en son sırada çıkıyor. Geçen yılki, hatta bir önceki araştırmada da bu aynı" diye konuştu.

#### Otomotiv yetkili satıcılarının geleceği

OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, Boğaziçi Üniversitesi ve OYDER'in birlikte yayına hazırladıkları 'Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği' kitabı hakkında bilgiler verdi. Gülan, "Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığımız kitabımızda sektörün geleceğini, fırsatlar ve tehditleri göstermeye çalıştık. Bu, sektörde





yazılmış ilk kitaptır. Her türlü fırsat ve tehdit analizlerini bu çalışmada bulabilirsiniz. Yetkili satıcı arkadaşlarımızdan bu kitabı da mutlaka okumalarını rica ediyoruz. Yine ayrıca bu dönem içerisinde iki ayrı çalışmamız daha yayınlanmış olacak." dedi.

### **OYDER'in Strateji Belgesi'ne katkıları sürüyor**

Otomobilin hala sosyal statüde birinci sırada olduğunu bilgisini hatırlatan Z. Alp Gülan, "Otomobil Strateji Belgesi üzerinde çalışıyoruz, hükümetimiz ne zaman çağırırsa gidiyor, görüşlerimizi kamu yönetiminin bilgisine sunuyoruz. OYDER olarak 2023 hedeflerinin gerçekleşmesini diliyoruz, hedefler tekrar revize edilmek durumunda. Bu konuda dernek olarak katkılarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.

Rekabet Kurumu ile çalışmalarının devam ettiğini söyleyen Z. Alp Gülan, yeni bir taslak metin hazırlandığını bilgisini verdi. Taslakta riskli, iki ucu açık kelimeler yer aldığını aktararak, "Taslak metinde yanlış anlaşılabilir kelimeler var. Garanti süresi içerisinde müşteri ödemeli yapılan hizmetlerin garanti süresinde olsa bile aracın garantisinin bozulup ya da bozulmayacağı konusunda muallak söylemler vardı. Konuyla ilgili Sanayi Bakanlığı ile bir araya geldik. Umuyorum, beklentilerimiz doğrultusunda düzeltmeler yapılacaktır" dedi.

OYDER'in faaliyetlerinden söz eden Z. Alp Gülan, ODD, OSD, TAYSAD ve TOKKDER ile çok yoğun ve yakın çalıştıklarını dile getirerek, "Sektör kuruluş toplantıları İTO, TOBB ile sürekli devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası ile sertifika programımız devam ediyor" diye konuştu.



**ÜNAL MUTLU, SAHİBİNDEN.COM AKDENİZ BÖLGE YÖNETİCİSİ**

### **Dakikada iki araç satılan bir platform SAHİBİNDEN.COM**

#### **ÜNAL MUTLU**

#### **Sahibinden.com Akdeniz Bölge Yöneticisi**

Sahibinden.com Akdeniz Bölge Yöneticisi Ünal Mutlu, Mart 2015 verilere göre 4 milyar sayfa görüntülemeye sahip olduklarının bilgisini vererek, "Bu sayfa görüntülenmesinde aylık 33,5 milyon da farklı tekil ziyaretçi tarafından ziyaret edilmektedir. Bu da sizin satışlarınıza büyük olasılıkla çok yoğun destek sağlamaktadır. Özellikle ikinci el satışlarınızda sizlere katkı sağlayacak bir veri olarak düşünüyorum.

#### **Yetkili bayi paketi**

Sahibinden.com dakikada iki araç satılan bir platform. Bu da otomotiv ticareti açısından önemli bir veridir. Biz, sahibinden.com olarak yetkili satıcılarımız için özel bir paket oluşturduk. Oluşturduğumuz bu yetkili bayi paketinden, otomobil yetkili satıcıları, yetkili satıcı belgesine sahip kurumsal üyelerimiz yararlanabilirler. Yeni Kurumsal Üyelik dünyasına geçmiş olan ve Yetkili Bayi/Yetkili Satıcı belgesine sahip üyeler Yetkili Bayi Paketi alabiliyorlar.

Yetkili Bayi olmanın en önemli avantajları; İlan detay "Kimden" kısmında "Yetkili Bayiden" ifadesi gözükmesi, Arama Sonuç Sayfası'nda Yetkili Bayi özel sekmesi olması, İlan detay ve mağaza sayfalarında marka amblemlerinin yer alması ve Arama sonuç sayfalarında "Yetkili Bayi" oldukları gözükmesidir" diye konuştu.



## Borusan Manheim, kırk saniyede bir araç satıyor

**M. ZAFER TERZİOĞLU**  
Borusan Manheim Genel Müdürü

Borusan Manheim'in Türkiye'de kırk saniyede bir araç sattığını dile getiren Borusan Manheim Genel Müdürü Zafer Terzioğlu, "2001 yılında Türkiye'nin ilk ikinci el araç alım satım internet hizmetleri ile pazara giren Otomax, 2002 yılında Otomax dergisi ile Türkiye'nin ilk seri ilan dergisini çıkardı. Bir Borusan Holding kuruluşu olan Otomax, 2004 yılında Açık Artırma Hizmetleri ile galeri ve yetkili satıcıların alternatif araç tedarik merkezi konumuna geldi. Otomax'ın dünyanın lider açık artırma şirketi Manheim Auctions ile 2008 yılında birleşmesi sonucu Borusan - Manheim şirketi doğdu. Manheim Türkiye markası ile faaliyetlerine devam eden bu organizasyon, Otomax'ın sahip olduğu insan kaynağı, alıcı ve satıcı ağını Manheim tecrübesi ile birleştirerek Türkiye pazarının kurumsallaşmasına ve büyümesine katkı sağlıyor" dedi.

Borusan Manheim'in üye olan bayilerine özel artırmalarla ikinci el araç sağlayan, Manheim Türkiye markasıyla hizmet veren Türkiye'nin ilk çok markalı ikinci el pazarlama şirketi olduğu bilgisini veren M. Zafer Terzioğlu, şu anda 17-18 bin aralığında yıllık araç satışları olduğu bilgisini verdi. Terzioğlu, "Borusan Manheim'de her marka araç bulabilirsiniz, bu araçların yaklaşık yüzde ellisi filolardan, yüzde yirmisi daha çok İstanbul ağırlıklı olmak üzere yetkili satıcılardan geliyor.



**Sistemimiz 2000 – 2015 yılları arasında Türkiye'de satılmış tüm binek ve hafif ticari araçların %75'ini otomatik olarak fiyatlamaktadır. Kalan Manuel fiyatlama için ise merkezimiz 7/24 destek vermektedir.**

### Manheim Takas

Tek görevi Türkiye'deki tüm kullanılmış otomobillerin günlük fiyatlarını takip ederek, belirleyerek sisteme giriş yapmak olan 4 kişilik tecrübeli bir ekibimiz var. Arkadaşlarımız 1,5 yıldır Manheim satışlarını, bayilerimizin satışlarını, Online platformları ve tüm pazarı anlık takip ederek yüksek teknoloji ile kurulmuş sade ancak binlerce algoritmadan faydalanan sistemimize kaydetmektedirler. Özellikle bizim aylık 1.500 civarındaki çeşitliliği yüksek marka / versiyondan oluşan satışlarımız işimizi son derece yüksek doğrulukla yapmamızı sağlıyor.

Bu verileri pazarın profesyonel kullanıcılarına yakın zamanda açtık. 3 farklı değeri 15 saniyede sağlıyoruz. Nakit satınalma fiyatımız ile yetkili satıcılarımız ister aracı derhal bize satabiliyor ve paralarını ertesi gün havale ile alıyor. İsterlerse tahmini açık artırma fiyatından faydalanarak aracı 1 dakika içinde bizim 4.000'den fazla üyemizin fiyat teklifi verebileceği Online platformumuza yükleyebiliyor ve daha yüksek bir bedelle satabilme şansına sahip oluyor. Ya da isterse verdiğimiz Tahmini Perakende Fiyat bilgisi ile herhangi bir kullanılmış otomobili takasa alarak



**M. ZAFER TERZİOĞLU, BORUSAN MANHEİM GENEL MÜDÜRÜ**

# YOLDA HER ŞEY SİZE BAĞLI: MZD CONNECT



## MAZDA3



Mazda'nın yeni bağlantı sistemi MZD CONNECT'le aracınızın içinden dünyaya bağlanırsınız. Sosyal medyada takipte olur, navigasyonu kullanır, internet radyolarını güvenli şekilde dinlersiniz, ayrıca Aktif Sürüş Ekranı sayesinde gözünüzü yoldan ayırmadan güvenli sürüş keyfini yaşarsınız.



WWW.MAZDA.COM.TR

- 5 yıl garanti • Navigasyon aksesuar olarak sunulmaktadır.
- Mazda3 sedan manuel vites ortalama yakıt tüketimi 5.0 l/100 km, ortalama CO<sub>2</sub> emisyonu 118 g/km'dir.



nihai kullanıcılara satmak konusunda elini güçlendiriyoruz.

Bunun haricinde pazardaki Buyback imkanlarını ve filo kiralama şirketlerinin gelecekteki tahmini araç bedellerini öngörebilmesi imkanını arttırmak amacıyla sistemimize RV değerlendirme fonksiyonunu ekleyeceğiz. 2016 Ocak ayı itibarı ile benzersiz bir RV fiyatlama hizmeti sağlamayı hedefliyoruz.

Sistemimiz 2000 – 2015 yılları arasında Türkiye’de satılmış tüm binek ve hafif ticari araçların %75’ini otomatik olarak fiyatlamaktadır. Kalan Manuel fiyatlama için ise merkezi ekibimiz 7/24 destek vermektedir.

#### Takas sistemini nasıl işliyor?

Takasa gelen aracı satmak için [www.manheimtakas.com](http://www.manheimtakas.com) üzerinden araç bilgilerini ve ekspertiz detaylarını girerek 15 saniyede fiyat alabiliyorsunuz. Sistem otomatik olarak 3 farklı fiyat alternatifi sunuyor; “Manheim Satılma Teklifi”, “Tahmini Açık Artırma Fiyatı” ve “Tahmini Perakende Fiyatı”. Bu fiyatları referans kabul edip her marka aracı takasa alabiliyorsunuz ve stoğunuzda tutmak istemezseniz de anında verilen Satılma fiyatından Manheim’a satabiliyorsunuz. Tabi Manheim bu aracı alıp açık artırmada satacağı için eğer dilerseniz açık artırmayı tercih edip daha yüksek fiyatlara kendiniz de satabilirsiniz.

#### Takas sisteminin avantajları

Manheim Takas’ta her zaman güncel fiyat bilgisi bulunmaktadır. Ayrıca Yetkili Satıcıların perakende satış performansını artırır ve ikinci el stoğunu



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, Bölge Toplantılarına verdiği destekten ötürü İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi İbrahim Halil Şua'ya bir plaket takdim etti.

azaltır, satışa dönme oranını pozitif etkiler, zaman ve maliyet yönetimi yapmasına yardımcı olur.

#### Borusan Manheim'in gelecek planları

Sistemin pilot uygulama ile başladığı 1 Ocak 2015 itibarıyla 1000 adedin üzerinde araç satın alındı, 250'nin üzerinde Yetkili Satıcı sisteme dahil edildi. Hedefimiz 2016 yılında 2.500 adet araç satın almak, 5000'den fazla aracın Online açık arttırma platformunda satılmasını sağlamak ve 500 Yetkili Satıcı'nın sistemi aktif olarak kullanmasını sağlamak. Bir başka etik amacımız ise pazardaki fiyatlamayı şeffaf, karşılaştırılabilir ve raporlanabilir hale getirerek bayi sahiplerinin cebine girmeyen ciddi miktar paranın bayilerde kalmasını sağlamak. Tabi bu zaman alacak" diye konuştu. <<<



3 farklı değeri 15 saniyede sağlıyoruz. Nakit satılma fiyatımız ile yetkili satıcılarımız ister aracı derhal bize satabiliyor ve paralarını ertesi gün havale ile alıyor. İsterlerse tahmini açık artırma fiyatından faydalanarak aracı 1 dakika içinde bizim 4.000'den fazla üyemizin fiyat teklifi verebileceği Online platformumuza yükleyebiliyor ve daha yüksek bir bedelle satabilme şansına sahip oluyor.



# ZIPCAR İLE ŞEHİRİ KEŞFEDİN.

Dünyanın en büyük saatlik araç paylaşım kulübü Zipcar ile İstanbul'da, Antalya'da ve dünyanın birçok şehrinde bulunan 12.000 araca tek bir kart ile erişim! Üstelik size özel 35 TL ekstra kullanım kredisini kazanmak için tek yapmanız gereken [www.zipcar.com.tr](http://www.zipcar.com.tr) adresinden üye olurken **otobandergi2015** kodunu kullanmak!

#### Kampanya Koşulları:

- 35 TL kullanım kredisi hediyesi yıllık üyeliklerde geçerlidir.
- Kampanya 16.11.2015 -16.01.2016 tarihleri aralığında geçerlidir.
- 35 TL değerinde kullanım kredisi üye olduktan sonra 2 ay içinde kullanılabilir.



katılın



rezervasyon  
yapın



kilidi açın



kullanın

Koç  
**ailem**



**zipcar**

# OYDER ve OGD Yöneticileri Biraraya Geldiler

**OGD yöneticileri 13 Ekim 2015 günü OYDER yöneticilerinin davetiyle bir araya geldi. OYDER yetkilileri bu toplantıda 2014 yılında GfK'ya yaptırdıkları araştırmanın sonuçlarını paylaştılar ve fikir alışverişinde bulundular. Otomotiv sektörünün sorunlarının ele alındığı toplantıda; vergilendirme, 20 yaş üzeri araçlar, emisyon ve tüketici yaklaşımı, elektrikli otomobil, otomobil sigortası gibi konular ele alındı**

**1** 3 Ekim 2015 tarihinde Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD) yönetimi ile biraraya gelen Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER), tüketicilerin satın alma davranışlarına ilişkin GfK ile yaptıkları araştırmaları paylaştı.

Basın toplantısında konuşan OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, OYDER'in yayınladığı "Otomotiv Yetkili Satıcılarının Geleceği" kitabına ilişkin aktarımlarda bulundu. Gülan, "Araştırma kitabımızda, 10 yıl içerisinde ne olacak? konusu işlendi. Yetkili satıcılarda artık sıradan müşteri ilişkileri iyi olan profil yeterli değil. Müşteriler üretimden teknik detaylara kadar daha birçok soru soruyor. Gelen müşteri eskisine göre daha alıcı gözle bakan, soran, inceleyen müşteri. Bizlerin de buna göre daha yetkin ve bilgili satışçılar yetiştirmemiz gerekiyor. Bu profillerin oluşmasında sizlerin çok büyük katkısı oldu. Çünkü insanlar sizlerin haberlerinizi okuyor ve araştırıyor. Biz de dernek olarak daha bilinçli olmaya ve bilinçli müşteriye hitap edecek alt yapıyı oluşturmaya inandık" diye konuştu.

Hürriyet Gazetesi Otomotiv Editörü Emre Özpeynirci, ticari araçlarda kiralama olmadığı için pazarda bir sıkıntı olduğunu dile getirerek OYDER Başkanına bu konuyla ilgili bir çalışma olup olmadığını sordu.



**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, Türkiye'de satılan araçların, genel olarak emisyon değerlerine uygun olduğunu, ülkemizde de azot oksit ölçümü yapılmakta olduğunu ancak ithalat veya üretimde bu ölçümlerin bir etki oluşturmadığına değinirken, GfK araştırmalarında da görüldüğü üzere tüketicilerinde, araçların havayı kirletme miktarı olarak bilinen emisyon değerlerini pek önemsemediklerinin görüldüğünü belirtti.**

**Hafif ticari araç kiralanamıyor, ithal aracın ağırlığı yükseliyor**

Türkiye'de 19.8 milyon araç olduğunu, yüzde 50'sinin binek otomobil olduğunu hatırlatan Gülan, şöyle devam etti: "Bunun yüzde 50'si binek otomobil. Devletin de master planında AB normlarına göre bunu yüzde 75'lere çekme düşüncesi var. Son 5-6 senedir bizim hafif ticari araçlarımız hak ettiği ilgiyi görmüyor düşüncesindeyim. Aslında hafif ticari araçlarda Türkiye Avrupa'nın en büyük 2. üreticisi" dedi.

**Hafif ticari aracın satışını azaltan faktörler**

OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, hafif ticari araçların satışını azaltan faktörlerin başında muayene sürelerinin bir yılda bir yapılması olarak niteledi. Gülan, "Binek araçların muayene süresi 3 yıldır. Minibüs kullanan bir tüketici için, Psiko-Teknik Analiz, SRC, K1 ve K2 Belgeleri gibi bir takım yasal süreçler var. Bu yüzden tüketici ticari araç satın almak yerine binek araç satın almayı tercih ediyor.

Bu durum ticari araç satışlarını düşürürken, yerine ikame olabilecek araçlar tercih ediliyor. Böylelikle ithal araç oranı yükseliyor, bu kez de ÖTV oranı artıyor.

Avrupa'da yüzde 78 oranında binek otomobil kullanılırken, ABD'de ise yüzde 50 binek otomobil yüzde 50 ticari araç kullanılmaktadır. Yani çift kabin dediğimiz ticari araçlar ABD'de yoğun olarak kullanılıyor. Ülkemizde zaten zor şartlarda çalışan tüccarlar, küçük işletmeler hafif ticari araç kiralayamıyor. Dolayısıyla binek otomobili tercih ediyorlar. Bu kısır döngüyü mutlaka aşmamız gerekiyor.

Biliyorsunuz bir dönem Volkswagen'in Crafter modelinin üretimi için Türkiye düşünülüyordu. Bu yatırıma ülke olarak çok yaklaşmıştık. Ama öte yandan son on yılın hafif ticari araç satışlarına baktığımızda, ona üvey evlat muamelesi yaptığımızı görebiliriz" dedi.

Dernek olarak kamu yönetimine yaptıkları ziyaretlerde hafif ticari araçlar konusunu sürekli gündeme taşıdıklarını söyleyen Z. Alp Gülan, "Biz dernek olarak bir çok kez kamu yönetimindeki yetkilileri ziyaret etik. Her ziyaretimizde de empatiyi şöyle oluşturmaya çalışıyoruz. Karşımızdaki değerli bir kamu görevlisi. En az bizim kadar otomotivi biliyor. Zaman zaman ithal oranının arttığını görüyor. Artık her gidiş gelişimizde şu felsefeyi öğrendik: Örneğin bir çift kabin pick-up alıyorsunuz. Fabrikada üretildiği anda teknik belgesinden itibaren bir yıl olan muayene süresi saati çalışmaya başlıyordu. Şimdi fabrikada üretildi, bayiye gitti 15-20 gün, bayide bekledi 15-20 gün müşteriye ruhsatı veriyorsunuz. Arada 3 ay geçiyor ve kalan süreçte müşterimiz aracı aldıktan 9 ay sonra muayene istasyonuna gidiyor. Biz de dedik ki; aracın tescil edildiği yani ruhsat çıktığı tarihten sonra başlatın. Pozitif bir yaklaşımla bunu kabul ettiler. Ama SRC vb. belgeler, birinci köprüden geçiş konusu var. Birinci köprüden geçiş konusuna sıcak bakılmıyor" diye konuştu.

#### **Motorlu Taşıtlar Vergisi**

Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin aracın yaşı ilerledikçe dünyada arttıgına değinerek ülkemizde düştüğünü belirtti. Bu yönde kamuda çalışmalar olduğunu söyleyerek, "Birçok ülke ile kıyaslama yapmış durumdalar ancak bunu tersine çevirmek bir siyasi karardır" dedi.

#### **200 Belgrad Ormanı bile temizleyemez**

Türkiye'de 20 yaşın üzerinde araç sayısının 3.5 milyon adet olduğunu, tüm araç parkının yaş ortalamasının ise 12 olduğunu vurgulayan Alp Gülan, "Bizim bakanlığa sunduğumuz bir rapor var. Şu anda 20 yaşın üzerindeki bir araçta 210-220 gr/km karbon salımı var. Yeni araçlardaysa bu rakamlar 100-110 gr/km'ye düştü. İkisini karşılaştırdığımızda aradaki fark, 200 Belgrad Ormanı'nın temizlemeye çalıştığı kadar bir kirliliğe denk" dedi. AB'de bir aracın yarattığı çevre

#### **DİZEL MODASI BİTEBİLİR**

OYDER'in geçen yıl yaptırdığı anketlere göre tüketici tercihlerinde en yüksek orana sahip kriterler aracın tasarımı, yakıt tüketimi ve donanımı. Bunu fiyat ve kullanım hacmi izlerken, güvenlik özellikleri ve ödeme seçenekleri 6 ve 7'inci sıradada yer alıyor. Emisyon değeri ise yüzde 4 gibi bir oranla en sonda yer buluyor. Bu, 2012 yılında yapılan ankette yüzde 3.8'le yine en son sırada yer almış. Düşük hacimli benzinli motorların, son dönemde üreticiler tarafından bir süredir dizelle alternatif olarak kullanılmaya başlandığını, bu motorların yakıt tüketimi ve artırılmış güçleriyle performans kaybı yaşatmadığını hatırlatan Gülan, dizelin bir anda moda haline geldiğini, ancak bu durumun değişebileceğini belirtiyor. Gülan, "Türk tüketicisi, genellikle bu ufak hacimli benzinli motora önyargıyla yaklaşıyor. Aracı taşımayacağını düşünüyor. Ancak test ettiğinde ikna oluyor" ifadesini kullandı.

**OYDER'in GfK ile her yıl düzenlediği anketlerde, tüketicilerin satın alma sürecinde önem verdiği unsurları öğrenmeye çalıştıklarını anlatan Gülan, "Bu araştırmalarda gördük ki, bir aracın emisyon değeri, tüketicilerin o aracı tercih nedenleri arasında en son sırada çıkıyor. Geçen yılki, hatta bir önceki araştırmada da bu aynı" diye konuştu.**

kirliliğini temizlemenin 8 bin 474 Euro olarak hesaplandığını da kaydeden Gülan, "20 yaş üstü bir aracın çevreye verdiği zararın bedeli bu. Devlet 8 bin 474 Euro'nun dörtte birini ÖTV indirimi olarak verse ve bunu 'sıfır' araç satışına katkı şeklinde formüle etse, hem sistemden bu araçların çekilmesi mümkün olur hem de geri dönüşüm merkezlerine fayda sağlar" ifadesini kullandı.

#### **Hasarlı araçların geri dönüşüme verilmesi**

Ağır hasarlı bir aracın sahibine aracının pert olduğunun söylendiğini aktaran Z. Alp Gülan, bunun akabinde bu aracın geri dönüşüme verilmesi gerekirken bunun gerçekleşmediğini dile getirdi. Gülan, "Bu araçlar ağır hasarlı denilerek pert edilmiyor ve meçhul bir onarım ile tekrar trafiğe giriyor.

Eğer bu araçlar uygun şartlarda, uygun ekipmanlarla, doğru bir onarım bilgisi ve uygun yedek parçalar ile onarılmamışsa, bu aracı ikinci el olarak alanlar büyük bir risk altına giriyorlar.



Bu konuda çok şikayet gelmeye başlayınca, bir takım önlemler alınmaya başlandı. Fakat burada biraz sigorta şirketlerinin ticari bakış açılarını değiştirmesi gerekerek düzeltme yapılabilir.

Örnek vermek gerekirse; yetkili servise bir araç geliyor. Airbag ışığı yanıyor. Bakıyoruz, tüm diagnostik testleri yapıyoruz. Ancak arabada hiç sorun yok görünüyor. Sonra "yok canım olmaz öyle" deyip bir bakıyoruz ki biz konduramasak da aslında arabada airbag yok. Bunu bilmeden alan tüketicinin ne günahı var, eğer o araçta airbag var diye bilirken herhangi bir kazada ölüm veya yaralanma oluyorsa bunun hesabını kim verecek?" diye konuştu.

### **Bir aracın emisyon değeri, tüketicilerin o aracı tercih nedenleri arasında en son sırada çıkıyor**

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, Türkiye'de satılan araçların, genel olarak emisyon değerlerine uygun olduğunu, ülkemizde de azot oksit ölçümü yapılmakta olduğunu ancak ithalat veya üretimde bu ölçümlerin bir etki oluşturmadığına değinirken, GfK araştırmalarında da görüldüğü üzere tüketicilerinde, araçların havayı kirletme miktarı olarak bilinen emisyon değerlerini pek önemsemediklerinin görüldüğünü belirtti. OYDER'in GfK ile her yıl düzenlediği anketlerde,

Elektrikli otomobil trendinin, son olaylardan sonra hızlanmaya başlayabileceğine de dikkat çeken Gülan, "İsviçre gibi ülkelerde park yerini sorunu olan bölgelerde ücretsiz otopark imkanıyla birlikte şarj da sunuluyor. Yani 'Aracı aldığınızda hem ücretsiz otopark, hem şarj etme şansın var' diyor. Bu gibi yöntemlerle, menzil, şarj istasyonu ve hızlı şarj gibi problemler çözüldükçe elektrikli araçlar tercih edilir olmaya başlayacak" dedi.

### **Türkiye'de hafif ticari araçlarda kiralama yapılamaması başta olmak üzere devletin bu tip araçlar için getirdiği zorunlulukların, tüccar ve küçük işletmeleri ikame binek araçlara yönlendirdiğini söyleyen OYDER Başkanı Alp Gülan, bunun da otomobil ağırlığını artırdığını savundu.**

tüketicilerin satın alma sürecinde önem verdiği unsurları öğrenmeye çalıştıklarını anlatan Gülan, "Bu araştırmalarda gördük ki, bir aracın emisyon değeri, tüketicilerin o aracı tercih nedenleri arasında en son sırada çıkıyor. Geçen yılki, hatta bir önceki araştırmada da bu aynı" diye konuştu.

### **OYDER'in tüketici anketine göre dizel modası bitebilir**

OYDER'in geçen yıl yaptırdığı anketlere göre tüketici tercihlerinde en yüksek orana sahip kriterler aracın tasarımı, yakıt tüketimi ve donanımı. Bunu fiyat ve kullanım hacmi izlerken, güvenlik özellikleri ve ödeme seçenekleri 6 ve 7'inci sıradada yer alıyor. Emisyon değeri ise yüzde 4 gibi bir oranla en sonda yer buluyor. Bu, 2012 yılında yapılan ankette yüzde 3.8'le yine en son sırada yer almış. Düşük hacimli benzinli motorların, son dönemde üreticiler tarafından bir süredir dizel alternatif olarak kullanılmaya başlandığını, bu motorların yakıt tüketimi ve artırılmış güçleriyle performans kaybı yaşatmadığını hatırlatan Gülan, dizelin bir anda moda haline geldiğini, ancak bu durumun değişebileceğini belirtiyor. Gülan, "Türk tüketicisi, genellikle bu ufak hacimli benzinli motorlara önyargıyla yaklaşıyor. Aracı taşımayacağını düşünüyor. Ancak test ettiğinde ikna oluyor" ifadesini kullandı

### **Yakın gelecekte elektrikli otomobiller tercih edilebilir olmaya başlayacak**

Elektrikli otomobil trendin kısa bir zaman içerisinde yükseleceğinin bilgisini veren Z. Alp Gülan, "Tesla, İsviçre'de 800 adet araç satışı yaptı. İsviçre'de elektrikli otomobilin satışı normal araçların satışı gibi yapılmıyor. En zor otopark yeri bulunan noktalardaki park yerleriyle birlikte satıyor. Yani araç satın alındığında hem ücretsiz otopark, hem şarj etme şansı yakalanıyor. Buna benzer yaratıcı çözümler ve hepimizin bildiği gibi menzil, şarj istasyonu, hızlı şarj etme gibi problemler çözüldükçe elektrikli araçlar daha tercih edilebilir olacak" dedi.

### **Servis hizmetlerinde hatalı onarımlar önemli bir konu başlığı**

Bir otomobilin 5 değişik metalden oluştuğu bilgisini veren Z. Alp Gülan, "Bu yüzden bu 5 değişik metalin her birinin aynı tamir şekilleri var. Doğru onarım yapabilmek için bunları kesme, birleştirme şekilleri son derece önemlidir. Kazalarda araç içindeki kişilere zarar gelmemesi adına bir takım teknolojiler kullanılıyor. Darbe esnasında ortaya çıkan kinetik enerjinin bir şekilde araç üzerinde sönmülmesi gerekiyor. Aksi takdirde kabin içindeki yolcular bu enerjiye maruz kalıyorlar. Bu durumda da ölümlü ve yaralanmalı sonuçlar doğurabiliyor.

## **Egzozdan çıkanı takmıyoruz**



ABD'DE yaşanan Volkswagen skandalının ardından, tüm dünyada emisyon oranlarına karşı duyarlılığın daha da arttığı gözleniyor. Türkiye'de ise tam tersi bir durum yaşanıyor. Emisyon değerleri Türkiye'de eskiden olduğu gibi şimdi de umursanmıyor.

Türk tüketiciler, tasarım, donanım ve fiyat gibi özelliklere göre otomobil satın alıyor. Satın alma kararında rol oynayan etkenlerin sonuncusu ise emisyon değerleri.

Geçen hafta Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD) yönetimi ile bir araya gelen Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER), tüketicilerin satın alma

yaptıkları araştırmaları paylaştı.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Alp Gülan, Türkiye'de araçların havayı kirletme miktarı olarak bilinen emisyon değerlerinin önemsenmediğini söyledi. OYDER'in GfK ile yaptığı araştırmalarda tüketicilerin satın alma sürecinde nele önem verdiğini öğrenmeye çalıştıklarını anlatan Gülan, "Araştırmalarda gördük ki, bir aracın emisyon değeri, tüketicilerin o aracı tercih etme nedenlerinde en son sırada yer alıyor" dedi. OYDER'in geçen yıl yaptırdığı anketlere göre tüketici tercihlerinde en yüksek orana sahip kriterler aracın tasarımı, yakıt tüketimi



# Yeni SUBARU LEVORG

Subaru, siz ve sevdikleriniz için güvenlik, işlevsellik ve göz kamaştırıcı estetiği buluşturdu.



AWD Simetrik Sürekli 4 Çeker  
1.6 TURBO BOXER MOTOR 170 PS  
LINEARTRONIC Otomatik Şanzıman  
SI-DRIVE Subaru Akıllı Sürüş  
ARAÇ DİNAMİK KONTROL SİSTEMİ  
KÖR NOKTA UYARI SİSTEMİ  
SUBARU ARKA ARAÇ TESPİT SİSTEMİ  
GENİŞ BAGAJ HACMİ 522 Lt  
AUX + 5 USB GİRİŞİ  
ELEKTRİKLİ SUNROOF  
GERÇEK DERİ SPORTİF KOLTUKLAR



SUBARU

Confidence in Motion

- www.subaru.com.tr
- twitter.com/turkiyesubaru
- facebook.com/turkiyesubaru
- instagram.com/subaruturkiye
- youtube.com/TRsubaru

Bayraktar

Hatalı onarımlar çok önemli bir konu. Sigortacılar hasarlı araçları müşterilerden ağır hasarlı bir şekilde aldıktan sonra bu araçları onarmak üzere satıyorlar. Bu araçların tekrar trafiğe çıkana kadar geçen sürede hangi onarım tekniği ile nasıl onarıldığını alan kişi dahil kimse bilmiyor. Örneğin şu anda onarım esnasında bir punto kaynağının 13 bin amper ısı ile yapılması gerekirken, Türkiye'de yetkin olmayan servislerdeki onarımda 5-6 bin amper ile onarım yapılıyor. Bu durumda araç yeniden hasar aldığı anda birleştirilmiş bu noktalar orijinaline göre aynı mukavemeti gösteremeyeceğinden dolayı punto noktaları gereken tutunmayı sağlayamayıp kabin içindeki yolcuların yaralanmalarına neden olabiliyor. Hasar onarımlarında yetkinliğe, onarım yapılacak ekipmana ve kullanılan yedek parçalara çok dikkat etmek gerekiyor, aksi takdirde hatalı onarılmış bir aracın içinde olanlar ne yazık ki

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Alp Gülan, Türkiye'de otomatik vitesli araçların oranının Avrupa'nın gerisinde olduğunu fakat son yıllarda değişen koşullarla bu oranın giderek arttığını söyledi. Sattıkları her iki araçtan birinin otomatik vitesli olduğunu dile getiren Gülan, "Özellikle büyük şehirlerde yaşanan yoğun trafikten dolayı sürekli dur-kalk yapmak zorunda olan sürücüler, bu araçlara büyük rağbet gösteriyor. Bunun yanında konforu, rahatlığı ve sürüş keyfi de tercih kriterlerinde ön sırayı alıyor" dedi.



**OYDER Başkanı Alp Gülan, satılan araçların genel olarak emisyon değerlerine uygun olduğunu ancak Türkiye'de ABD'deki gibi azot oksit ölçümü yapılmadığını belirtti. Gülan, tüketicilerin araçların havayı kirletme miktarı olarak bilinen emisyon değerlerini önemsemediklerini söyledi.**

büyük risk altında kalacaklar. Şu anda otomotivde herşey darbe emiciye döndü. Tamponlar artık en ufak bir dokunuşta deforme oluyor. Ona da çok bastırıyoruz. Türkiye'de her boyutta hasar almış tamponlar ısıtılarak tamir ediliyor. Yaya çarptığı zaman tampon yüzde 20'nin üzerinde deforme olursa atılması lazım tekrar asla kullanılmaması gerekiyor. Oysa bunu üzerinde hasar görmüş ve onarılmış tamponlar bazı araçların üzerinde duruyor ve bu tampon ile birine çarptığımız zaman ölümcül sonuçlara sebebiyet verebiliyor. Biz de bunu anlatmaya çalışıyoruz. Bu onarımlara karar veren Ekspertler gerçek anlamda bağımsız olsun diyoruz. Her iş emrinde ekspertler verdikleri onarım kararlarından dolayı sorumlu olsun, kefil olsun diyoruz. İstiyoruz ki tarafsız bir kurum desin ki; ben vatandaşımın sağlığı açısından bu kalitesiz onarımı onaylamıyorum. O zaman bazı şeyler kendiliğinden çözülebilecek.

Ayrıca Yetkili Servislerde boya olarak su bazlı boya kullanımı var. Su bazlı boya son derece çevreci ve güvenlidir. Yüzde 90'ı buharlaştığı için ne çevreye, ne boya yapan çalışana zarar vermiyor. Eğer solvent bazlı bir boya kullanılırsa bu boyanın içindeki uçucu tiner maddesi önemli bir etki ile ciğerlerimize nüfus ediyor. İçindeki partiküller doğaya önemli derecede zarar veriyor. Hem de mesleki hastalığa yol açıyor. Su bazlı boya o partikülleri barındırmadığından dolayı çevrecilikte önemli bir imkan tanıyor. Dolayısıyla çevre ile ilgili konularda hassasiyetleri değerlendirmek gerekiyor" diye konuştu. <<<





**MANHEIM**  
TAKAS

# EZBER BOZUYORUZ

## İkinci El Aracınıza Saatlerce Fiyat Araştırmaya SON!

3 Farklı Fiyat Alternatifi Manheim Takas'ta Sizi Bekliyor

Yetkili satıcılar takas araçlarını  
Manheim Takas ile **SADECE 15 Saniyede** fiyatlıyor ve satıyor.  
Ekspertizi ile birlikte 2000 yılından 2015 yılına kadar  
satılmış olan tüm ikinci el araçlara  
**3 farklı fiyat alternatifi** için adres:

[www.manheimtakas.com](http://www.manheimtakas.com)



# İşe iade davasının açılabilmesi için gerekli olan ön koşullar

**İBRAHİM HALİL ŞUA**

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

## İşe iade davasının açılabilmesi için gerekli olan ön koşullar

### a) 30 çalışan sayısının olması

4857 sayılı İş Kanunu'nun 18. maddesi uyarınca işçinin işgüvencesi hükümlerinden yararlanabilmesi için fesih bildirimının yapıldığı tarihte işyerinde 30 ve daha fazla işçi çalıştırılması gerekir. İşverenin aynı işkolunda birden fazla işyerinin bulunması halinde, işyerinde çalışan işçi sayısı, bu işyerlerinde çalışan işçi sayısına göre belirlenir.

4857 sayılı İş Kanunu'nun 2/2 maddesine göre, İşverenin işyerinde ürettiği mal veya hizmet ile nitelik yönünden bağlılığı bulunan ve aynı yönetim altında örgütlenen yerler (işyerine bağlı yerler) ile dinlenme, çocuk emzirme, yemek, uyku, yıkanma, muayene ve bakım, beden ve mesleki eğitim ve avlu gibi diğer eklentiler ve araçlar da işyerinden sayılır. İşyeri, işyerine bağlı yerler, eklentiler ve araçlar ile oluşturulan iş organizasyonu kapsamında bir bütündür. Yine aynı kanunun 18/4 maddesi uyarınca, işverenin aynı işkolunda birden fazla işyerinin bulunması halinde, işyerinde çalışan işçi sayısı, bu işyerlerinde çalışan toplam işçi sayısına göre belirlenir. Bir işyerinde yürütülen asıl işe yardımcı işler de, asıl işin dahil olduğu iş kolundan sayılır.

Otuz işçi sayısının belirlenmesinde belirli-belirsiz süreli, tam- kısmi süreli, daimi-mevsimlik iş sözleşmesi ile çalışanlar arasında bir ayırım yapılamaz. Fesih bildirimini yapıldığı tarihte 30 işçi sayısının tespitinde göz önünde bulundurulacak işçinin iş sözleşmesinin devam etmekte olması yeterli olup, ayrıca fiilen çalışıyor olması gerekmemektedir. Ancak hastalık, iş kazası, gebelik ya da normal izin ve benzeri nedenlerle ayrılan işçi yerine bu süre için ikame işçi temin edilmiş ise, 30 işçi sayısında ikame edilen işçi dikkate alınmayacaktır. Konumu itibarıyla güvence kapsamı içerisinde olmayan işveren vekillerinin ve yardımcılarının da işyerinde çalışan işçi sayısının



**Fesih bildirim tarihinden önce iş sözleşmesi feshedilen, bu nedenle feshin geçersizliği davası açıp, lehine feshin geçersizliğine karar verilen işçinin işverene işe başlatılması için başvurusu halinde, adı geçen işçinin de 30 işçi sayısında değerlendirilmesi gerekir**

belirlenmesinde dikkate alınması gerekir. Yargıtay 9.HD nin uygulaması bu yöndedir. (24.03.2008 gün ve 2007/27699 Esas, 2008/6006 Karar sayılı ilamı).

Fesih bildirim tarihinden önce iş sözleşmesi feshedilen, bu nedenle feshin geçersizliği davası açıp, lehine feshin geçersizliğine karar verilen işçinin işverene işe başlatılması için başvurusu halinde, adı geçen işçinin de 30 işçi sayısında değerlendirilmesi gerekir. Böyle bir durumda feshin geçersizliğine ilişkin dava sonuçlanmamış ise, bekletici mesele yapılarak sonucu beklenmelidir.

İş Kanunu kapsamı dışında kalan ve işçi sıfatını taşımayan çırak, stajyer ve meslek öğrenimi gören öğrencilerle süresiz işlerde çalışanlar, keza işyerinde ödünç (geçici) ilişkisi ile çalıştırılanlar ile alt işveren işçileri o işyerinde çalışan işçi sayısının belirlenmesinde hesaba katılmazlar. Alt işverenin işçileri otuz işçi kıstasının belirlenmesinde dikkate alınmazlar; fakat, iş güvencesi hükümlerinden kaçmak amacıyla, işçilerin bir kısmının muvazaalı olarak taşeron işçisi olarak gösterilmesi halinde, bu işçilerin de işçi sayısına dahil edilmesi gerekir. Daha açık bir anlatımla, alt işverenlik ilişkisinin

geçersiz sayılması gereken hallerde taraflarca alt işveren sayılan kişiye bağlı olarak çalışanlar otuz işçi sayısının tespitinde hesaba katılmalıdır. Alt işverenin işçileri ile geçici işçi sağlayan işverenle iş sözleşmeleri devam eden geçici işçiler, kendi işverenlerinin işyerlerinde sayının belirlenmesinde hesaba katılırlar. Ancak tarafların geçici işilişisinde gönderen işveren olarak nitelendirdikleri; fakat aslında "bordro işvereni" olarak faaliyet gösteren ve yaptıkları iş, işverenlerine işçi temin etmekten ibaret olanlara kayıtlı bulunan işçiler de sayı ölçütünde göz önünde bulundurulmalıdır.

4857 sayılı İş Kanunu, elliden fazla işçi çalıştıran tarım ve orman işçilerinin yapıldığı işyerleri ve işletmeleri kapsamına aldığından (İş K mad. 4/b), bu işyeri ya da işletmede çalışanlar da iş güvencesinden yararlanır. Buna karşılık, 50'den az (elli dahil) işçi çalıştıran tarım işyerlerinde çalışanlar İş Kanunu'nun kapsamı dışından kalacağından, bu yerlerde 30'dan fazla işçi çalıştırılrsa dahi (örneğin, 40 işçi), bu işçilere iş güvencesi hükümleri uygulanmayacaktır. 50 İşçinin tespitinde, sadece tarım işçileri değil; diğer işçiler de dikkate alınmalıdır.

Özellikle grup şirketlerinde ortaya çıkan bir çalışma biçimi olan birlikte istihdam şeklindeki çalışmada, işçilerin bir kısmı aynı anda birden fazla işverene ve birlikte hizmet vermektedirler. Daha çok yönetim organizasyonu kapsamında birbirleriyle bağlantılı olan bu şirketler, aynı binalarda hizmet verebilmekte ve bir kısım işçiler iş görme edimini işverenlerin tamamına karşı yerine getirmektedir. Tüm şirketlerin idare müdürlüğünün aynı şahıs tarafından yapılması, şirketlerin birlikte kullandığı işyerinde verilen muhasebe, güvenlik, ulaşım, temizlik, kafeterya ve yemek hizmetlerinin yine tüm işverenlere karşı verilmiş olması buna örnek olarak gösterilebilir.

Bu gibi bir ilişkide, tüm şirketlere hizmet veren işçiler ile sadece davalı şirkete hizmet veren işçilerin 30 işçi kıstasında dikkate alınması gerekir. İşçi tüm şirketlere hizmet ediyor ise, o zaman tüm şirketlerdeki işçi sayısı dikkate alınmalıdır.

#### **b) İşveren vekili olmama**

4857 sayılı İş Kanunu'nun 18. maddesi uyarınca işçinin işgüvencesi hükümlerinden yararlanabilmesi işçinin işletmenin bütününe sevk ve idare eden işveren vekili ve yardımcılar veya işyerinin bütününe sevk ve idare eden ve işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan işveren vekili konumunda bulunmaması gerekir. İş güvencesinden yararlanamayacak işveren vekilleri her şeyden önce, işletmenin bütününe sevk ve idare eden işveren vekilleri ile yardımcılar olduğuna göre, işletmenin tümünü yöneten genel müdürler ile yardımcılar

**İş güvencesinden yararlanamayacak işveren vekilleri her şeyden önce, işletmenin bütününe sevk ve idare eden işveren vekilleri ile yardımcılar olduğuna göre, işletmenin tümünü yöneten genel müdürler ile yardımcılar iş güvencesi hükümlerinden yararlanamayacaktır. Ancak belirtelim ki, işyerinde genel müdür veya genel müdür yardımcısı unvanının kullanılması tek başına iş güvencesi kapsamında bulunma sonucunu doğurmaz.**

iş güvencesi hükümlerinden yararlanamayacaktır. Ancak belirtelim ki, işyerinde genel müdür veya genel müdür yardımcısı unvanının kullanılması tek başına iş güvencesi kapsamı dışında bulunma sonucunu doğurmaz. Önemli olan, kendisine temsil yetkisi verilip verilmediği ve işletmenin bütününe yönetip yönetmediğidir; bu hususta görev tanımı ve konumuna bakmak gerekir.

İş güvencesinden yararlanamayacak işveren vekillerinin ikinci grubunu, işletmenin değil de işyerinin bütününe yöneten ve işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan işveren vekilleridir. Buna göre, işletmenin bütününe sevk ve idare edenler, başka bir şart aranmaksızın işveren vekili sayılırken; işletmenin değil de işyerinin bütününe sevk ve idare edenlerin 18'nci madde anlamında işveren vekili sayılabilmesi için ilave olarak, işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisini haiz olması şartı aranır. İşyerinin tümünü sevk ve idare ile işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi katlanmış olarak, birlikte aranır. Bu işyeri işletmeye bağlı bir işyeri de olabilir. Dolayısıyla bir banka şubesi müdürü ile fabrika müdürü, işyerini sevk ve idare etmekle beraber, özgür iradesi ile işçi alma ve işten çıkarma yetkisi yoksa İş Kanunu'nun 18'nci maddesi anlamında işveren vekili sayılmaz. İş güvencesinden yararlanır. Aynı şekilde, işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan insan kaynakları müdürü ile personel müdürü, işyerinin tümünü yönetmediğinden iş güvencesi hükümlerinden yararlanabilecektir. Ancak işletmeye bağlı bir işyerinde, bu işyerinin tümünü sevk ve idare eden, ayrıca işe alma ve işten çıkarma yetkisi olan işçi, iş güvencesi hükümlerinden yararlanamaz. Yargıtay 9:HD nin uygulamasında bu yöndedir. (26.05.2008 gün ve 2007/35929 Esas, 2008/12484 Karar sayılı ilamı).

#### **c) 6 aylık kıdem koşuluna haiz olma**

4857 sayılı İş Kanunu'nun 18. maddesi uyarınca işçinin işgüvencesi hükümlerinden yararlanabilmesi için fesih bildirim yapıldığı tarihte aynı işverene ait işyeri veya işyerlerinde fasilalı da olsa iş ilişkisine dayalı kıdeminin en az altı ay olması gerekir.

İşçinin 6 aylık kıdem hesabına deneme ve askıda kalan süreler de dahil edilir. Başka bir anlatımla bu hesapta fiili çalışma süreleri mutlak olarak aranmaz. Aynı Kanunun 66'ncı maddesinde belirtilen çalışma süresinden sayılan haller altı aylık kıdem sayılmasında dikkate alınacaktır. İşçinin feshe karşı koruyan hükümlerden yararlanabilmesi için, altı aylık kıdem süresini aynı işveren nezdinde iş sözleşmesine dayanan iş ilişkisi içerisinde geçirmiş olması zorunludur.

Altı aylık süre zarfında iş sözleşmesinin feshinde 18'nci maddede düzenlenen geçerli sebepler

aranmaz. Süreli fesih yoluyla iş sözleşmesinin feshi mümkündür. Her halükarda 6 aylık sürenin bitmesine birkaç gün dahi kalsa hakkın kötüye kullanılıp-kullanılmadığına bakılmaksızın işe iade davası reddedilir. Yargıtay'ın son içtihatları bu yöndedir.

Bireysel veya toplu iş sözleşmesi ile altı aylık sürenin kısaltılması ya da tamamen kaldırılması mümkündür. Çünkü bu hüküm nisbi emredicidir. Söz konusu sürenin, işverenin bildirim süresine ait ücreti peşin vermek suretiyle iş sözleşmesini feshetmesi durumunda 17'nci maddedeki ihbar süreleri ile doldurulması mümkün değildir.

Kanunda kıdem esas alındığı haklarda, kıdem tazminatı yıllık ücretli izinlerde kıdem başlangıcı için, iş sözleşmesinin yapıldığı tarih değil; işçinin eylemli olarak işe başladığı tarih göz önünde tutulduğu için iş güvencesine ilişkin kıdem başlangıcında da işe başlama tarihinin dikkate alınması uygun olacaktır. İşverenin işi kabulde temerrüde düşmesi veya işçinin hastalanması, kıdem süresinin başlangıcını engellemez, kıdem işlemeye başlar. Ancak, işçi, kusuruyla işe geç başlarsa, fiilen işe başladığı tarih, altı aylık sürenin başlangıcı olarak kabul edilmelidir.

Kanun altı aylık kıdemi olan işçilerin iş güvencesinden yararlanacaklarını öngördüğüne göre, bu sürenin fesih bildiriminin işçiye ulaştığı tarihte doldurulmuş olması şarttır. Sürenin bildirim önelleri sonunda dolacak olması, güvenceden yararlanabilmek için yeterli değildir. Yargıtay 9.HD nin uygulaması bu yöndedir. (05.05.2008 gün ve 2007/33471Esas, 2008/11128 Karar sayılı ilamımız).

Bu sürenin tamamı iş sözleşmesine dayalı olarak geçirilmiş olmalıdır. Bu açıdan, Kanun'daki aylık kıdem şartını, "altı aylık işçilik kıdemi" şeklinde anlamak gerekir. Bu nedenle işçinin iş ilişkisinden önce işverene vekalet, ortaklık ilişkilerindeki süreler bu sürenin hesabında dikkate alınmamalıdır.

Geçici iş ilişkisiyle (ödünç iş ilişkisiyle) çalışan işçinin altı aylık kıdemi, 4857 sayılı İş Kanununun 7'nci maddesinden hareketle, işçinin başka işverende (ödünç alan) geçen süresi, işverende (ödünç veren) geçirilmiş gibi sayılır. Söz konusu işçinin daha sonra ödünç alan işverenin işyerinde yeni bir iş ilişkisi kapsamında istihdam edilmesi hâlinde, onun nezdinde ödünç iç ilişkisi kapsamında geçirilmiş süreler, yeni iş ilişkisindeki altı aylık kıdem süresinin hesabında dikkate alınmaz.

Çıraklık ilişkisi, İş Kanunu'nun 4'üncü maddesindeki istisnalar arasında sayıldığından, altı aylık kıdem süresinin hesabında dikkate alınmaz. Buna karşılık stajyer olarak geçirilen süre, stajyerliğin İş Kanunu'nun 2'nci maddesinin 1'nci fıkrasında anlamında iş ilişkisi kapsamında

**İş güvencesinden yararlanamayacak işveren vekillerinin ikinci grubunu, işletmenin değil de işyerinin bütününe yöneten ve işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan işveren vekilleridir. Buna göre, işletmenin bütününe sevk ve idare edenler, başka bir şart aranmaksızın işveren vekili sayılırken; işletmenin değil de işyerinin bütününe sevk ve idare edenlerin 18'nci madde anlamında işveren vekili sayılabilmesi için ilave olarak, işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisini haiz olması şartı aranır.**



gerçekleştirilmiş olması hâlinde sürenin hesabında dikkate alınacaktır.

4857 sayılı Kanun'da bu şekilde bir şart getirilmediğinden aynı işverenin bir veya değişik işyerlerinde iş ilişkisi hukuken kesintiye uğramış olsa dahi, işçinin o işverene bağlı işyerlerinde geçen hizmet süreleri birleştirilmelidir. Değişik işyerlerinde geçirilen sürelerin toplanması, işverenin aynı olması koşuluna bağlıdır. Altı aylık kıdem hesabında, otuz işçi ölçütü ile ilgili düzenlemeden farklı olarak açıkça bir düzenleme yer almadığından daha önce çalışılan işyerlerinin aynı işkolunda bulunması şart değildir.

İş Kanunu'nun 6'ncı maddesinin 2'nci fıkrası uyarınca işyerinin devrinde devralan işveren, hizmet süresi ile ilgili haklarda işçinin devreden işveren yanında çalışmaya başladığı tarihe göre işlem yapmak zorunda olduğundan, devirle işverenin değişmesi altı aylık kıdem süresini etkilemeyecektir. Bu bağlamda, bir işyerinin, işvereni tarafından, bir şirkete sermaye olarak konulması halinde de, İş Kanunu'nun 6'ncı maddesi anlamında işyerinin devri olarak kabul edilmeli kıdem süreleri birlikte hesaplanmalıdır.

Altı aylık kıdem şartı öngören düzenleme, İş Kanunu'nun 21'nci maddesinin son fıkrası uyarınca sözleşme ile aksi kararlaştırılmayacak hükümler arasında sayılmadığından, bu süreyi kısaltan veya tamamen ortadan kaldıran sözleşme hükümlerini geçerli kabul etmek gerekir.

Sendika işyeri temsilcileri için 6 aylık kıdem koşulu aranmamalıdır.

**d)Fesih bildirimden tebliğinden itibaren 1 aylık hak düşürücü süre içerisinde dava açılması gerekmektedir.**

4857 sayılı İş Kanunu'nun 20. maddesi uyarınca iş sözleşmesinin geçerli neden olmadan feshedildiğini ileri süren işçinin, fesih bildiriminden tebliği tarihinden itibaren bir ay içerisinde feshin geçersizliği ve işe iade istemi ile dava açması gerekir. Bu süre hak düşürücü süre olup, resen dikkate alınması gerekir.

İşveren fesih bildiriminde bulunmuş, ancak bunu tebliğ etmemiş olmasına rağmen, örneğin, işçi, işvereni şikâyet ederek, fesih bildiriminden yapıldığı tarihi kesin olarak belirleyecek bir işlem yapmışsa, artık bu tarihin esas alınması uygun olacaktır. Bu anlamda işverenin fesih bildiriminden tebliğden önce edildiği tutanakların tutulduğu tarih, tutanak düzenleyicilerinin doğrulaması halinde tebliğ tarihi sayılacaktır. Eylemli fesih halinde dava açma süresi, eylemli feshin yapıldığı tarihten itibaren işler. Fesih bildirimine karşı itiraz yolu öngören personel yönetmeliği ya da sözleşme hükümleri,

dava açma süresini kesmeyeceği gibi, işçinin bu süre içinde hastalığı nedeni ile rapor alması da bu süreyi durdurmuyacaktır. Yar.9.HD nin kararlılık kazanan uygulaması bu yöndedir. (15.09.2008 gün ve 2008/1860 Esas, 2008/23531 Karar sayılı ilamı).

*İş sözleşmesinin önel verilerek feshi halinde, dava açma süresi önelin sona ereceği tarihte değil, işverenin fesih bildirimini tebliğ ettiği tarihten başlar.*

**e) Geçerli nedene dayalı fesih bildirimlerinde fesih nedeninin açıkça gösterilmesi, bildirim yazılı yapılması ve çalışanın savunmasının alınması gerekir.**

4857 sayılı İş Kanunu'nun 19. maddesi uyarınca aynıyasanın 18. maddesi kapsamında kalan işçinin iş sözleşmesinin geçerli nedenle feshetmek isteyen işveren, fesih bildirimini yazılı olarak yapmak ve fesih sebebini açık ve kesin bir şekilde belirtmek zorundadır. Yazılı fesih bildiriminin de, fesih sebebini açık ve kesin bir şekilde içermesi zorunludur.

Yazılı şekil, ayrıca açıklık, aleniyet ve ispat fonksiyonu haizdir. Yazılı şekil, 4857 sayılı İş Kanunu'nun 18'inci maddesi uyarınca yapılacak fesihler için geçerlilik şartı olarak aranmaktadır. Madde uyarınca, işveren fesih bildirimini yazılı yapmak zorunda olduğu gibi fesih sebeplerini de yazılı olarak göstermek zorundadır. Buna karşılık, aynı Kanun'un 25'inci maddesinde öngörülen işverenin haklı nedenle derhal feshinde yazılı şekil şartı aranmamaktadır. "Geçerli bir sebep" yazılı fesih bildirimini ile belirtme zorunluluğu, "iş güvencesi kapsamındaki işçiler için zorunludur. (Yargıtay 9.HD nin 23.06.2008 gün ve 2007/41025 Esas, 2008/17104 Karar sayılı ilamı).

İş Kanunu'nun 22'nci maddesine dayanılarak yapılacak değişiklik feshinde de aynı esaslar geçerli olup; fesih bildirimini yazılı olması ve fesih sebeplerinin yazılı gösterilmesi geçerlilik koşuludur. İş Kanunu'nun 22'nci maddesi açısından dikkat edilmesi gereken diğer bir husus, işverenin değişiklik teklifini de yazılı yapmasıdır. Değişiklik teklifinin yazılı yapılması da geçerli bir icabın varlığından söz edebilmek için şarttır.

Fesih beyanı, İş Kanunu'nun 19'uncu maddesinde öngörüldüğü şekilde yazılı olarak kaleme alınmakla geçerli fesih için gerekli olan bütün şartlar yerine getirilmiş olmaz. Söz konusu beyanın, bu haliyle, yani yasal geçerlilik şartına uygun aslının da muhataba (işçiye) ulaşması zorunludur.

4857 sayılı İş Kanunu'nun 19'uncu maddesinde öngörülen yazılı şekil şartına uymamak feshi geçersiz kılar. Yazılı fesih bildiriminde, fesih açık ve kesin sebebinin gösterilmemesi, İş Kanunu'nun

**İşveren fesih bildiriminde bulunmuş, ancak bunu tebliğ etmemiş olmasına rağmen, örneğin, işçi, işvereni şikâyet ederek, fesih bildirimini yapıldığı tarihi kesin olarak belirleyecek bir işlem yapmışsa, artık bu tarihin esas alınması uygun olacaktır. Bu anlamda işverenin fesih bildirimini tebliğden tutanakların tutulduğu tarih, tutanak düzenleyicilerinin doğrulaması halinde tebliğ tarihi sayılacaktır.**

20'nci maddesi anlamında feshin geçersizliği sonucunu doğurur. (Yargıtay 9.HD nin 15.09.2008 gün ve 2008/1011 Esas, 2008/23499 Karar sayılı ilamı).

İşverenin fesih iradesi açık ve kesin olarak ortaya konmalıdır. Kullanılan ifade o kadar açık ve seçik olmalı ki, işçi açısından, iş sözleşmesinin sona erdirildiği açıkça anlaşılır olmalıdır. Fesih bildiriminde, sözleşmeyi sona erdirmeye iradesi yanında ayrıca, sona erme zamanı da yeteri kadar açık ve yanlış anlaşılmaya sebebiyet vermeyecek şekilde ifade edilmiş olmalıdır.

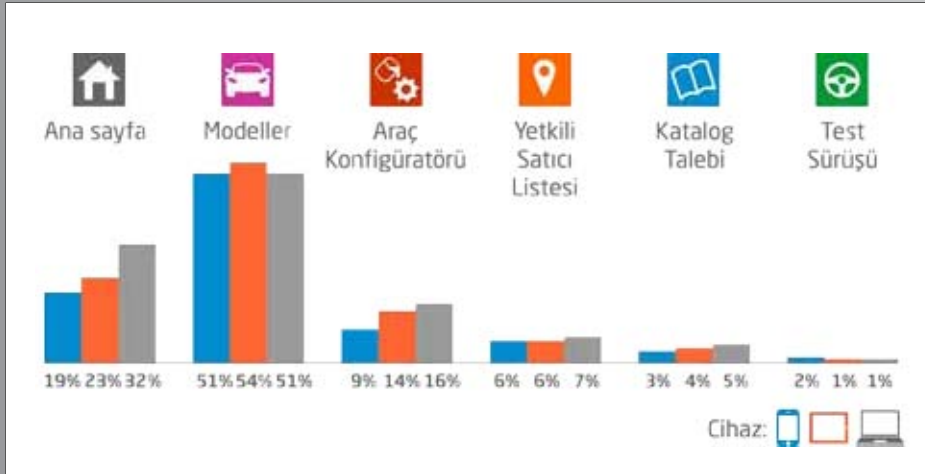
**Şarta bağlı fesih** de kural olarak geçerli değildir. Zira, yenilik doğurucu bir beyan olan fesih bildirimini, tek taraflı olarak karşı tarafın hukuk alanına müdahale anlamına gelmekte ve sürekli borç ilişkisinin gelecekteki kaderini belirlemektedir. Bu sebeple, fesih bildiriminden, iş ilişkisinin ne zaman sona ereceği yeteri kadar açıklıkla anlaşılması gerekir. Şarta bağlı feshin ayrık hali, işçinin iradi davranışına bağlı olan durumlarda, örneğin değişiklik feshinde kendini gösterir. Görev değişikliğini kabul etmeme, verilen uyarı üzerine aynı eylemi tekrar ettiği takdire feshedileceği şartının bildirilmesi durumlarında, şarta bağlı fesih geçerli olacaktır. Şarta bağlı olarak geçerli bir şekilde iş sözleşmesinin feshedildiği durumlarda bildirim süresi, şartın gerçekleşmesiyle işlemeye başlayacaktır.

Sadece fesih bildirimini değil fesih sebeplerinin de yazılı olması ve işverence fesih bildirimini ile gerekçelerini kapsayacak şekilde altının imzalanması gerekir. İşveren, **fesih bildiriminde gösterdiği fesih sebebi ile bağlıdır.** İşe iade davasındaki savunmasında ilaveten başka bir sebep ileri süremeyeceği gibi bu sebepten farklı bir sebebe dayanamaz. <<<





# Otomobil markalarının 2015 mobil kullanım karnesi



**O**tomobil markalarının websiteleri "mobil uyumlu" olsalar da, tablet ve akıllı telefonlarla bu sitelere erişimde halen bazı sorunlar yaşanıyor.

Otomobil markalarının websitelerine telefonunuzdan veya tabletinizden girip de hiç aradığınız bilgiyi bulamadığınız oldu mu? Bazen havalı bir flash uygulama, bazen de mobil platformların desteklememesi nedeniyle bunu yaşayanların sayısı hiç de az değil. Bir İngiliz dijital danışmanlık ve analiz firması olan Sophus3, üşenmemiş tüm araba markalarının web sitelerine farklı mobil cihazlardan erişildiğinde nelerin yanlış gittiğini tespit etmiş. Sonuçlar düşündürücü.

## Ziyaretlerin yarısından çoğu mobil cihazlar üzerinden

2015 yılında otomobil markalarının web sitelerine yapılan ziyaretlerin %51'i ya bir tablettan (%20) ya da bir akıllı telefondan (%31) yapılmış. Klasik masaüstü bilgisayarlardan veya laptoplardan yapılan ziyaretler ise %49 ile daha az.

## Tabletler sitede 3 kat daha çok zaman geçiriyor

Üstelik bir araba markasının web sitesini tabletle ziyaret edenler, akıllı telefonlarıyla veya bilgisayarıyla ziyaret edenlerden tam 3 kat daha fazla sitede zaman geçirmişler.



Çalışan cihazın dokunulabilir, emirli, bağlantıyı hızlandırıyor. Ancak bu durumda yüksek hızda, Aeneas'ın misyonu. Çum için niteleme olabilir.



### Otomobil Markalarının Site/Cihaz Uyum Raporu 2015 : Çalışan & çalışmayan sayfalar

Ana sayfa <b>100%</b> tüm cihazlarda çalıştı 0 hata <input checked="" type="checkbox"/> 0 hata <input checked="" type="checkbox"/>	Model sayfaları <b>81%</b> tüm cihazlarda çalıştı 2 hata <input checked="" type="checkbox"/> 2 hata <input checked="" type="checkbox"/>	Araç konfigüratörü <b>5%</b> tüm cihazlarda çalıştı 18 hata <input checked="" type="checkbox"/> 13 hata <input checked="" type="checkbox"/>
Yetkili satıcı listesi <b>90%</b> tüm cihazlarda çalıştı 1 hata <input checked="" type="checkbox"/> 1 hata <input checked="" type="checkbox"/>	Katalog talebi <b>38%</b> tüm cihazlarda çalıştı 13 hata <input checked="" type="checkbox"/> 7 hata <input checked="" type="checkbox"/>	Test sürüşü talebi <b>86%</b> tüm cihazlarda çalıştı 3 hata <input checked="" type="checkbox"/> 3 hata <input checked="" type="checkbox"/>
Arka planda sitelerin sadece <b>38%</b> 'i güncel responsive teknolojileri kullanıyor	sitelerin <b>52%</b> 'si mobil içeriklerini hala 'm' domain ile sunuyorlar	<b>48%</b> oranla siteler arayüzde tablet / cep telefonu ayırımı yapmıyor

Geniş bir ekrandan son model bir aracı incelemek şüphesiz daha keyifli olabilir, fakat tabletle erişildiğinde bu siteler bugün bile düşük çözünürlüklü veya uygun boyutta olmayan görseller barındırabiliyor.

İncelemenin bir diğer ilginç sonucu da, “daha fazlası için” siteyi tekrar ziyaret edenlerin de büyük oranda akıllı telefon ve tablet kullanıcıları olması.

#### Araba markalarının mobil cihazları karşılamadaki eksiklikleri

Avrupa pazarındaki 21 otomobil markası web sitelerinin farklı mobil cihazlardaki tespit edilen eksiklikleri şöyle:

- 1.En fazla ziyaret edilen sayfalar olan otomobil model sayfaları genelde PC'lere göre tasarlanmış, mobil cihazlar ve tabletlerde bu sayfalar zorlanıyor ve PC'lere göre performansları çok daha zayıf.
- 2.En temel özelliklerden araç konfigüratörleri akıllı telefon ve tabletlerde ya kullanılmamış ya da hata vermiş. Araç konfigüratörü tüm cihazlarda sorunsuz çalışan yalnızca tek bir otomobil markası olmuş.
- 3.Bir diğer kritik fonksiyon olan yetkili bayi bulucu tüm markalarda sorunsuz bir şekilde çalışmış fakat hiçbir otomobil üreticisinin ziyaretçinin konumunu

**2015 yılında otomobil markalarının web sitelerine yapılan ziyaretlerin %51'i ya bir tablettan (%20) ya da bir akıllı telefondan (%31) yapılmış. Klasik masaüstü bilgisayarlardan veya laptoplardan yapılan ziyaretler ise %49 ile daha az.**

kullanarak ona en yakın yetkili bayiyi önermediği tespit edilmiş.

4.İletişim formları, test sürüşü talep formları çoğu zaman uzun ve klavyesi olmayan cihazlarla doldurması kolay olacak şekilde tasarlanmamış.

5.Hala birçok otomobil markası, websitelerinde yazıcı çıktısı almak üzere “indirilebilir” broşürler sunuyor. Ortalama 5 cm'lik ekrana sahip akıllı telefon kullanıcıları burada da tamamen unutulmuş.

Tüm bunlar aslında otomobil üreticilerinin websitelerinde halen mobil cihazlardan ziyade önceliği pc ve laptop'lara verdiğini gösteriyor.

Mobil cihazlar ise giderek daha fazla kullanılıyor. Otomobil alıcılarına tercih ettikleri mobil cihazlarda iyi bir kullanıcı deneyimi sunabilen araba markalarının kısa sürede önemli bir rekabet avantajına sahip olacakları çok açık.♦♦♦

Kaynak: tasit.com

# Zipcar markası ile birlikte Otokoç Otomotiv; 1 saatten 47 aya kadar kiralama hizmeti sunuyor



## Zipcar'ın kısa tarihçesi

**Z**ipcar, 2000 yılında Amerika'da kurulan 900.000 üyesi ile dünyanın en büyük araç paylaşım kulübüdür. 2012 yılına hızlı bir şekilde büyüyen Zipcar, araç paylaşım sektörünü büyütecek birçok yatırım yapmıştır ve 2013 yılında da Avis Budget Grup tarafından satın alınması ile birlikte büyümesine hızla devam etmiştir. Bugün Zipcar 30'dan fazla büyük metropolde, 300'den fazla üniversite kampüsünde hizmet vermektedir. Zipcar Türkiye'de operasyonlarına 2015 yılında yapılan lansman ile başlamış ve lokasyonlarını açmaya başlamıştır. Zipcar markası ile birlikte Otokoç Otomotiv; 1 saatten 47 aya kadar kiralama hizmeti sunmaktadır.

## Zipcar sistemi nedir?

Zipcar, bireylerin herhangi bir prosedüre gerek kalmadan araçlarını rezerve edebilecekleri



ve kullanacakları bir sistemdir. Şehrin birçok noktasında bulunan lokasyonlardaki araçları alıp kullanmaya başlamak için yalnızca üye olmak gerekir.

Üyelik ise web sitesinden (zipcar.com.tr) ve mobil uygulama üzerinden kolayca yapılabilir. Üyelik seçenekleri arasında aylık (10 TL) ve yıllık (75 TL) seçenekleri bulunmaktadır. Üyelik başvurusu yapıldıktan sonra Zipcar Müşteri Deneyimi ekibi gerekli kontrollerini yaptıktan ve üyenin sözleşmesini aldıktan sonra üyelik başvurusunu onaylamak üzere arar. Üyeliği onaylanan kişilere Zipkart'ları 7 gün içerisinde teslim edilir ve hesapları aktif hale gelir. Üyeliği aktif hale getirilen bireyler ihtiyaç duydukları zaman aralığını seçerek mobil uygulama, web sitesi üzerinden istedikleri aracı seçip kullanabilir.

Aracın bulunduğu lokasyonlarda herhangi bir belge imzalamaya ya da satış personeli ile görüşmeye gerek duymadan Zipkart'ları veya cep telefonları ile rezerve ettikleri aracı kolayca açabilirler. Tek yapılması gereken mobil uygulamaya girerek Kapıyı Aç butonuna basmak ya da Zipkart'ı aracın hemen üzerinde bulunan alana okutmak. Üyeler, aracın kapısını açtıktan sonra torpidoda bulunan anahtarı alıp aracı kullanmaya başlayabilir. Rezervasyonlarını uzatmak isteyen üyeler, yine mobil uygulama üzerinden rezervasyonlarını uzatabilirler. Araçlarını herhangi bir yere park eden ve yerini unutan üyeler ise mobil uygulama içerisinde bulunan korna butonunu kullanarak aracın kornasını çalabilir.

Saati 11 TL'den başlayan fiyatlarla 30 km yakıt ve sigorta dahil şekilde rezerve edilen araç kullanılabilir. Araç kullanımı sırasında yaşanacak tüm sorunlar için 7/24 Müşteri Deneyim ekibi

**Zipcar üyeleri; tüm dünyada bulunan Zipcar'ları üyelikleri ile kullanabilir. Tek yapmaları gereken lokasyonu seçmek ve araçlarını rezerve edip kartla veya mobil uygulama ile aracı açmak.**

hizmet vermektedir. 0850 250 0 947 no'lu numaraya 7/24 ulaşılabilir.

#### **Zipcar Hakkında Kısa Notlar:**

- Zipcar, bir üyelik sistemidir ve üye olduktan sonra tek bir kartla ya da mobil uygulama ile rezervasyon yapıp aracın kapıları açılabilir.
- Zipcar, saatlik araç paylaşımı hizmeti sunar. Ana kullanım alanı saatlik olmakla birlikte günlük ve haftalık seçenekleri de bulunur.
- Zipcar, paylaşım sistemidir, kiralama ile karıştırılmamalıdır.
- Zipcar, bireylere sağladığı faydalar kadar kurumlara ve kobilere de maliyet avantajı sağlamaktadır. Zipcar'ın kurumsal üyelik modülü ile şirketler de saatlik olarak kullandığı kadar araca ücret öderler.
- Zipcar, dünyada saatlik olarak araç paylaşımını sunan ilk şirkettir.
- Zipcar, Türkiye'de Otokoç Otomotiv çatısı altında Koç güvencesi ile faaliyete geçmiştir.
- Zipcar üyeleri, tüm dünyada bulunan Zipcar'ları üyelikleri ile kullanabilir. Tek yapmaları gereken lokasyonu seçmek ve araçlarını rezerve edip kartla veya mobil uygulama ile aracı açmak.
- Zipcar, ulaşımın devamını sağlayan bir hizmettir ve şehirde yaşayan bireylerin hayatını kolaylaştırır.
- Her bir Zipcar aracı trafikten 10-15 hususi aracın çekilmesini sağlar.
- Zipcar, Üyelik Deneyimi ekipleri 7/24 hizmet vermektedir.
- Tüm fiyatlara 30 km yakıt ve sigorta dahildir.◀◀◀



## Koç Finans Genel Müdürü Yeşim Pınar Kitapçı: **Mükemmeliyetçi müşteri hizmeti sunuyor; etkin süreç yönetimi yapıyoruz**

**Koç Finans Genel Müdürü Pınar Kitapçı, "2015 yılı ilk 9 aylık sonuçlarımıza göre hedeflerimizle paralel ilerliyoruz. Otomotiv sektöründeki hızlı büyüme ile bir önceki yıl aynı döneme kıyasla %30 civarında bir büyüme kaydettik ve portföyümüzü 2.6 milyar TL seviyesine taşıdık. Eylül 2015 itibarıyla 1.9 milyar TL yeni kredi kullanarak bir önceki yıl aynı döneme göre işlem hacmimizi %36 artırdık" dedi.**



## 2015 yılı Türkiye ekonomisini nasıl değerlendirirsiniz?

**2**015 yılı, ülkemiz için iç ve dış belirsizliklerin yaşandığı bir yıl oldu. Gelişen ülkelere gelişmiş ekonomilerden akan sermayenin hangi ölçüde ve hangi hızda olacağı 2016 yılında da sadece Türkiye’de değil, gelişen ekonomilerin tamamında etkili olacak. Türkiye’de de bu hassasiyetin süreceğini düşünüyoruz. Buna ek olarak, Çin’in büyümesindeki hız kaybı, yarattığı domino etkisiyle gelişen ekonomilerle ilgili endişeleri kuvvetlendirebilir.

En büyük ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği’nin toparlanma sürecinin uzun vadeli olduğunu göz önünde bulundurduğumuzda, komşu ülkelerdeki politik huzursuzluk da eklenince ihracat ağırlıklı büyümenin de zor olacağı bir dönemdeyiz. Öte yandan petrol fiyatlarındaki düşük seviyeler; cari denge ve enflasyon üzerinde olumlu etki sağlıyor. Genel olarak Türkiye ekonomisinin büyümesine ilişkin riskler olsa da; iç talep, ılımlı büyüme eğilimini koruyor.

## 2015 yılı taşıt kredileri ve tüketici kredileri pazarının değerlendirmesini yapabilir misiniz?

2015 yılı toplam kredilerde önceki yıllara nazaran daha yavaş bir büyüme görüyoruz. Tüketici kredilerinde büyüme konut kredileri ve ihtiyaç kredileri tarafından geliyor.

Bankaların ve finansman şirketlerinin yer aldığı yaşayan taşıt kredileri pazarı Eylül sonu itibariyle 2014 yıl sonuna göre 12% lik bir büyüme kaydetti ve toplamda 41,2 milyar TL’ye erişti. Büyüme ve sektördeki hareketlilik ile paralel olarak sözleşme adetlerinde de hızlanma yaşandı. Finansman Şirketlerinde daha yüksek bir büyüme var. 2015 yılına iyi bir başlangıç yapan Finansman Şirketleri taşıt finansmanı alanında, toplam işlem hacminin yarısını yapar hale geldi ve Eylül’15 itibariyle 21,2 milyar TL’lik yaşayan taşıt kredileri portföyüne sahip oldu.

Kredi büyümesinin ağırlıklı olarak ticari taşıt kredileri tarafından geldiğini görüyoruz. BDDK düzenlemelerinin ticari kredileri bireysel kredilere göre daha cazip hale getirmesi sonucunda hem

**2015 yılı toplam kredilerde önceki yıllara nazaran daha yavaş bir büyüme görüyoruz. Tüketici kredilerinde büyüme konut kredileri ve ihtiyaç kredileri tarafından geliyor. Bankaların ve finansman şirketlerinin yer aldığı yaşayan taşıt kredileri pazarı Eylül sonu itibariyle 2014 yıl sonuna göre 12% lik bir büyüme kaydetti ve toplamda 41,2 milyar TL’ye erişti. Büyüme ve sektördeki hareketlilik ile paralel olarak sözleşme adetlerinde de hızlanma yaşandı.**

**Kredi büyümesinin ağırlıklı olarak ticari taşıt kredileri tarafından geldiğini görüyoruz. BDDK düzenlemelerinin ticari kredileri bireysel kredilere göre daha cazip hale getirmesi sonucunda hem bankalarda hem finansman şirketlerinde bu trendin devam edeceğini öngörüyoruz.**

**Müşterilerimizin finansman ihtiyaçlarına mal/hizmetin satışını yapan bayiler kanalı ile şubesiz bir yapıda çözüm alternatifleri sunmak üzere kurulan Koçfinans, başta otomotiv sektörü olmak üzere, mortgage, dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniği, hizmet, eğitim, mobilya ve benzeri sektörlerde faaliyet gösteren, marka ve sektör bağımsız çalışan ilk ve tek finansman şirkettir.**

bankalarda hem finansman şirketlerinde bu trendin devam edeceğini öngörüyoruz. Finansman Şirketleri’nin ticari işletmelerin mal alımlarındaki kredi ihtiyaçlarına artan yaygınlıkta çözümler sunacağını düşünüyoruz.

## 2015, Koçfinans için nasıl bir yıl oldu?

2015 yılı ilk 9 aylık sonuçlarımıza göre hedeflerimizle paralel ilerliyoruz. Otomotiv sektöründeki hızlı büyüme ile bir önceki yıl aynı döneme kıyasla %30 civarında bir büyüme kaydettik ve portföyümüzü 2.6 milyar TL seviyesine taşıdık. Eylül 2015 itibariyle 1.9 milyar TL yeni kredi kullanarak bir önceki yıl aynı döneme göre işlem hacmimizi %36 artırdık.

Geçen yıl hayata geçirdiğimiz, iş ortağımız olan otomotiv bayilerine kendi finansman ihtiyaçları için çözümler sunan Bayi Finansmanı ürününde hacmimizi bir önceki yıla göre ikiye katladık. Önümüzdeki dönemde, perakende satış finansmanının ayrılmaz bir parçası olarak gördüğümüz, bayilerin hem sıfır araç tarafında hem de ikinci el tarafında stoklarını optimum maliyetle yönetmelerini kolaylaştıran Bayi Finansmanı’na (BAF) olan ilginin artacağını düşünüyoruz.

Bunlara ek olarak, portföy çeşitlendirme stratejimize bağlı kalarak, sıfır ve ikinci el taşıt kredilerinin yanı sıra beyaz eşya, konut, eğitim, filo, traktör ve ağır vasıta gibi farklı iş alanlarında markalarla çeşitli işbirlikleri oluşturarak iş hacmimizi artırıyoruz. Dolayısıyla 2015 yılı Koçfinans için verimli bir yıl oldu diyebiliriz. <<<

**Finansman Şirketlerinde daha yüksek bir büyüme var. 2015 yılına iyi bir başlangıç yapan Finansman Şirketleri taşıt finansmanı alanında, toplam işlem hacminin yarısını yapar hale geldi ve Eylül’15 itibariyle 21,2 milyar TL’lik yaşayan taşıt kredileri portföyüne sahip oldu.**

# Tur Assist Garanti Sistemleri Satış Müdürü Savaş Ertürk: Farklı ürün paketleriyle garanti hizmeti seçeneğini satıcıya ve tüketiciye bırakıyoruz

Savaş Ertürk, "Warranty üretici garantisini bitmiş otomobilinizi arıza durumlarına karşı güvence altına alan bir garanti paketidir. Bu ürün, üretici garantisini sona eren otomobilinizde meydana gelen mekanik veya elektrik arızaların tespit ve onarımını sağlar, otomobilinizde oluşabilecek beklenmeyen masrafların finansal yüklerine karşı sizi korumaya alır" dedi.



## **Tur Assist Olarak 2.el sektörünün neresindesiniz?**

**T**ur Assist, bir İspanyol devi olan MAPFRE grubuna bağlı Mapfre Asistencia'nın Türkiye kuruluşu olarak 20 yıldır hizmet veriyor. Yaklaşık 10 yıldır da 2.el otomobil garantisi konusunda çalışmalarımız var. 10 yıl önce distribütörlerle başlayan işbirliğimiz doğrultusunda DOD, Otoeksper, Ford 2.El, Volvo, Peugeot, Nissan Carbook , Hyundai 2, Mitsubishi M2EL gibi 2.el programlarının garanti desteğini vermeye devam ediyoruz.

2.el piyasasının otomotiv sektörü içinde giderek daha cazip bir hal almaya başlamasıyla biz de yeni ürünler geliştirerek ihtiyaçlara cevap vermeye çalışıyoruz. Şöyle ki; ülkemizde yıllık 3 milyon üzerinde araç el değiştiriyor. Bu pazarın kontrol altında olan bölümü ise sadece %10'lar civarında. Biz de bu derin pazarın gerçek sahibi olan otomobil yetkili satıcılarının kontrolü altında gelişmesine katkıda bulunmak istiyor ve çalışmalarımızı bu yönde sürdürüyoruz. Bu garanti sistemi, ikinci el araç satın alındığında başlıyor ve bir aydan bir yıla kadar sürelerle tüketiciye sunuluyor. Farklı ürün paketleriyle garanti hizmeti seçeneğini satıcıya ve tüketiciye bırakıyoruz.İkinci el garanti sisteminde, sadece motor ve şanzımanı değil aracın her türlü arızalarını da garanti altına alıyoruz. Ürün yapımızı tüketicinin ihtiyaçlarına göre esnek yapıda şekillendirdik.

## **2.El Otomobil Garantisi Warranty hakkında genel bilgilerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?**

Warranty üretici garantisi bitmiş otomobilinizi arıza durumlarına karşı güvence altına alan bir garanti paketidir. Bu ürün, üretici garantisi sona eren otomobilinizde meydana gelen mekanik veya elektrik arızaların tespit ve onarımını sağlar, otomobilinizde oluşabilecek beklenmeyen masrafların finansal yüklerine karşı sizi korumaya alır.

Warranty ile ayrıca tüm ülkedeki yaygın hizmet birimlerimiz aracılığıyla, seyahat esnasında başınıza gelebilecek olumsuz durumlarda yol yardımı, çekim işlemleri, konaklama ve ulaşım gibi asistans hizmetlerinden faydalanırsınız.

## **Warranty paketi neleri kapsıyor?**

İkinci el araç satın alındığında başlayıp altı ay veya bir senelik seçenekler ile tüketiciye sunulan Warranty 2.El Otomobil Garantisi, binek araçlarda 7 yaş ve 150.000 km'ye kadar olan araçların sadece motor ve şanzıman arıza masraflarını karşılamakla kalmıyor, aynı zamanda aracın mekanik ve

**Warranty üretici garantisi bitmiş otomobilinizi arıza durumlarına karşı güvence altına alan bir garanti paketidir. Bu ürün, üretici garantisi sona eren otomobilinizde meydana gelen mekanik veya elektrik arızaların tespit ve onarımını sağlar, otomobilinizde oluşabilecek beklenmeyen masrafların finansal yüklerine karşı sizi korumaya alır.**

elektrik arızalarının da garanti altına alınmasına olanak tanıyan bir ürün olarak karşımıza çıkıyor. Ticari olmayan binek araçlarda bahsettiğimiz bu kapsamlar hafif ticari araçlarda ise 5 yaş ve 200.000 km olarak değişiklik gösterebiliyor. Warranty sayesinde aracınızın motor, vites kutusu ile temel elektrik ve elektronik pek çok parçasını garanti altına alabilmeniz mümkün.

## **Bunlara ek olarak "Warranty Plus" ürününü geliştirdiniz**

Otomobilde ortaya çıktığında müşterinin uykusunu kaçırabilen büyük motor, şanzıman gibi arızalara karşı güvence sağlayan Warranty Basic ürünümüzün yanında, otomobilinin daha kapsamlı olarak korunmasını isteyen müşterilere yönelik Warranty Plus ürününü geliştirdik. Bu üründe Warranty Basic paketininin kapsamlarına ilave olarak yakıt, soğutma sistemleri, fren, elektrik, direksiyon ve klima gibi detay parçalara da garanti sunuyoruz.

## **Warranty'nin teminatları nelerdir ?**

Warranty, yolculuğunuz esnasında başınıza gelebilecek istenmeyen durumlarda yol kenarı yardım organizasyonundan faylanma, aracın çekilmesi, konaklama, daimi İkametgaha geri dönüş veya yolculuğa devam seyahat organizasyonunun sağlanması gibi pek çok konuda sizlere destek verir.

Tüketici kanunlarına göre ikinci el olarak satılan her ürün yasal bir zorunluluk olması sebebiyle Warranty sektöründeki bu açığı geniş ve kaliteli hizmet içeriğiyle doldurmayı hedeflemektedir.

Ertürk, "Bireysel müşteriler bu ürünü [www.turassistleyasam.com](http://www.turassistleyasam.com) adlı internet sitemiz üzerinden veya 0850 221 00 11 numaralı Tur Assist'le Yaşam hattımız üzerinden satın alabilir" şeklinde konuştu.<<<<





# Met Teknik, Ergonomik çalışma imkanı sunan, kullanıcı dostu ürünler sunuyor

**G**ünümüzde üretilen otomobiller eski modellere göre çok daha karmaşık yapıda şasilere sahipler. Giderek daha karmaşık yapıya kavuşan yeni şasilerden, yol tutuşa, aktif güvenliğe, pasif güvenliğe ve hatta sürüş konforu ve eğlencesine kadar pek çok beklentimiz var. Üstelik modern şasilerin dayanımlarının, rijitliklerinin artmasının yanında giderek sertleşen emisyon normlarını da karşılamaya yardımcı olmaları adına hafiflemesini de bekliyoruz.



Gerçekten üreticilerin önünde çok zorlu bir sınav haline geldi yeni modellerin şasisini tasarlamak. Bu kadar çok beklentiyi karşılayabilmek için üreticiler büyük bir ar-ge bütçesi ayırmak ve birbirleriyle de kıyasıya rekabet etmek zorunda kalıyorlar. Bu kadar çoklu beklentileri karşılayabilmek için de şasi ve dış panellerde sürekli yenilikçi malzeme ve yenilikçi birleştirme metodları kullanma zorunluluğu tamamen mecburiyet haline gelmiş durumda.

Ortaya çıkan duruma bir göz atarsak, eskiden nadiren görülen yüksek alaşımli çelikleri, ultra yüksek alaşımli çelikleri sıklıkla hemen her modelin şasisinde görebiliyoruz. Boron çeliğini gövdenin belli noktalarında görmek artık çok şaşırtıcı değil.

Alüminyum önce dış panellerde sıklıkla kullanım imkanı bulmuşken, şimdilerde gövdelerde de yer almaya başladı. Üst modellerde tamamen alüminyum şasiler tasarlanabilirken, çelik/alüminyum hibrid gövdeler orta sınıf araçlar da dahi görülür hale geliyor. Kompozit malzemeler de kendilerine öncelikle dış panellerde yer bulmuşken, yakında adetli üretim şasilerde dahi yer alabilecekleri sektörde konuşuluyor.

Klasik birleştirme metodları yanında laser kaynağı veya yapıştırma ve perçinleme gibi hibrid şasiler için önemli değişik birleştirme metodları da gündeme oturdu.

Her yeni jenerasyon ile daha güvenli, daha konforlu ve daha verimli araçlar kullanıyoruz. Ama bu aynı zamanda hasar almış araçlarımızın onarımlarını da aynı miktarda karmaşık hale getiriyor. Aynı miktarda ileri teknoloji kullanımı ve eğitilmiş personel ihtiyacını yükseltiyor.

Otomobillerimizi seçerken bağımsız kuruluşların yayınladığı kaza testi sonuçlarına göz atmak ve aldıkları yıldız sayısını karşılaştırmak artık sıradan bir uygulama. Peki fabrikadan 5 yıldızlı güvenlik ile çıkan aracımızın geçirdiği kazadan sonra onarımı sonucu bu 5 yıldızlı güvenliği devam ediyor mu?

Bu sürekliliği sağlamak için üretici, ürettiği araçların onarımı sırasında kullanılacak yedek parça ve onarım metodu standartlarını da belirler. Aynı zamanda onarımları yapacak personellerin eğitimlerinin de ilerleyen teknoloji ve kullanılmasa gereken yeni ekipmanlara göre güncel tutulması için gerekli eğitim modüllerini de tasarlar.

Üretimde gelişen yeni malzeme, birleştirme tekniği kullanımları, yeni onarım metodları ve cihazlarının da kullanım gereksinimi sonucunu doğurur. Aynı zamanda bu düzeyde hızlı ilerleyen metodoloji de, yüksek eğitilmiş personele de ihtiyacı her zamankinden yukarıya taşır.

**Otomobillerimizi seçerken bağımsız kuruluşların yayınladığı kaza testi sonuçlarına göz atmak ve aldıkları yıldız sayısını karşılaştırmak artık sıradan bir uygulama. Peki fabrikadan 5 yıldızlı güvenlik ile çıkan aracımızın geçirdiği kazadan sonra onarımı sonucu bu 5 yıldızlı güvenliği devam ediyor mu?**

Aracın hayat döngüsü boyunca aynı verimi, emniyeti, konforu sağlaması ancak ve ancak üreticinin belirlediği kalite ve değerlerde yedek parça, onarım cihazları, ve onarım metodlarını takip edecek eğitilmiş personel ile mümkün olabilir.

Şasinin aracın aktif güvenliğindeki önemi açıkken, pasif güvenliği adına görev yapan bir çok sensör ve sistem ile de etkileşim içinde olduğu bilinmektedir. Yanlış onarılmış bir şasi, bir sonraki kazada planlanan yolcu güvenliğini sağlayamayabileceği gibi, fiziki olarak bağlantılı olduğu diğer koruyucu sistemlerin de etkili ve zamanında çalışmasına engel olabilir.

Bütün bu sebeplerden dolayı üretici fabrikanın tanımladığı değer ve kalitedeki parçaların kullanımı, bu parçaların onarımı veya değişimi esnasında yine üreticinin tanımladığı özellikteki cihazların ve metodların kullanımı çok önemlidir. Yine onarımı yapan teknisyenlerin de eğitimlerinin gelişen ve değişen teknolojiye yönelik sürekli güncel tutulması da aynı düzeyde önem kazanmıştır.

Aracımız ancak bu şekliyle üretildiği standarttaki güvenliği hayatı boyunca muhafaza edebilir<<<<

Hedeflerine ulaşmak için yurtdışı tedarikçilerini özenle seçen Met Teknik, kısa sürede dünyaca ünlü sektörel firmaların Türkiye temsilcisi konumuna gelmiştir. İlk günden itibaren, ülkemizin birçok değerli otomobil üreticisi ve ithalatçıların olduğu gibi, büyük boya firmalarının da tavsiye ettiği tedarikçi konumunu elde etmiştir. Piyasa koşullarını takip etmektense, kendi standartlarını oluşturma ilkesiyle hareket etmeyi tercih eden Met-Teknik, her zaman satış sonrası hizmetler ve eğitim konularına, satıştan daha fazla odaklanan bir firma olmuştur.



# Gelişen piyasalar 2016 yılını vurabilir

**Yüksek borç ve düşük iflaslarla rahatlamaya başlayan dünya, önümüzdeki yıl bir hayal kırıklığına hazırlanıyor ve bu hayal kırıklığı yalnızca ABD ile sınırlı kalmayacak.**

**R**euters'ın haberine göre; Fed'in önümüzdeki ay faizleri artırmaya hazırlanması ve doların yeniden tırmanışa geçmesiyle Çin'den Malezya'ya, Rusya'dan Türkiye'ye Meksika'dan Brezilya'ya geçtiğimiz beş yıl boyunca artan şirket ve hane halkı borçlarına dair endişeler gittikçe yükseliyor.

Goldman Sachs tarafından 2007/2008 yıllarındaki konut sektörü ve bazı bankalarda yaşanan çöküş ve 2011/12 yıllarında Euro bölgesi borç krizinin ardından üçüncü muhtemel kredi çöküşü olarak tanımladığı dalgaya, özellikle gelişmiş piyasaların ilk iki dalgayla başa çıkabilmek için uyguladığı kolay para politikasına alışan gelişmekte olan piyasalar hassas.

İflas ve borçları geri ödemelerde yaşanacak stres altında 2007 yılından bu yana dünya genelinde ne kadar düşük kaldıraçlama veya borçların ne kadar az geri ödendiğine dair acı bir hatırlatma olacak. Barclays tarafından yapılan bir araştırmaya göre, gelişen ülkelerdeki kredi notu yatırım yapılabilir



**Fed'in önümüzdeki ay faizleri artırmaya hazırlanması ve doların yeniden tırmanışa geçmesiyle Çin'den Malezya'ya, Rusya'dan Türkiye'ye Meksika'dan Brezilya'ya geçtiğimiz beş yıl boyunca artan şirket ve hane halkı borçlarına dair endişeler gittikçe yükseliyor.**

altında olan şirketlerin iflas oranı beş yıl önce neredeyse sıfırken önümüzdeki yıl yüzde 7'ye yükselecek ve aynı zamanda 20 yıllık ortalama olan yüzde 4'ün oldukça üzerine çıkacak. Yüksek getirili gelişmekte olan ülke tahvillerinin temerrüde düşme oranları, benzer yatırım yapılabilir seviyenin altında kredi notuna sahip ABD şirket tahvillerinin üzerinde yer alıyor ve önümüzdeki yıl iki katına çıkarak yüzde 5'in üzerine yükselmesi bekleniyor. Bu fark açılmaya devam ediyor.

Barclays bu fenomenin bir borç krizi olmadan oluşmasının nadir bir durum olduğunu belirtirken, bu kriz şimdilik gelişen ülkeleri vurmuyor. Fakat tam batı toplanırken Çin'deki yavaşlamanın ortaya çıktığı alışlagelmedik durum, emtia fiyatlarında çöküşe neden olan ve yerel para birimlerindeki abartılı düşüşlerle dolar faiz oranlarındaki artışları tetikleyen her türlü döviz ve faiz çalkantısına neden oluyor. Böylesine bir iflas görüntüsü borçlardaki artış ve JPMorgan tarafından 570 milyar dolar olarak tahmin edilen gelişen piyasalardan son iki çeyrekte gerçekleşen sermaye çıkışı göz önüne alındığında sarsıcı. Bunun üçte ikisi ise Çin'den geliyor. <<<

Kaynak: bigpara.com



DELTA, LOGO ÇÖZÜM ORTAKLARI ARASINA KATILYOR

## “Otomotiv Sektörünün Çözüm Ortağı”

misyonunu üstlenen **Delta Yazılım** olarak,  
sektöre yüksek teknolojiler sunmak için,

— Türkiye'nin en büyük yazılım şirketi —  
**Logo'nun** Çözüm Ortağı olmuş bulunuyoruz.



**%100** entegre

Bu birliktelik ile Otomotiv Sektörünün ihtiyaç duyduğu  
**ERP Yazılımı**, sektördeki boşlukları dolduracak ve  
gereksinimleri karşılayacaktır.

- Muhasebe,
- Yeni Araç,
- Kullanılmış Araç,
- Satış Sonrası,
- Yedek Parça,
- Kiralama,
- Sigorta,
- CRM

Otomotivde "eşdeğer parça" dönemi başladı

# TSE, ilk Eşdeğer Parça Uygunluk Belgelerini verdi...

Türk Standardları Enstitüsü (TSE) Başkanı Sebahittin Korkmaz, otomotiv sektörü için hayata geçirilen eşdeğer parça uygulaması ile bundan sonra orijinal ürün yerine belge almaya hak kazanan firmaların ürünlerinin kullanılacağını ve sigorta bedellerinin azalacağını bildirdi. Eşdeğer Parça Belgelendirmesi işlemlerinde yetkilendirilen firmalara ilk "Eşdeğer Parça Uygunluk Belgeleri" törenle teslim edildi.



## “SANAYİMİZİN REKABET GÜCÜ ARTACAK”

Eşdeğer parça belgelendirme sürecinde firmaların TSE'ye verdiği numunelerin belirli bir test sürecinden geçtiğini ve bu testlerden başarıyla geçen ürünlerin, orijinal ürünle aynı özellikleri taşıdığını ispat ederek belge almaya hak kazandığını ifade eden Korkmaz: “Bu ispat üzerine bu ürünlerimiz sigorta poliçelerine de girdiğinde, bunun anlamı şu olacak; bundan sonra orijinal ürün yerine bu belgeyi alan firmaların ürünleri kullanılacak, sigorta bedelleri azalacak, diğer yan sanayi ürünleri karşısında da Eşdeğer Parça Belgesine sahip firma avantaj kazanmış olacak.

**H**azine Müsteşarlığının 13.01.2015 tarih ve 2015/2 sayılı genelgesi ile 1 Haziran 2015 tarihi itibarıyla Eşdeğer Parça Belgelendirmesi işlemlerinde yetkilendirilen Türk Standardları Enstitüsü (TSE), ilk Eşdeğer Parça Uygunluk Belgelerini törenle sahiplerine teslim etti.

Belge töreninde konuşan TSE Başkanı Sebahittin Korkmaz, eşdeğer parça ile ilgili 1 Haziran'dan itibaren başlayan sürecin ve bu süreç sonunda belgelendirilmeye hak kazanan firmalarla buluşmanın kendilerinde heyecan uyandırdığını ifade etti. Bu törenle yapılan başlangıcın devamında diğer firmaların da bu konuda gerekli çalışmalar yapacaklarını ve bu çalışmalar sonucunda da Türkiye'nin kendi sanayisinin uluslararası alanda da rekabet edebilecek güçte olduğunu göstereceğine dikkat çeken Korkmaz: “Çünkü yapılan belgelendirme esasında tersine mühendisliğin uygulanması gibi bir şey. Nedir tersine mühendislik diye soracak olursanız, tam imal edilmiş olan parçanın bütün özelliklerinin ortaya konulmasıdır. Orijinal parçaların ne olduğunu tespit eden test çalışmalarında ortaya çıkan kriterlerle sizlerin ürettiği parçaların taşıdığı kriterlerin eşdeğer olup olmadığının sonucunu gösteriyor bu belgelendirme. Hem kütle boyutu, hem işlevsellik anlamında hem de malzeme anlamında aynı özellikleri karşılıyor ve bu parça nerede kullanılıyorsa orada kullanılabildiğini göstermiş oluyoruz.”

Parça değişiminin karşılığı olarak sigortalama yapıldığı için sigorta firmalarının bu konuya önem verdiğini belirten TSE Başkanı Korkmaz, “Yani sigorta firmaları, müşterilerine eşdeğer parça kullandığı zaman sigorta bedellerinin düşük olacağını poliçelerinde gösterebiliyor olması lazım ki bu alanda biz başarı elde etmiş olalım” diye konuştu.

Eşdeğer parça belgelendirme sürecinde firmaların TSE'ye verdiği numunelerin belirli bir test sürecinden geçtiğini ve bu testlerden başarıyla geçen ürünlerin, orijinal ürünle aynı özellikleri taşıdığını ispat ederek belge almaya hak kazandığını ifade

**Eşdeğer Parça Belgesine sahip olmayan ithal edilen yan sanayi ürünlerine karşı da bir avantaj elde etmiş olacaklar. Bu yüzden bugünü biz çok önemsiyoruz. Otomotiv sanayisi konusunda ülkenin gelişme isteği ve arzusunu devlet büyüklerimizin ifade ettiğini her gün görüyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız ve Bakanımız kendi otomobilimizi yapma konusunda çok büyük bir heyecan ve istekle çalışıyorlar.**

eden Korkmaz: “Bu ispat üzerine bu ürünlerimiz sigorta poliçelerine de girdiğinde, bunun anlamı şu olacak; bundan sonra orijinal ürün yerine bu belgeyi alan firmaların ürünleri kullanılacak, sigorta bedelleri azalacak, diğer yan sanayi ürünleri karşısında da Eşdeğer Parça Belgesine sahip firma avantaj kazanmış olacak. Yani, Eşdeğer Parça Belgesine sahip olmayan ithal edilen yan sanayi ürünlerine karşı da bir avantaj elde etmiş olacaklar. Bu yüzden bugünü biz çok önemsiyoruz. Otomotiv sanayisi konusunda ülkenin gelişme isteği ve arzusunu devlet büyüklerimizin ifade ettiğini her gün görüyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız ve Bakanımız kendi otomobilimizi yapma konusunda çok büyük bir heyecan ve istekle çalışıyorlar” dedi.

Bu törenle 29 parçanın, orijinal yedek parçayla aynı özellikleri taşıdığını somutlaştırdıklarını söyleyen TSE Başkanı, “Hepinize çok teşekkür ediyorum. Sizden standartların oluşturulma noktasında bir talebimiz olacak. Standartlar dünyada ekonomik ve ticaret hayatının temelini oluşturuyor. Müşteri beklentilerinin asgari isteklerinin taahhüt edilmesi standartlardan ibaret. Bizim sanayicimiz standardizasyon çalışmalarına fazla katılım göstermeyi nedense pek istemiyor. Hâlbuki şu anda sizin bütün teknolojik yapınız, imalat bilginiz, insan kaynağınız bu işi yapabileceğinizi gösteriyor. Biz bunu kriterlere dönüştürelim ve daha sonra standarda dönüştürelim ve son olarak inovasyon ve Ar-Ge sonucu olarak yeni ürünlerde siz bu ürünlerin standartları oluşturulurken katkı sağlayın. Bunu yaparsanız hem siz kendi teknolojinizi geliştirirsiniz hem de dünyadaki trendlerin nereye doğru kaydığını görmüş olursunuz. Bu anlamda Ayna Komitelerimize katkı sağlamanız üzere teknik elemanlarınızı görevlendirirseniz çok seviniriz” diye konuştu. <<<



# Yön değiştirme zamanı

**Bir zamanlar özgürlüğün ve bağımsızlığın sembolü olan arabalar bugün trafik tıkanıklığının içinde, mega şehirlerin hava kirliliğinin artmasına sebep oluyor. Mobilite, 21. yüzyılda yenilik gerektiriyor. Bu yüzyılın zorluklarıyla nasıl başa çıkılacağını gösteren şehirleri ve teknolojileri keşfedin**

**D**uman, trafik tıkanıklığı, park yeri eksikliği...Dünyanın dört bir yanındaki şehirler, sokaklarındaki araç yığınları nedeniyle gün geçtikçe daha fazla problemle karşı karşıya kalıyor. Bir zamanlar özgürlüğün sembolü olan arabalar, giderek daha fazla sınırlamaya maruz kalıyor. Hava kirliliğinin yüksek olduğu günlerde, Paris, Beijing ya da São Paulo gibi şehirlere yalnızca tek ya da çift sayıyla biten plakalı arabalarla girilebiliyor. Şu anda Şangay'da bir plakanın küçük bir araba kadar maliyeti var. Lojistik şirketi UPS, araçlarının zamandan ve yakıttan tasarruf etmelerini sağlamak için sola dönmelerini engelleyen tescilli bir GPS sistemine milyonlar yatırmış durumda. Ortada çok sayıda fikir ve bilinen tek bir gerçek var: Gelecekte mobilite çok farklı olacak, özellikle de metropollerde.

Günümüzün trafik sistemleri, şehirlere akın eden insan kitleleri için artık yeterli değil. Ekonomi ve Ticaret Araştırma Merkezi (Centre for Economics and Business Research-CEBR) tarafından, trafik enformasyon tedarikçisi INRIX adına hazırlanan rapora göre yalnızca ABD, İngiltere, Fransa ve Almanya'da, trafik

tıkanıklığı her yıl yaklaşık 180 milyar Avro'ya (200 milyar ABD Doları) ve kişi başı 111 saate mal oluyor. Bu ekonomik maliyet 2030 yılına kadar artan trafik hacmi nedeniyle %50 oranında daha artacak.

## Mobilite enerji devrimine yön verecek

İnsanların arabalarını tamamen bırakmaları olası değil, ancak arabalar hayatımızda daha farklı bir rol oynayacak. "Birçok jenerasyon için, arabalar nihai statü sembolüydü," diyor Avustralya Curtin Üniversitesi Sürdürülebilirlik Profesörü ve Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (Intergovernmental Panel on Climate Change - IPCC) eski üyesi Dr. Peter Newman. "Fakat artık birçok ülkede, arabaların devri geçti. "Araba devri" terimi, "petrol devri" (dünya çapında maksimum petrol üretiminin gerçekleştiği dönem) terimi kadar çok bilinmese de, Newman'a göre arabaların saltanatı sona ermek üzere. New York, Perthya da Berlin gibi birçok Batı şehrinde gençler artık araba sahibi olma ilgisini yitirmiş durumda. Ekonomideki artışa rağmen, bu hedef kitleye satılan araba sayısı azalıyor. Bu fenomen yalnızca sanayileşmiş birkaç ülkenin metropol bölgelerinde görülse de, küçük bir devrim niteliğinde. Örneğin, Federal İstatistik Ofisine (Federal Statistical Office) göre, 2013 yılında Almanya'nın büyük şehirlerindeki ailelerin yaklaşık %30'u araba ya da motosiklete sahip değil. 2003 yılında bu oran %22 idi ve 10 yıl içinde muazzam bir artış gösterdi.

Bu sosyal dönüşüm Newman'a, IPCC'nin ünlü iki dereceli hedefinin ulaşılabilir olmasıyla ilgili umut veriyor. Newman, arabalarla kuşatılmak yerine; araba, tren, otobüs, bisiklet ve motosiklet gibi muhtelif



ulaşım şekillerinin akıllı bir şekilde birbirine bağlanmasıyla oluşan yeşil şehirlere inanıyor. Gelecekte çok türlü ulaşım sistemleri olacak ve asıl konu ulaşım şekli değil, A noktasından B noktasına giden en etkin ulaşım yolu olacak.

## "Birçok jenerasyon için, araba nihai statü sembolüydü. Fakat artık birçok ülkede, arabaların devri kapandı."

Avustralya Curtin Üniversitesi Sürdürülebilirlik Profesörü Dr. Peter Newman

Newman özellikle, sera gazı salınımı oranının en yüksek olduğu Çin ve ABD'nin mega şehirlerinde meydana gelen değişikliklerle ilgileniyor. Bu şehirlerde çok fazla değişiklik meydana geliyor. 1990'lı yıllarda Şangay hala Amerikan modelini izliyordu: Otoyol inşa etmek, bisiklet yerine araba kullanmak ve trafik tıkanıklığına doğru bir gidişat. Fakat, yeni milenyumun başından beri, 24 milyon nüfusa sahip bu metropol, metrolara ve yükseltilmiş trenlere yatırım yapmaya başladı. Şangay, 10 yıl içinde, 500 kilometrelik hattı ve günlük sekiz milyon insan taşıma kapasitesiyle, dünyanın en büyük metro ağını inşa etti. Çin genelinde yaklaşık 86 yeni metro hattı inşa edildi.

Sanayileşmiş dünyada en kötü toplu taşıma ağı ünvanına sahip olan Amerika Birleşik Devletleri'nde bile, gittikçe daha fazla şehir Portland örneğini takip ediyor. Şehir, son 30 yıl içinde herhangi bir yeni otoyol inşa etmedi, bunun yerine tramvay sisteminin yenilenmesine yatırım yaptı. ABD haber ajansı AP, 2013 yılında, ülke genelinde 30 tramvay projesi yapıldığını ve yeni rayların 1950 ve 1960'lardan kalma güzergahlara döşendiğini belirtti. <<<

Kaynak: Creating Chemistry Dergisi - BASF.com



## 2. El Otomobil Garantisi

## MapfreWarranty

### 2.EL OTOMOBİL GARANTİSİ WARRANTY

İLE ARACINIZA  
EN UYGUN  
PAKETİ SİZ  
SEÇİN!

#### “Warranty”

ürünü, aracınızın karşılaşılabileceği mekanik ve elektrik arızalarının finansal yükünden sizi kurtarır.

Aracın en kritik parçalarını, işçilik ücretlerini ve yol yardım hizmetlerini kapsar.

Tur Assist 2. El Otomobil Garantisi

**MAPFRE** | WARRANTY  
Your life. Our world

*plus*

- MOTOR
- ŞANZIMAN
- ELEKTRİK SİSTEMİ
- YAKIT SİSTEMLERİ
- DİFERANSİYEL
- KLİMA
- SOĞUTMA SİSTEMİ
- DİREKSİYON
- TURBO
- ELEKTRONİK KONTROL ÜNİTELERİ
- FRENLER
- SÜSPANSİYON

Tur Assist 2. El Otomobil Garantisi

**MAPFRE** | WARRANTY  
Your life. Our world

*basic*

- MOTOR
- MANUEL VİTES KUTUSU
- OTOMATİK VİTES KUTUSU
- DİĞER OTOMATİK / YARI OTOMATİK VİTES KUTULARI
- ELEKTRİK SİSTEMİ
- DİFERANSİYEL

ON ROAD  
YOL YARDIM  
PAKETİ  
HEDİYE!



Mobil cihazınızla sayfalarımıza ulaşmak için QR kodu okutunuz.



turassist.com / turassistleyasam.com



**TUR** | ASSIST

a MAPFRE company

**Volkswagen Group'da Araştırmadan Sorumlu Müdür Prof. Dr. Jürgen Lehold:**

## “Otomatik sürürlü araçlara gittikçe yaklaşıyoruz”

**Fakat, bisiklet kullanıcılarının ve çocukların tahmin edilemeyen ani hareketleri nedeniyle şehir içinde direksiyonu bir şoför devraldı. On yıl sonra test arabasındaki bu teknoloji seri üretim Audi'de de yer alacak. "Otomatik sürürlü arabalara gittikçe yaklaşıyoruz," diyor Volkswagen Group'da Araştırmadan Sorumlu Müdür Prof. Dr. Jürgen Lehold.**

**A**ncak, sürücünün uyumasına ya da gazete okumasına izin veren tam otomatik sürüşe ulaşmamız bir 10-15 yılımızı daha alacak. O zamana kadar, arabanın beklenmedik tüm olayları algılayabilmesi gerekiyor. Fakat, Lehold, akıllı araçların çok yakında hayata geçirileceğinden emin. "Modern toplumun ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri gerekiyor. Kazaları ve trafik tıkanıklığını azaltacak ve sürüş esnasında sürücülerin daha rahat olmalarını sağlayacaklar." Otomatik araçlar üzerinde yalnızca araba üreticileri çalışmıyor; eskiden otomotiv sektörüyle çok fazla ilgilenmeyen Apple ve Google gibi teknoloji şirketleri de bu pazara girmeye hazırlanıyor.

Teknoloji, Volkswagen'in Araştırma

Müdürü'nün aklındaki tek konu değil. Lehold, yeni iş alanları bulmanın da en az bunun kadar heyecan verici olduğuna inanıyor. "Arabalara giden yolu biliyoruz, ve şimdi de IT öğreniyoruz," diyor Lehold. Trafik raporları, benzin fiyatları, park alanı rezervasyonları... Bir sürücünün daha iyi bir mobilite için hangi hizmetlere gerçekten ihtiyacı var? Örneğin BMW, özellikle e-arabaları için toplu taşımayı ve hatta kiralık bisikletleri içeren bir rota planlayıcısı geliştirdi. Araba, büyük bir şehre yaklaşır yaklaşmaz, bu yazılım sürücüye eğer gideceği yere daha hızlı gidebilecekse bir bisiklete, trene ya da metroya geçmesini öneriyor.

Dijitalleşmenin ve araçlar arası sürekli veri paylaşımının, akıllı altyapının, trafik



ışıklarının ve yapı alanlarının, sürüşü daha güvenli ve trafiği de daha akıcı hale getirmek için muazzam fırsatlar sunacağına dair yüksek beklentiler olmasına rağmen, şehirlerin karşı karşıya olduğu problemlerin çözülmesinde yüksek teknoloji tek başına yeterli olmayacak.◀◀◀

Kaynak: *Creating Chemistry Dergisi - BASF.com*

### Yaşam kalitesini artırmak

**D**üşünülmesi gereken başka durumlar da var. "Bir şehrin yaşanılabilir olması için temposu bir yaya veya bisiklet sürücüsüyle eşdeğer olmalı, bir araba ile değil," diyor Dr. Jan Gehl. Fahri Mimarlık Profesörü ve aynı zamanda dünyadaki etkili şehir planlayıcılarından biri olan Gehl, 40 yıldan fazla bir süredir, mobilite ve mimarinin şehirlerdeki yaşam kalitesi ile ilişkisi üzerinde çalışıyor. Yaşadığı şehir olan Kopenhag'ın üç kez dünyanın en yaşanılır şehri seçilmesi Gehl'in başarısını kanıtlıyor. Yayaların ve bisiklet sürücülerinin yavaş yavaş şehri ele geçirmelerini sağlayan

hareket 1962 yılında, ilk defa şehir içi bir yolun araç trafiğine kapatıldığı zaman başladı. O zamanlar, satıcılar satışlarının düşeceği korkusuyla bunu protesto etmişlerdi, ancak tam tersi yaşanmıştı. Takip eden yıllarda, Gehl ve araştırma ekibinin verdiği bilimsel destek ile Kopenhag'da daha fazla yol yayalaştırıldı, kaldırımlar genişletildi ve şehir boyunca devam eden bisiklet şeritleri oluşturuldu. Bugün, şehrin iç tarafındaki 18 kent meydanının hepsi araba trafiğine kapalı, Kopenhag nüfusunun %45'i işe bisiklet ile gidiyor ve taksilerin lisans alabilmesi için bisiklet bağlama aparatı bulundurmaları gerekiyor.

Gehl'in fikri New York City'nin planlamasına da ilham kaynağı oldu. 2009 yılı Mayıs ayında, Broadway'in Times Meydanı'ndan geçen kısmı araç trafiğine kapatılmıştı. Bazı kişiler bunun felaketle sonuçlanacağını düşünseler de, Ulaştırma Bakanlığı'nın hesaplamalarına göre trafik akışı %7 oranında iyileşti. Taksi seferleri bir anda %17 oranında hızlandı. Kaldırımlar yaygınlaştı ve şehrin dört bir yanına bisiklet şeritleri ağı kuruldu. İki yıl içinde, iş yerine bisikletle giden kişi sayısı iki katına çıktı. O zamandan beri, Madison Meydanı ve diğer 11 meydan daha arabalara kapatıldı..◀◀◀



# DÜNYANIN EN BÜYÜK TÜRKÇE İÇERİKLİ WEB SİTESİ\*

Ayda  
**33 milyon**  
tekil ziyaretçi



Toplamda  
**119 milyon**  
ziyaret



**4 milyar**  
sayfa görüntüleme



Facebook ve  
Google'dan sonra  
**en çok**  
görüntülenen  
site



**sahibinden.com**

# Servislerin otopark sorunları yeni nesil otoparklar ile çözülüyor

**SANPARK araç liftleri ve kaldırma ekipmanlarında Türkiye’de lider ve dünyada 5 kıta üzerinde bilinen bir konumda bulunan 50 yıllık ŞANMAK üretim tecrübesi ışığında akıllı otopark sistemleri, ekonomik ve teknolojik otopark üretiyor.**

**T**ürkiye’de büyükşehirlerin otopark sorunlarını kökten çözmek hedefi ile çalışan SANPARK, yaşanabilir şehirler yaratmak için çalışıyor. SANPARK otopark sistemlerini fiziksel gerekliliklere ve kişiye özel spesifik çözümlere göre üretiyor. Sektöründeki en yüksek teknolojileri kullanarak gerçekleştirdiği mühendislik faaliyetleri sayesinde en uygun

çözümü, en iyi fiyatlarla müşterilerine sunuyor.

Bugün bir dünya markası haline gelen SANPARK, tasarım aşamasından, teslimata değin en yüksek güvenlik standartları uyguluyor, en iyi bilinen komponentleri kullanıyor, en üst mühendislik bilgileri ile en kaliteli makineleri üretiyor.

Yeni nesil otopark sistemlerinde hızlı, ekonomik, her otopark alanına uygun çözümler yaratan SANPARK, otomotiv servislerin otopark sorununu da çözüyor. SANPARK Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Şener, otopark kapasitelerini artıran oto servislerin verimliliklerini de artırdıkları söylüyor. Şener, “Otomotiv servislerin servis kapasitesini belirleyen unsur aslında lift sayısı değil,



**SANPARK Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Şener, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erhan Çelik**

otopark kapasitesidir. Çünkü servisler işlemlerden önce ve sonra otomobilleri bekletmek zorundalar. Bu nedenle de ancak otopark kapasiteleri kadar otomobil kabul edebilirler. Otopark kapasitesini arttırmak servisin verimliliğini de artıracaktır” diyor.

Servislerin otopark ihtiyaçlarını spesifik olarak belirleyerek, oraya yönelik tam uyumlu çözümleri en uygun fiyatlarla sunduklarını, teknik danışmanlık konusunda eksiksiz ve en kaliteli hizmeti sağladıklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanvekili Erhan Çelik ise şunları söylüyor: “Kırmak, Kosifler gibi firmalarla

yaptığımız çalışmalar sonucunda onlardan gelen verim artışı ve memnuniyetle ilgili geri dönüşler bizi de mutlu ediyor. Bu nedenle bayi ve servislere bu yüksek rekabet ortamında fark yaratmak için otopark kapasitelerini artırmaları gerektiğini şiddetle tavsiye ediyoruz.◀◀◀



SanPark  
www.sanpark.eu



**OTOPARK  
ALANLARIMIZI  
BİRLİKTE  
BÜYÜTÜYÖRÜZ.**

**OFİS**

t: +90 212 353 11 80 | +90 212 353 11 81

f: +90 212 353 11 82

Kanyon Ofis Büyükdere Caddesi 185 34394 Levent, İstanbul / Turkey

**FABRİKA**

Çalı Sanayi Bölgesi 6. Sokak No:8 16235 Nilüfer, Bursa / Turkey

t: +90 224 482 23 90 | +90 224 482 43 72

f: +90 224 482 23 92

# Mazda Bayileri yeni showroom tasarımına kavuşuyor

**Yenilenen bayi fiziki ortamı ile Mazda müşteri deneyimini geliştiriyor. Mazda showroamları, araçların yıldızlaştığı yeni bir atmosfere geçiş yapıyor.**

**M**azda'nın SKYACTIV teknolojilerine sahip yeni nesil modelleri dünya çapında övgüye layık bulunurken, şirketin Avrupa bayileri de bu ilgiye ayak uydurabilmek için değişime devam ediyor.

Avrupa çapında 22 ülkede bulunan yaklaşık 1700 bayinin yenilediği bayi tasarımı projesi kapsamında Mazda Türkiye'de değişim 2016 Ocak ayında başlayacak. Proje ile bayilere samimi ve modern bir ortama

sahip çekici, seçkin bir görünüm kazandırılması hedefleniyor.

Değişimin ana hedefi Mazda marka deneyimini geliştirmek ve müşteri beklentilerinin ötesine geçmek. Mazda'nın alışılmışı meydan okuyan iş yaklaşımı yeni kurum kimliği ve mimari tasarımında da görülüyor. Otomobillerin showroom içindeki dizilişleri, yerleşim planları ürünlerin yıldız özelliklerini tüketicinin dikkatine sunmayı



kolaylaştırıyor. Yeni Mazda bayi kurumsal kimliği'nde yoğun olarak kullanılan mat siyah malzemeler ve metal unsurlar prestij ve premium marka algısını desteklerken ahşap, kumaş ve seçilen renkler ile

ziyaretçi ve çalışanların rahatı ve mutluluğu ön plana çıkarılıyor.

Showroom mimari anlayışında özellikle geleneksel Japon Origami (kağıt katlama), Tsubo-Niwa (avlu bahçe) ve Kirigami (kağıt kesme) sanatlarına göndermeler bulunuyor. Bu sayede showroom içi ve dışında bir bütünleşme sağlanırken bu birliktelik müşteri ile daha kolay bir iletişim kurulmasını sağlıyor.

Mazda Türkiye, Satış Direktörü Mert Güçlüer, "Mazda büyük bir değişim içerisinde, 2012 yılında SKYACTIV teknolojilerine sahip tamamen yeni CX-5 modelinin satışı ile başlayan, otomotiv mühendisliğinde devrim yaratan ürün gamını efsanevi MX-5 modelinin de satışa sunulması ile tamamladı. Ürünlerimizde de yaptığımız gibi, mükemmel bir müşteri deneyimi sunma stratejimizi bu çalışma ile bayilerimize taşıyoruz. Bu vesile ile bir süreden beri beklemeye aldığımız bayi sayısını artırma programını da yeni kurumsal kimlik uygulamasının başlaması ile yeniden harekete geçireceğiz" dedi. <<<<



## İLK GÜNKÜ GİBİ YENİ!

Otomobiliniz, çevre ve insan sağlığına duyarlı oto koruma markası ResistAll ile boyadaki parlaklık kaybına, kuş pisliklerine, böcek lekelerine, ağaç reçinesine hatta asit yağmurlarına, döşemelerdeki yiyecek ve içecek lekelerine, mürekkep ve ruj izlerine karşı koruma altındadır.

Ürünlerimiz Amerika Birleşik Devletleri'nin Teksas eyaletinde üretilmektedir.

- Yeni nesil, üstün "NANO" teknoloji.
- Çevre ve insan dostu.
- Ömür boyu yenilenebilir.
- Takasta artı destek avantajı\*
- 3 veya 5 yıl garanti seçeneği\*\*
- Transfer edilebilir garanti\*\*\*

\* Ayrıntılı bilgi için yetkili Satış Danışmanınıza başvurunuz.

\*\* İlgili garanti kapsamı için, ResistAll NG / NG2 ürün garantisine bakınız.

\*\*\* Otomobilinizi sattığımızda ResistAll garantisi geçerliliğini sürdürür.

### BOYA KORUMA KAPSAMI



BOYADAKİ PARLAKLIK KAYBI



KUŞ PİSLİKLERİ



BÖCEK LEKELERİ



AĞAÇ REÇİNESİ

### DÖŞEME KORUMA KAPSAMI



MÜREKKEP



GAZLI İÇECEKLER



YAĞ



SAKIZ

# 2015, 3 alanda rekor yılı olacak

**Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, "Seçim neticelerinin güven endeksine olumlu yansımaları, otomobilde yeni projelerin devreye girmesi ve sektörel temponun artmasıyla üretim, ihracat ve pazarda 2015 rekorları yılı olarak gerçekleşecek" dedi.**

**K**udret Önen, OSD tarafından hazırlanan "2015 Ocak-Ekim Dönemi Değerlendirme Raporu"na yönelik düzenlenen toplantıda basın mensuplarıyla bir araya geldi.

Otomotiv sektörünün 2015 yılının ilk 10 ayında gösterdiği performansın değerlendirildiği raporla ilgili açıklamalarda bulunan Önen, 2015'te iç pazarın 2014 yılının aynı dönemine göre yüzde 33,4 ve ihracatın adet bazında yüzde 11,7 artış kaydettiğini söyledi.

Önen, iç pazarda hızlı büyümenin Eylül ve Ekim'de seçimler nedeniyle yavaşlaşsa da, yeni ürünler, yeni yatırımlar ve Avrupa pazarının toparlanmasının otomotiv sanayisinin kararlı büyümesine destek olduğuna dikkati çekerek 2015 yılındaki ihracat artışına paralel olarak üretimin 1 milyon 350 bin adedin üzerine çıkmasının beklendiğini, bu rakamın 2011'deki 1 milyon 190 bin adetlik rekorun yaklaşık 150 bin adet üzerinde olduğunu hatırlattı.

OSD Başkanı Önen, artan ihracat adetlerine rağmen, avro/dolar paritesi sebebiyle ihracat rakamlarında dolar bazlı göreceli gerilemeye karşın avro

bazlı artış görülmekte olduğunu belirtti.

**"Üretim kapasitesi 1 milyon 750 bine ulaştı"**

"2014 ve 2015 döneminde yatırımlarla sanayimizin üretim kapasitesi 1 milyon 750 bin adede ulaştı, üretim ve ihracatta ciddi artışlar gerçekleşmeye başladı. 2015 yılı üretim, ihracat ve pazar açısından rekorların gerçekleşeceği yıl olacak" diyen Önen, üretimde yeni bir rekor anlamına gelen 1 milyon 350 bin adede karşılık ihracatta 970 bin adetle rekor bir yıl

beklediklerine dikkati çekti.

Önen, 2016 yılında tamamlanacak yeni yatırımların katkısıyla sanayinin daha da yüksek üretim ve ihracat adetlerini gerçekleştireceğine de inandıklarını kaydetti.

**"Ar-Ge payında 3'üncü sıradayız"**

Türk otomotiv sanayisinin tüm sanayi kolları içerisinde en katma değerli sektör olduğuna vurgu yapan Önen, "Sanayimiz birçok açıdan Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri. Ekim 2015 itibarıyla Türk otomotiv sanayisi, Türkiye genel ihracatının yüzde 15'ini tek başına gerçekleştiriyor. 'Türkiye'nin lokomotif sektörü' söylemimizi Ar-Ge ve istihdam açısından da söyleyebiliriz. Artık komple araç tasarımı yanı sıra dizel motor ve güç aktarma organları tasarımı yeteneği ve etkinliğiyle küresel tasarım

becerisine ulaşıldı. Ülkelere göre otomotivin toplam Ar-Ge içerisindeki payına bakıldığında yüzde 18,9'luk payımızla yüzde 31,7'lik paya sahip Almanya ve yüzde 19,8'lik paya sahip Japonya'nın ardından üçüncü sırada yer alıyoruz" dedi.

**"Sektör, 500 bin kişiye istihdam sağlıyor"**

OSD Başkanı Önen, "Sanayimiz artık 50 bin kişi ana sanayide olmak üzere değer zinciri içerisinde yaklaşık 500 bin kişiye istihdam sağlıyor. Özetle otomotiv sanayisi faaliyetlerinde meydana gelebilecek herhangi bir artışın değer zinciri üzerinde oluşturacağı etki son derece açık. Otomotiv sanayisinde ortaya konan her bir ek istihdam, çarpan faktörü ile toplamda yüzde 10'a varabilecek istihdam artışı oluşturma potansiyeline sahip" değerlendirmesinde bulundu.

**"Otomotiv Sanayi Müsteşarlığı kurulmalı"**

Türkiye'nin ihracattaki lokomotif sektörü otomotiv sanayisinin sürdürülebilir ve süreklilik arz eden başarıları için Ar-Ge teşviklerinin sürdürülmesi ve geliştirilmesinin yanı sıra iç pazarda sürdürülebilir büyümenin devam etmesinin önemli olduğunu dile getiren OSD Başkanı Önen, ancak bunlarla birlikte ekonomimiz içindeki yeri dikkate alındığında, otomotiv sanayisini ilgilendiren tüm mevzuatın tek bir çatı altında toplanmasıyla sektörün hareket kabiliyetinin geliştirilebileceğinin de gözardı edilmemesi gerektiğine vurgu yaptı. <<<



OSD Başkanı Kudret Önen

# Benim seçimim? Orijinali.



Orijinal  
ürün  
üreticisi  
kalitesi



## Daha azıyla yetinmeyiniz:

- OEM kalitesinde sağlam ve uzun ömürlü turboşarjlar
- 5.000 civarında ürün içeren geniş ürün programı
- Hızlı ve güvenli yedek parça tedariği
- Bütün dünya çapında distribütör ağı
- Hata teşhisi ve tamirde en iyi düzeyde destek

[turbo.borgwarner.com](http://turbo.borgwarner.com)

 **BorgWarner**

*feel good about driving*

## Avro Bölgesi III. Çeyrekte %0,3 Büyüdü

**A**vro Bölgesi, yılın üçüncü çeyreğinde önceki çeyreğe göre yüzde 0,3 büyüyerek beklentilerin altında performans gösterdi. Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) bugün açıkladığı öncü verilere göre, 19 üyeli Avro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) üçüncü çeyrekte yüzde 0,4 artış beklentisine karşın yüzde 0,3 arttı. Veriler ayrıca Avro Bölgesi'nde yıllık GSYH'nin, yüzde 1,7'lik beklentinin altında, yüzde 1,6 arttığını ortaya koydu. Böylece Avro Bölgesi'nde GSYH artışı çeyreklik ve yıllık bazda beklentinin altında

gerçekleşti. Bu arada 28 üyeli Avrupa Birliği'nde (AB) ise mevsimsellikten arındırılmış GSYH, önceki çeyreğe kıyasla yüzde 0,4, yıllık bazda yüzde 1,9 büyüdü.

Verinin kapsadığı AB üyesi ülkeler arasında çeyreklik bazda en yüksek büyüme yüzde 1,4 ile Romanya'da görüldü. Bu dönemde GSYH İspanya'da yüzde 0,8, İngiltere'de yüzde 0,5, Almanya'da yüzde 0,3, Fransa'da yüzde 0,3 ve İtalya'da yüzde 0,2 arttı. Avrupa'nın sorunlu ülkesi Yunanistan'ın ekonomisi ise söz konusu dönemde yüzde 0,5 daraldı. <<<

## Yeni Satış Dalgası, Petrol ve Metal Piyasasını Tamamen Sardı

**E**mtialara yönelik düşen talebin, Çin'in kaynağa aç ekonomisinde keskinleşen yavaşlamayı işaret ettiğine yönelik korkunun büyümesiyle, petrol ve metallerde yeni satış dalgası, yatırımcıları sarstı.

Sanayide geniş kullanımı nedeniyle küresel ekonomik büyüme için bir barometre olarak kullanılan bakır, 12 Kasım günü 5.000\$/ton düzeyinin altına gelerek son 6 yılın en düşük seviyesine indi. Ekim ayında kısa dönemli bir yükseliş yaşaması sonrası yaklaşık yüzde 20 düşüş

gösteren petrol ise 45\$/ton düzeyinin altına geriledi.

Kurumsal yatırımcılar tarafından takip edilen 22 emtia'nın vadeli işlemlerini kapsayan Bloomberg Emtia İndeksi, finansal kriz sonrasındaki en düşük seviyeyi gördü.

Emtia fiyatları, geçtiğimiz 10 yılda hızlı sanayileşmesiyle küresel büyümenin motoru olan Çin ekonomisi için bir gösterge oldu.

Emtialardaki satış dalgası Ağustos ayında başlamış olsa da, ticaretle uğraşanlar ve analistler, bu durumun arz fazlasından çok taleple ilgili kaygıların yol açtığı gibi bir görüntü olması sebebiyle, bu düşüşün bu kez daha endişe verici olduğunu belirtmektedirler. <<<

*Kaynak: Financial Times web sitesinden özetlenerek tercüme edilmiştir.*

## Düşük Petrol Fiyatları Amerikalı Şirketleri Vurdu

ABD'li büyük enerji şirketlerinin yatırım harcamaları, petrol fiyatlarındaki düşüş nedeniyle bu yılın 9 ayında, geçen yılın aynı dönemine göre, yüzde 7 ile yüzde 63 arasında geriledi.



**G**eçen yılın Haziran ayından bu yana yaklaşık yüzde 60 değer kaybeden Brent türü ham petrol, ABD'li dev enerji şirketlerini de olumsuz etkiledi ve yatırım harcamalarında kesintilere neden oldu. AA muhabirinin derlediği bilgilere göre, ABD'nin en büyük petrol şirketi ExxonMobil'in bu yılın dokuz aylık bölümündeki yatırım harcamaları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 düşerek 28,1 milyar dolardan 23,6 milyar dolara geriledi. Ülkenin en büyük ikinci petrol şirketi Chevron'da da aynı dönemde yatırım harcamaları 29 milyar dolardan 25,3 milyar dolara geriledi ve yüzde 13 azaldı.

Ayrıca şirket tarafından yapılan açıklamada, gelecek yıl yatırım harcamalarının, yüzde 25 düşürüleceği bildirildi. ABD'nin en büyük üçüncü petrol firması ConocoPhillips'te de bu yılın başında sermaye harcamalarının 11 milyar dolar olarak tahmin edildiği, ancak düşük petrol fiyatları nedeniyle bunun yüzde 7 azalarak 10,2 milyar dolara gerilediği kaydedildi. Noble Energy'de yatırım harcamaları bu yılın 9 ayında, geçen yılın aynı dönemine göre, yüzde 34 azalarak 3,5 milyar dolardan 2,3 milyar dolara geriledi. <<<

*Kaynak: Anadolu Ajansı*



## Azerbaycan Ekonomisinde Yeni Dönem

**Z**engin enerji kaynaklarına sahip Azerbaycan'da, petrol fiyatlarındaki düşüşün neden olduğu ekonomik krizin aşılması için yeni yollar aranıyor. Azerbaycan ekonomisinin büyümesi, büyük projelerin hayata geçirilmesi, ülkenin en gelişmiş, belkide tek sektörü olan enerjiden sağlanacak gelire göre planlanıyordu. Bakü yönetimi, bu yılın bütçesini, petrol fiyatının ortalama 90 dolar olacağı öngörüsüyle hazırladı. Ancak hesaplar uluslararası piyasalara uymadı. İhracatın yüzde 90'ını enerji sektöründe gerçekleştiren Azerbaycan, gelirin azalması



nedeniyle, petrol dışı sektörlerin güçlendirilmesi için bazı tedbirleri hayata geçirmeye başladı. Ekonomik krizle birlikte şubat ayında yüzde 34 devalüasyona giden hükümet, bu durumdan çıkmak için iş dünyasını güçlendirecek ve girişimcilerin önünü açacak kararlar aldı. Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, farklı devlet kurumları tarafından işletmelerde yapılan denetimlerin iki yıl süreyle durdurulmasını ve yeni iş yeri açmayı kolaylaştıracak uygulamaları içeren kararlar imzaladı. Azerbaycan güzergâhının

daha çok tercih edilmesi için transit yük taşımacılığında "tek, hızlı ve şeffaf tarife" politikasına geçme kararı alındı. Taşımacılık prosedürlerinin kolaylaştırılması için de Transit Yük Taşımacılığı Koordinasyon Konseyi kuruldu. Gümrük mevzuatında da değişiklik yapıldı. Ülkeye gümrük vergisi ödenmeden sokulan ticari olmayan ürün tutarı bin 500 dolardan 10 bin dolara yükseltildi. Azerbaycan Milli Meclisi de vergi mükelleflerine kolaylıklar sağlayan değişiklikleri kabul etti. Milli Meclis Ekonomi Politikaları Komisyon Başkanı, Milletvekili Prof. Dr.

Ziyad Samedzade, ekonomiyi canlandırmak, petrol ve doğalgaza bağımlı olmaktan kurtarmak amacıyla alınan kararları, "ülke ekonomisinin gelişimini engelleyen etkenleri ortadan kaldırmak" olarak değerlendirdi. Samedzade, vergi mevzuatında yapılan değişikliklerle girişimciler için daha müsait yatırım ortamının oluşturulduğunu, birtakım yolsuzluklara neden olan bazı maddelerin mevzuattan çıkarıldığını, bazı maddelerin ise mevzuata eklendiğini söyledi. <<<

Kaynak: Anadolu Ajansı



## OPEC Üretimi Ekim Ayında Düştü

**R**euters anketine göre, OPEC'in petrol üretimi Suudi Arabistan ve Irak gibi önde gelen ülkelerin üretimini düşürmesi ile birlikte Ekim ayında bir önceki aya göre düşüş gösterdi.

OPEC ülkeleri hala pazar paylarını korumak için rekora yakın seviyede üretim yapıyorlar. Dolayısıyla üretimdeki azalma fiyatları desteklemek için kasıtlı olarak gerçekleşmemiştir.

OPEC ve danışmanların verilerine göre, organizasyonun petrol arzı Eylül ayındaki 31,76 milyon varil/günden Ekim ayında 31,64 milyon varil/güne düştü. Rakamlar, 31 Ekim üretimini kapsamıyor. Bu ayki düşüşe rağmen, OPEC üretimini, Kasım 2014'den bu yana, neredeyse 1,5 milyon varil artırdı. Bu ayki üretim, 1997 yılında başlayan Reuters kayıtlarına göre en yüksek üretimin gerçekleştiği Temmuz ayından (31,88 milyon varil/gün) çok da farklı değil. <<<

Kaynak: Anadolu Ajansı

## 2015 Ekim Ayı TÜFE ve Yİ-ÜFE İstatistikleri Yayınlandı

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan verilere göre; TÜFE'de (2003=100) 2015 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %1,55, bir önceki yılın Aralık ayına göre %7,86, bir önceki yılın aynı ayına göre %7,58 ve on iki aylık ortalamalara göre %7,69 artış gerçekleşti

TÜFE'de, bir önceki yılın aynı ayına göre çeşitli mal ve hizmetler (%11,57), eğlence ve kültür (%10,86), ev eşyası (%10,72), gıda ve alkolsüz içecekler (%8,69) artışın yüksek olduğu diğer ana harcama gruplarıdır. Öte yandan Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2015 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %0,20 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre %7,59 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre %5,74 artış ve on iki aylık ortalamalara göre %5,58 artış gösterdi.

## Volkswagen Yatırımları Yıllık 1 Milyar Avro Düşecek

**A**raç emisyonlarında yapılan manipülasyonların firmayı sarsması ile Volkswagen (VW) tarafından yapılan açıklamada, dizel emisyon skandalı sonucu şirketin yatırımlarını yıllık 1 milyar avro (1,1 milyar dolar) değerinde düşüreceği açıklandı. Alman araba üretici firması olan şirketin sorumlu yetkilileri tarafından yapılan konuyla ilgili açıklamada, verimlilik ve teknolojinin şirketin kendini gelecek için yeniden yapılandırmasında temel iki taş olacağı belirtilerek araba üretiminde dizel teknolojilerde değişikliklere

gidilmesi yönünde karar bildirildi. Bu yönde geliştirilecek temiz dizel teknolojilerinin ABD standartlarını karşılayacağını altı çizildi. Ayrıca, üretimi gerçekleştirecek tüm yeni dizel arabaların en iyi çevresel teknolojiler ile uyumlu olacağı ifade edilirken burada hibrit ve elektrikli araç yapımına odaklanılacağı vurgulandı. Marka yolcu arabaları ve hafif ticari araçlar için standart bir elektrik mimarisi geliştirecek. Bunun yanı sıra, VW verimlilik programını da hızlandıracak.◀◀◀

Kaynak: BBC News

## NAFTA ve ABD'de Çelik Talebinin 2015 Yılında Düşmesi, 2016'da ise Büyümesi Bekleniyor

**D**ünya Çelik Derneği'nin kısa dönemli görünüm raporuna göre, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) bölgesinde işlenmiş çelik talebinin bu yıl %2,7 küçülerek 140,8 milyon tona düşmesi bekleniyor; ancak 2016'da ise %2,1 büyüme ile 143,7 milyon tona ulaşacağı tahmin ediliyor.

Derneğin Chicago'daki yıllık toplantısında, NAFTA Bölgesi'nin en büyük çelik üreticisi ve tüketicisi



olan ABD'de 2015 yılında talebin %3 azalarak 103,8 milyon tona düşmesi ve daha sonra da 2016'da %1,3 büyüme ile 105,2 milyon tona çıkacağını öngörüldüğü belirtildi.

Derneğin gelecek dönem başkan yardımcısı Nucor Yönetim Kurulu Başkanı John Ferriola, otomotiv sektörünün 2016 yılında ABD'nin ılımlı talep büyümesini sürükleyecek olan önemli nihai kullanıcı sektörler arasında olduğunu ifade etti.

Son tahminlere göre, otomotiv üretiminin 2016 yılında, 2015 yılındaki 17,2 milyon seviyesinin üstüne çıkarak, 17,6-17,9 milyon arasında olacağı bekleniyor. Ferriola, konuşmasında ABD konut dışı inşaatın yavaş fakat istikrarlı bir gelişim gösterdiğini ifade etti ve bu sektörün 2014 senesine kıyasla bu yıl %5-6 büyüme beklediğini sözlerine ekledi.◀◀◀

## Çin Milyarder Sayısında ABD'yi Geçti

**Ç**indeki dolar milyarderi sayısı, 596'ya ulaşarak ABD'dekileri geride bıraktı. Ülkenin Şanghai merkezli iş, ekonomi ve araştırma dergisi "Hurun Report"un açıkladığı verilere göre, Çin'deki milyarder sayısı, geçen yıldan bu yana 242 arttı. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi olan Çin, milyarder sayısı 537 olan ABD'yi geride bırakarak ilk kez zirveye oturdu. Raporda, Çin'in 2014 yılındaki "zenginler listesi"nde zirveyi elektronik ticaret devi Alibaba'nın kurucusu Jack Ma'ya devreden ülkenin en büyük gayrimenkul şirketi "Dalian Wanda Group"un sahibi Vang Cianlin'in bu yıl zirveyi Ma'dan geri aldığı açıklandı. İspanya futbol takımlarından Atletico Madrid Kulübü'nün hisselerini bu yılın başında satın alarak Avrupa futbol kulübüne yatırım yapan ilk Çinli şirket olan "Dalian Wanda Goup"un sahibi Vang'ın servetinin 34,4 milyar dolar (218 milyar yuan) olduğu belirtildi. Alibaba'nın hisselerini ABD'de halka arz ederek dünya tarihinin en büyük borsa açılımlarından birini yapan Ma, ilk kez Hurun listesinde geçen yıl zirveye oturmuştu.◀◀◀

Kaynak: Anadolu Ajansı

## Avrupa'da Sanayi Üretimi Azaldı

Sanayi üretimi, Ağustos'ta Temmuz'a göre Avro Bölgesi'nde yüzde 0,5, Avrupa Birliği'nde (AB) yüzde 0,3 azaldı. Avrupa Birliği İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) açıkladığı verilere göre, Avro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış sanayi üretimi, Ağustos ayında bir önceki aya göre yüzde 0,5 geriledi, yıllık bazda ise yüzde 0,9 ile beklentilerin altında arttı. Piyasa beklentisi, Avro Bölgesi'nde sanayi üretiminin aylık yüzde 0,5 azalması, yıllık ise yüzde 1,8 artması yönündeydi. AB'de ise mevsimsellikten arındırılmış sanayi üretimi ağustosta aylık yüzde 0,3 azalırken, yıllık yüzde 1,9 artış kaydetti. Avro Bölgesi'nde sanayi üretiminin bir önceki aya kıyasla gerilemesinde enerji üretiminin yüzde 3, sermaye malı üretiminin yüzde 1 ve dayanıksız tüketim malı üretiminin yüzde 0,1 azalması etkili oldu. ◀◀◀

"Otomobil markaları her yıl yeni özel efekt boyalarla karşımıza çıkıyorlar. Doğru rengi tutturabilmek için, en yenilikçi ürün sistemleriyle beni destekleyen bir boya partneriyle çalışmalıyım."

## KARMAŞIK AMA BAŞİT.

Renk tuturmada kusursuz sonuç Standox'tan sorulur. Dijital ve manuel renk tespit sistemlerimiz, tam kapsamlı danışmanlık ve eğitim hizmetlerimizle, en zor renkleri olağanüstü hassasiyetle tutturmanızı sağlıyoruz.  
**Alman yapımı üstün renk araçları.**



**STANDOX**

Boyama sanatı.

# Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ekim ayında % 3,5 küçüldü

**2015 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 64.255 adete geriledi. 66.573 adet olan 2014 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %3,48 oranında küçüldü.**

**2**015 yılı Ekim ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %5,63 daraldı ve 47.954 adete geriledi. Geçen sene 50.814 adet satış gerçekleşmişti.

2015 yılı Ekim ayında hafif ticari araç pazarı 2014 yılının Ekim ayına göre %3,44 arttı ve 16.301 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 15.759 adet satışa ulaşılmıştı. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 yılı 10 ayında % 34,7 arttı. Otomobil pazarı % 31,4 , hafif ticari araç pazarı %45,6 büyüdü.

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı on ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %34,66 artarak 727.243 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı on aylık dönemde 540.071 adet toplam pazar gerçekleşmişti. Otomobil satışları, 2015 yılı

Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %31,44 artarak 548.859 adete yükseldi. 2014 yılı aynı dönemde 417.582 adet satışa ulaşılmıştı. Hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı on ayında geçen yıla göre %45,63 oranında artarak 178.384 adete ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 122.489 adet satış yapılmıştı.

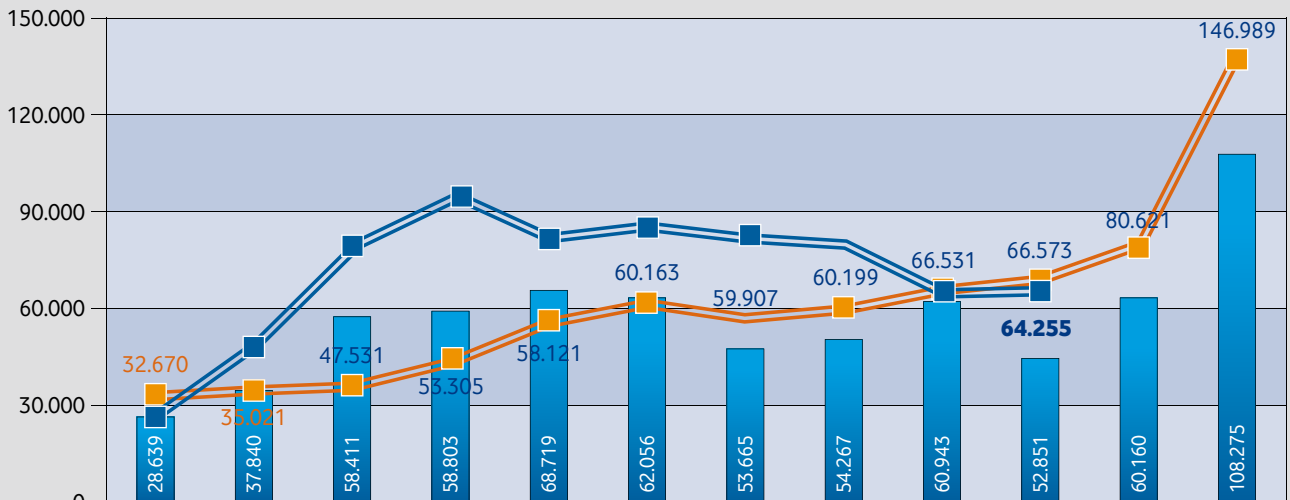
2015 yılı on aylık dönemde, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %32,75, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %4,94 ve 2000cc üstü otomobillerde %13,24 artış görüldü. 2015 yılı on aylık dönemde, 85kW altı 15 adet, 121kW üstü ise 76 adet olmak üzere 91 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. 2015 yılı on ayında, otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya

%41,83 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 229.570 adet ile sahip oldu.

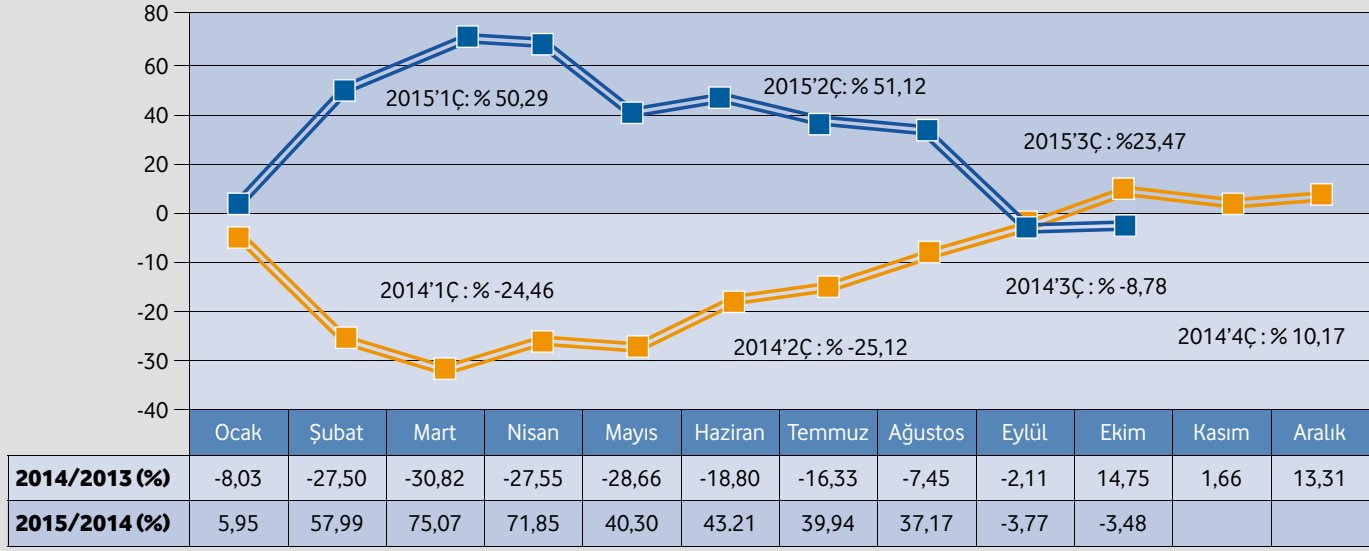
2015 yılı on aylık dönemde, dizel otomobil satışlarının payı %61,77'ye gerilerken, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %49,25'e yükseldi. 2015 yılı Ocak-Ekim döneminde otomobil pazarı segmentinin %83,20'sini yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %52,28 pay alan C (286.949 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise, en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%48,91 pay, 268.429 adet) oldu.

2015 yılı Ocak-Ekim döneminde hafif ticari araç pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %70,32 pay ile Van (125.441 adet), ardından %12,24 pay ile Kamyonet (21.837 adet), %11,35 pay ile Minibüs (20.255 adet) ve %6,08 pay ile Pick-up (10.851 adet) yer aldı. <<<

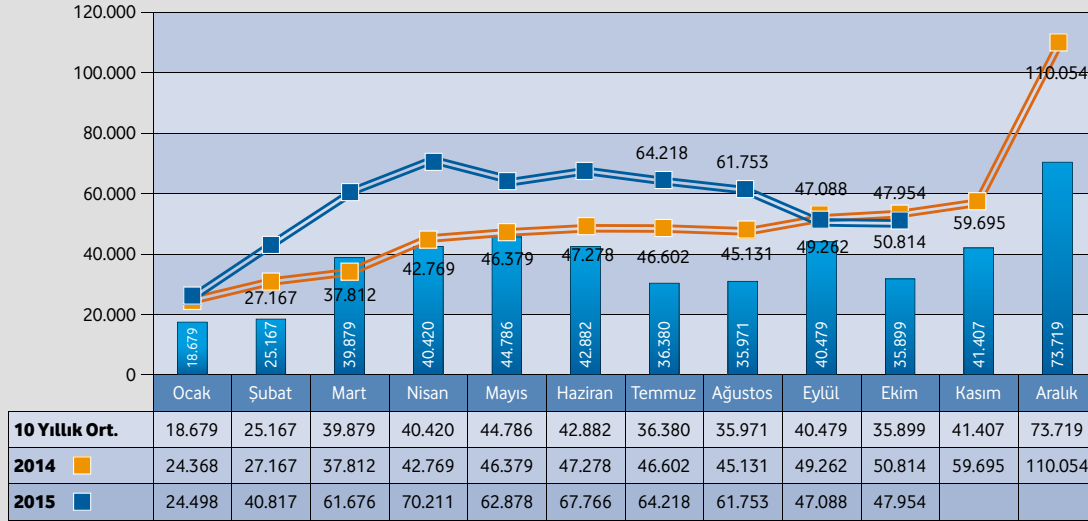
## OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



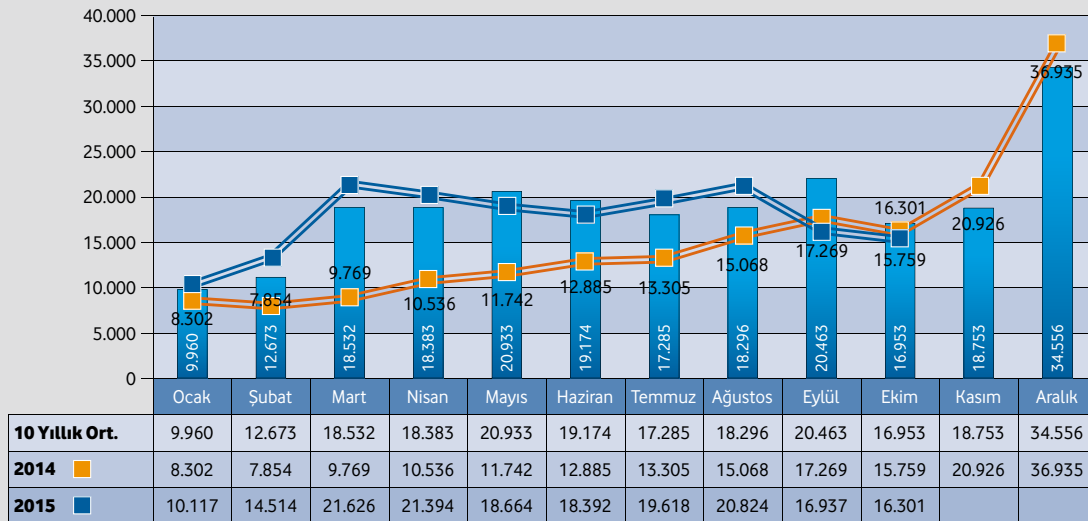
## OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



## OTOMOBİL PAZARI



## HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ocak-Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %45,63 oranında artarak 178.384 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 122.489 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre %3,44 oranında artarak 16.301 adet seviyesine yükseldi. Geçen sene Ekim ayında 15.759 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre %3,84 azaldı.

## SEKTÖR ANALİZİ

2015 yılı Ocak-Ekim dönemi otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %95,89 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 526.280 adet ile sahip oldu. Ardından %3,24 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,86 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2014 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %32,75, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %4,94 ve 2000cc üstü otomobillerde %13,24 artış yaşandı. 2015 yılı on aylık dönemde, 85kW altı 15 adet, 121kW üstü ise 76 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2014 Ekim Sonu		2015 Ekim Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	396.454	% 94,94	526.280	% 95,89	% 32,75	% 45	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	16.955	% 4,06	17.793	% 3,24	% 4,94	% 90	% 18
≥ 2001 cc	B/D	4.146	% 0,99	4.695	% 0,86	% 13,24	% 145	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	20	% 0,00	15	% 0,00	-	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	7	% 0,0	76	% 0,01	-	% 15	% 18
<b>Toplam</b>		<b>417.582</b>	<b>% 100,0</b>	<b>548.859</b>	<b>% 100,0</b>	<b>% 31,44</b>	<b>Vergi Oranları</b>	

2015 yılı Ocak-Ekim döneminde otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %41,83 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (229.570 adet) ve ardından yine %29,14 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (159.918 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2014 Ekim Sonu		2015 Ekim Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	44.083	% 10,56	59.316	% 10,81	% 34,56
≥ 100 - < 120 gr/km	163.162	% 39,07	229.570	% 41,83	% 40,70
≥ 120 - < 140 gr/km	132.094	% 31,63	159.918	% 29,14	% 21,06
≥ 140 - < 160 gr/km	57.851	% 13,85	78.656	% 14,33	% 35,96
≥ 160 gr/km	20.392	% 4,88	21.399	% 3,90	% 4,94
<b>Toplam</b>	<b>417.582</b>	<b>% 100,0</b>	<b>548.859</b>	<b>% 100,0</b>	<b>% 31,44</b>

2015 yılı Ocak-Ekim döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %29,18 oranında arttı. 2015 on aylık otomobil satış adetleri, 2014 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %62,85'den %61,77'ye (339.055 adet) geriledi.

Dizel	2014 Ekim Sonu		2015 Ekim Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	15	% 0,48	12	% 0,35	% -20,00
B (Entry)	75.761	% 59,17	95.364	% 57,34	% 25,87
C (Compact)	148.080	% 68,10	186.097	% 64,85	% 25,67
D (Medium)	29.094	% 56,07	46.778	% 65,73	% 60,78
E (Luxury)	7.059	% 49,92	7.317	% 42,51	% 3,65
F (Upper Luxury)	2.449	% 92,91	3.487	% 91,19	% 42,38
<b>Toplam</b>	<b>262.458</b>	<b>% 62,85</b>	<b>339.055</b>	<b>% 61,77</b>	<b>% 29,18</b>

2015 yılı Ocak-Ekim döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2014 yılı aynı dönemine göre %42,73 arttı. 2015 yılı on aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %45,35'den %49,25'e (270.310 adet) yükseldi.

Otomatik Şanzıman	2014 Ekim Sonu		2015 Ekim Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	2.185	% 69,21	2.546	% 75,04	% 16,52
B (Entry)	35.486	% 27,72	55.376	% 33,30	% 56,05
C (Compact)	95.306	% 43,83	134.933	% 47,02	% 41,58
D (Medium)	42.871	% 82,62	61.187	% 85,98	% 42,72
E (Luxury)	10.955	% 75,91	12.453	% 72,35	% 13,67
F (Upper Luxury)	2.578	% 97,80	3.815	% 99,76	% 47,98
<b>Toplam</b>	<b>189.381</b>	<b>% 45,35</b>	<b>270.310</b>	<b>% 49,25</b>	<b>% 42,73</b>

# Avrupa otomotiv pazarı 2015 Ocak-Eylül döneminde yüzde 9,2 arttı

**AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 Ocak-Eylül döneminde %9,2 arttı ve 12.349.660 adet seviyesinde gerçekleşti. 2014 yılı aynı dönemde toplam 11.311.342 adet satış gerçekleşmişti.**

**A**B (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak-Eylül döneminde en fazla düşüş %5,2 ile Lüksemburg'da gerçekleşti. 2015 yılı Ocak-Eylül döneminde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İzlanda %44,2, İrlanda %32,2 ve Portekiz %27,9 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 yılı Eylül ayında 2014 yılı aynı ayına göre %10,4 büyüdü ve toplam 1.608.308 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı aynı ayında ise 1.456.709 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Eylül ayında en fazla düşüş %3,1 ile Lüksemburg'da gerçekleşti. 2015 yılı Eylül ayında satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İzlanda %49,5, Portekiz %30 ve İspanya %26,8 oranıyla yer aldı.

2015 yılı Ocak-Eylül döneminde, Türkiye %38,54 artış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke konumunda yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 yılı Ocak-Eylül döneminde 2014 yılı aynı dönemine göre %8,8 arttı ve toplam 10.776.666 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2014 yılı aynı dönemde ise 9.905.865 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sırasıyla en fazla düşüş %5,6 ile Lüksemburg'da, ardından %1,9 ile Estonya'da, %0,4 ile Finlandiya'da ve %0,1 ile Avusturya'da görüldü. 2015 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar ise sırasıyla; İzlanda %41,8, İrlanda %30 ve Portekiz %28,7 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 yılı Eylül ayında 2014 yılı aynı ayına göre %9,8 arttı ve toplam 1.394.223 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı Eylül ayında ise 1.269.781 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Eylül ayında geçen yılın aynı ayına göre en çok daralma %5,8 ile Lüksemburg, %1,7 ile Estonya'da görüldü. 2015 yılı Eylül ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok

artıran ilk üç pazar sırasıyla; İzlanda %44,1, Portekiz %30,1 ve Danimarka %23,6 oranıyla yer aldı.

2015 yılı Ocak-Eylül döneminde Türkiye %36,57 artışla Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. oldu. Avrupa (AB (28) ve EFTA) ülkeleri toplamına göre Hafif Ticari Araç pazarı 2015 yılı Ocak-Eylül döneminde %11,1 arttı ve 1.300.243 adete yükseldi. 2014 yılı aynı dönemde 1.170.411 adet satış gerçekleşmişti. <<<

AVRUPA OTOMOTİV SATIŞLARI (EYLÜL 2015/2014)							
	EYL 2015	EYL 2014	Değ.%		OÇK-EYL 2015	OÇK-EYL 2014	Değ.%
İNGİLTERE	528.325	480.763	9,9	ALMANYA	2.645.910	2.514.527	5,2
ALMANYA	299.779	287.195	4,4	İNGİLTERE	2.421.201	2.230.349	8,6
FRANSA	205.321	188.067	9,2	FRANSA	1.729.770	1.640.006	5,5
İTALYA	142.621	122.966	16,0	İTALYA	1.301.726	1.133.272	14,9
İSPANYA	84.089	66.323	26,8	İSPANYA	912.862	733.711	24,4
BELÇİKA	42.095	41.082	2,5	BELÇİKA	447.062	436.188	2,5
HOLLANDA	41.318	35.226	17,3	HOLLANDA	357.494	332.097	7,6
POLONYA	34.381	29.489	16,6	POLONYA	312.106	290.710	7,4
İSVEÇ	34.271	30.797	11,3	İSVEÇ	285.567	257.667	10,8
AVUSTURYA	29.674	28.125	5,5	AVUSTURYA	268.101	267.058	0,4
İSVİÇRE	27.056	24.368	11,0	İSVİÇRE	266.412	244.564	8,9
DANİMARKA	21.063	17.281	21,9	ÇEK CUM.	191.067	157.791	21,1
ÇEK CUM.	20.450	17.769	15,1	DANİMARKA	182.346	164.883	10,6
PORTEKİZ	15.590	11.993	30,6	PORTEKİZ	162.521	127.029	27,9
NORVEÇ	15.374	14.509	6,0	İRLANDA	144.653	109.428	32,2
FİNLANDİYA	9.743	9.603	1,5	NORVEÇ	139.418	133.666	4,3
MACARİSTAN	8.057	7.205	11,8	FİNLANDİYA	93.669	93.541	0,1
ROMANYA	7.757	7.035	10,3	MACARİSTAN	71.180	63.897	11,4
SLOVAKYA	7.086	6.210	14,1	ROMANYA	70.443	61.992	13,6
İRLANDA	6.539	5.417	20,7	SLOVAKYA	65.465	60.206	8,7
YUNANİSTAN	5.555	5.392	3,0	YUNANİSTAN	62.755	57.635	8,9
SLOVENYA	5.321	5.082	4,7	SLOVENYA	52.205	47.153	10,7
LÜKSEMBURG	3.809	3.932	-3,1	LÜKSEMBURG	39.850	42.014	-5,2
HIRVATİSTAN	2.738	2.282	20,0	HIRVATİSTAN	34.186	32.411	5,5
ESTONYA	2.289	2.177	5,1	BULGARİSTAN	20.402	18.033	13,1
BULGARİSTAN	2.283	1.943	17,5	ESTONYA	19.192	18.809	2,0
LİTVANYA	2.156	1.759	22,6	LİTVANYA	17.340	14.477	19,8
LETONYA	1.456	1.240	17,4	LETONYA	13.208	12.048	9,6
KIBRIS	1.179	825	42,9	İZLANDA	12.908	8.949	44,2
İZLANDA	933	624	49,5	KIBRIS	8.641	7.234	19,4
<b>TOPLAM</b>	<b>1.608.308</b>	<b>1.456.709</b>	<b>10,4</b>	<b>TOPLAM</b>	<b>12.349.660</b>	<b>11.311.342</b>	<b>9,2</b>
<b>TÜRKİYE</b>	<b>66.611</b>	<b>70.180</b>	<b>-5,09</b>	<b>TÜRKİYE</b>	<b>693.185</b>	<b>500.349</b>	<b>38,54</b>

## PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI EKİM 2015

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		36	36			0	0	36	36
AUDI		1.076	1.076			0	0	1.076	1.076
BENTLEY		0	0			0	0	0	0
BMW		2.642	2.642			0	0	2.642	2.642
CHERY		35	35			0	0	35	35
CITROEN		472	472	120	128	248	120	600	720
DACIA		2.339	2.339		483	483	0	2.822	2.822
FERRARI		1	1			0	0	1	1
FIAT	2.478	291	2.769	3.039	751	3.790	5.517	1.042	6.559
FORD	435	2.500	2.935	4.909	258	5.167	5.344	2.758	8.102
GEELY			0			0	0	0	0
HONDA	681	785	1.466			0	681	785	1.466
HYUNDAI	1.345	2.039	3.384		128	128	1.345	2.167	3.512
INFINITI		6	6			0	0	6	6
ISUZU			0	195	18	213	195	18	213
IVECO			0		190	190	0	190	190
JAGUAR		51	51			0	0	51	51
JEEP		118	118			0	0	118	118
KARSAN			0	146		146	146	0	146
KIA		967	967		357	357	0	1.324	1.324
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI			0			0	0	0	0
LANCIA		0	0			0	0	0	0
LAND ROVER		140	140			0	0	140	140
LEXUS			0			0	0	0	0
MASERATI		3	3			0	0	3	3
MAZDA		190	190			0	0	190	190
MERCEDES-BENZ		2.230	2.230		629	629	0	2.859	2.859
MINI		136	136			0	0	136	136
MITSUBISHI		75	75	54	240	294	54	315	369
NISSAN		1.853	1.853		0	0	0	1.853	1.853
OPEL		2.756	2.756			0	0	2.756	2.756
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		1.048	1.048	206	327	533	206	1.375	1.581
PORSCHE		65	65			0	0	65	65
PROTON		10	10		0	0	0	10	10
RENAULT	4.503	3.217	7.720		1.121	1.121	4.503	4.338	8.841
SEAT		967	967			0	0	967	967
SKODA		1.334	1.334			0	0	1.334	1.334
SMART		0	0			0	0	0	0
SSANGYONG		16	16		6	6	0	22	22
SUBARU		141	141			0	0	141	141
SUZUKI		12	12			0	0	12	12
TATA		7	7		11	11	0	18	18
TOYOTA	2.404	900	3.304		727	727	2.404	1.627	4.031
VOLKSWAGEN		7.254	7.254		2.258	2.258	0	9.512	9.512
VOLVO		396	396			0	0	396	396
<b>TOPLAM</b>	<b>11.846</b>	<b>36.108</b>	<b>47.954</b>	<b>8.669</b>	<b>7.632</b>	<b>16.301</b>	<b>20.515</b>	<b>43.740</b>	<b>64.255</b>



**PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-EKİM 2015**

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	614	614	0	0	0	0	614	614
AUDI	0	14.639	14.639	0	0	0	0	14.639	14.639
BENTLEY	0	11	11	0	0	0	0	11	11
BMW	0	23.592	23.592	0	0	0	0	23.592	23.592
CHERY	0	332	332	0	0	0	0	332	332
CITROEN	0	12.872	12.872	4.594	4.879	9.473	4.594	17.751	22.345
DACIA	0	27.868	27.868	0	5.439	5.439	0	33.307	33.307
FERRARI	0	9	9	0	0	0	0	9	9
FIAT	31.200	4.182	35.382	35.767	6.939	42.706	66.967	11.121	78.088
FORD	2.499	34.750	37.249	49.433	2.922	52.355	51.932	37.672	89.604
GEELY	0	25	25	0	0	0	0	25	25
HONDA	8.424	3.385	11.809	0	0	0	8.424	3.385	11.809
HYUNDAI	19.410	18.720	38.130	0	1.351	1.351	19.410	20.071	39.481
INFINITI	0	36	36	0	0	0	0	36	36
ISUZU	0	0	0	2.740	240	2.980	2.740	240	2.980
IVECO	0	0	0	0	2.037	2.037	0	2.037	2.037
JAGUAR	0	227	227	0	0	0	0	227	227
JEEP	0	2.587	2.587	0	0	0	0	2.587	2.587
KARSAN	0	0	0	1.689	0	1.689	1.689	0	1.689
KIA	0	9.685	9.685	0	3.404	3.404	0	13.089	13.089
LADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LAMBORGHINI	0	6	6	0	0	0	0	6	6
LANCIA	0	2	2	0	0	0	0	2	2
LAND ROVER	0	1.117	1.117	0	0	0	0	1.117	1.117
LEXUS	0	3	3	0	0	0	0	3	3
MASERATI	0	50	50	0	0	0	0	50	50
MAZDA	0	1.308	1.308	0	0	0	0	1.308	1.308
MERCEDES-BENZ	0	23.099	23.099	0	6.697	6.697	0	29.796	29.796
MINI	0	1.178	1.178	0	0	0	0	1.178	1.178
MITSUBISHI	0	1.030	1.030	450	2.981	3.431	450	4.011	4.461
NISSAN	0	19.411	19.411	0	7	7	0	19.418	19.418
OPEL	0	32.952	32.952	0	0	0	0	32.952	32.952
OTOKAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PEUGEOT	0	17.393	17.393	2.527	5.975	8.502	2.527	23.368	25.895
PORSCHE	0	537	537	0	0	0	0	537	537
PROTON	0	481	481	0	0	0	0	481	481
RENAULT	50.842	24.409	75.251	0	10.402	10.402	50.842	34.811	85.653
SEAT	0	13.394	13.394	0	0	0	0	13.394	13.394
SKODA	0	16.854	16.854	0	0	0	0	16.854	16.854
SMART	0	85	85	0	0	0	0	85	85
SSANGYONG	0	537	537	0	272	272	0	809	809
SUBARU	0	1.370	1.370	0	0	0	0	1.370	1.370
SUZUKI	0	152	152	0	0	0	0	152	152
TATA	0	157	157	0	193	193	0	350	350
TOYOTA	26.853	8.565	35.418	0	1.873	1.873	26.853	10.438	37.291
VOLKSWAGEN	0	86.716	86.716	0	25.573	25.573	0	112.289	112.289
VOLVO	0	5.291	5.291	0	0	0	0	5.291	5.291
<b>TOPLAM</b>	<b>139.228</b>	<b>409.631</b>	<b>548.859</b>	<b>97.200</b>	<b>81.184</b>	<b>178.384</b>	<b>236.428</b>	<b>490.815</b>	<b>727.243</b>

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

# Otomotiv ihracatı bu yıl ilk kez 2 milyar doları aştı

**Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu, sektör ihracatının bu yıl aylık bazda ilk kez ekimde 2 milyar doları geçtiğini belirterek, "Otomotiv endüstrisi olarak son aylarda yükseliş trendindeydik. Bu başarılı trendimizi ekim ayında taçlandırdık. 2 milyar dolar eşiğini aşarak morallerimizi yükselttik" dedi.**

**O**İB Ekim ayı ihracat raporuna göre, otomotiv endüstrisinin ihracatı, Türkiye genelindeki tüm sanayi sektörleri arasında en fazla artış oranı ve en yüksek değer ile sektörün yüzünü güldürdü.

2014 yılında ihracatta birçok kez 2 milyar dolar barajını aşan otomotiv endüstrisi, bu yıl da son aylarda bu kritik eşige yaklaşıp da bir türlü geçememişti. Beklenen başarıyı Ekim ayında yakalayan otomotiv endüstrisi, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 19 artışla 2 milyar 31 milyon dolarlık ihracata imza attı.

2015'in Ocak-Ekim döneminde ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 azalışla 17 milyar 399 milyon dolarlık dış satış



gerçekleştirildi. Ekim ayında ihracatta tüm ana ürün gruplarında artış görülürken, özellikle eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ile otobüs-minibüs-midibüs ürün gruplarında yüzde 50'nin üzerinde büyüme olması otomotiv endüstrisini geçen yıl gurur veren başarılı günlerine götürdü.

## "Başarılı trendimizi Ekim ayında taçlandırdık"

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Sabuncu, ihracat verilerini değerlendirirken, AB ülkelerinde son aylarda yaşanan olumlu gelişmelere dikkati çekti. Sabuncu, şunları kaydetti: "Otomotiv endüstrisi olarak son aylarda yükseliş trendindeydik. Bu başarılı trendimizi Ekim ayında taçlandırdık. 2 milyar dolar eşiğini aşarak morallerimizi yükselttik. Başarının altında yatan neden ise AB ülkelerine Ekim ayında yüzde 21 seviyesindeki artışımız oldu. Oransal olarak baktığımızda Slovenya'ya yüzde 64, İtalya'ya yüzde 43, Hollanda'ya yüzde 40, Belçika ve Birleşik Krallık'a da yüzde 29 gibi yüksek büyüme oranlarının önümüzdeki dönemlerde de sürmesini ümit ediyoruz."

## Ekim ayında tüm ana ürün gruplarında artış

Ekim ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre, yan sanayide yüzde 10 yükselişle 820 milyon dolarlık dış satışa imza attı. Bunu binek otomobiller yüzde 5 büyüme ve 592 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 57 artışla 479 milyon, otobüs-minibüs-midibüs ürün grubu da yüzde 57 gelişmeyle 118 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında da yüzde 8 azalışla 21 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

Ocak-Ekim döneminde ise yan sanayi yüzde 10 daralmayla 7 milyar 142 milyon, binek otomobiller yüzde 7 azalışla 5 milyar 639 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda yüzde 0,3 artışla 3 milyar 430 milyon, otobüs-minibüs-midibüs ürün grubunda da yüzde 8 yükselişle 958 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. Diğer başlığı altında da aynı dönemde yüzde 12 azalışla 228 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

## Otomotivin ana vatanlarında ihracat arttı

İhracatta ülke bazlı veriler incelendiğinde, en fazla dış satış yüzde 8 yükseliş ve 305 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleşti. Bunu sırasıyla İngiltere yüzde 29 büyüme ve 235 milyon, Fransa yüzde 18 gelişme ve 200 milyon, İtalya da yüzde 43 artış ve 187 milyon dolarlık ihracatla takip etti.

Yılın 10 aylık döneminde ise Almanya'ya yüzde 11 azalışla 2 milyar 743 milyon, İngiltere'ye yüzde 8 büyümeyle 2 milyar 226 milyon, Fransa'ya da yüzde 12 gerilemeyle bir milyar 736 milyon dolarlık dış satış gerçekleşti. <<<

## TÜRKİYE OCAK-EKİM 2015 İHRACAT RAKAMLARI

1000 USD	OCAK-EKİM			
	2014	2015	Değ. (%)	Pay (%)
SEKTÖRLER				
Otomotiv Endüstrisi	18.628.420	17.399.497	-7	15
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	15.858.923	14.180.325	-11	12
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	14.878.526	12.855.425	-14	11
Çelik	11.129.097	8.468.563	-11	6
Elektrik-Elektronik ve Hizmet	9.960.851	8.635.521	-13	7
<b>Toplam</b>	<b>130.916.740</b>	<b>119.644.602</b>	<b>-9</b>	<b>100</b>

# MAKSİMUM PERFORMANS İÇİN GÜÇ



**TITANIUM FST**  
İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ



Şu ana kadar ürettiğimiz en güçlü yağımız  
artık **TİTANYUM** gücünde!

Dünyanın lider araç üreticilerinin tercihi Castrol.



YAĞIN ÖTESİNDE...

**Castrol**  
**EDGE**  
**PROFESSIONAL**



# karakaslar

— grup —

“ÜLKEMİZ VAROLDUKÇA, YAPACAK ÇOK İŞİMİZ VAR”



PETRONAS



ERGO

MAPFRE

Allianz

GÜNEŞ SİGORTA

AKSigorta

AKKENT MAH. ÇEVRE YOLU BULVARI İSKİLİP KAVŞAĞI NO: 184 MERKEZ/ÇORUM 0364 224 01 44  
www.karakaslargrup.com.tr