

UZMAN GÖRÜŞÜ

Mutlu kişiler daha fazla
harcama yapar

MEHMET AYHAN DAYOĞLU
Arkeon Danışmanlık

SEKTÖREL ANALİZ

Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi
Programı'nın İl Detayları

EROL ŞAHİN
EBS Danışmanlık

FİNANS

Tüketici Finansmanı Birimi, Eylül 2013'te otomotiv
sektöründe faaliyet gösteren distribütör ve bayileri
odağına alarak, sektöre özel finansal çözümler
sunmak amacıyla kuruldu.

Garanti Bankası
Tüketici Finansman Birimi

HUKUK

İşyeri kirası sözleşmelerinin sona
ermesi ve feshi

Av. ÖNDER KUTAY ŞEKER
LEGAL HUKUK BÜROSU

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR

**“Otomotiv, ülkemizin
en dinamik sektörü
olmaya devam ediyor”**

Z. Alp Gülan
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

**29. Diyalog
Toplantısı
Malatya'da
gerçekleştirildi**

2017

**Fotoğraf severler Görgün Özdemir'in
objektifinden “Doğunun Gizemli
Dengesi” sergisinde buluştu**

www.oyder-tr.org

90

Sayı: 90 KASIM 2016

Aradığınız Her Şey Manheim Uygulamasında

Her marka modelden yüzlerce ikinci el araca ulaşmak, araç almak, araç satmak,
7/24 açık artırmalara bağlanmak artık çok kolay!

Uygulamada yer alan **Manheim Takas** ile Yetkili Satıcılar
SADECE 15 Saniyede 2000-2016 model yılı arasındaki tüm ikinci el araçlar için 2 farklı fiyat alternatifine ulaşıyor.

Fiyatladığı aracı, Garantili Açık Artırma fiyatı ile anında **Manheim Online**
üzerinden binlerce alıcı ile buluşturuyor.

Uygulamayı İndirin, Yenilikleri Takip Edin!

Ocak ayından bu yana

399 YETKİLİ
SATICI

TAKAS'I KULLANARAK

174.708

FARKLI ARAÇ FİYATLADI

4.858 ARAÇ

MANHEIM'DA SATILDI





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 ÇAKIR

Editör
R. İlder 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. Aynılıkçeşme 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
alıntı yapılabilir. OTOBAN Dergi parayla satılmaz.



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Otomotiv sektörü 2017'de de katma değer yaratmaya devam edecek

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

2016 yılı unutulması zor bir yıl olarak tarihe geçti. Dünyada ve ülkemizde yaşananlar, savaşlar, insani dramlar, ekonomide yaşananlar, gurur duyduğumuz başarılarımız, sektörümüze dair gelişmeler gibi birçok konu gündemimizi her gün doldurdu. Bu yıl da yaşananlar gelecek kuşaklara bırakacağımız iyi ve kötü birçok mirası barındırdı. Savaşları, göçleri, her türlü terörü, darbe girişimlerini, akıllarımıza kazınan Aylan bebeği, Suriye'deki Ümraniye'yi unutamadığımız gibi ülkemizde yaşanan terör olaylarında hayatlarını kaybeden insanlarımızı ve onlardan geriye kalan milli miraslarımızı da unutamadık. Bunların yanında Aziz Sanca'nın Bilim Nobel Ödülü'nü alması gibi bizleri gururlandıran gelişmelerde ruhsal motivasyonumuzu korumamızda hepimize destek oldu.

2016 yılında dünyada 98.5 milyon adet araç satışı olacağı görülüyor ve bu her geçen yıl üstüne bir miktar daha ekleyerek büyümeye devam ediyor ve önümüzdeki yıl 100 milyon adet satış rakamının aşılabacağı bekleniyor. Ülkemize dönersek yaşanan birçok olumsuzluğa rağmen sektör tüm taraflarıyla imkanlarını seferber ederek yine 1 milyon seviyelerine ulaşacak ancak son 2 ayda yaşanan ÖTV artışı ve kur hareketleri sebebiyle 2017'nin ilk çeyreğindeki talebi öne çekmiş oldu. Bu gelecek yıl için toplam rakamlarda bir daralmaya işaret ediyor ancak bu tahmin elbette bugünkü koşullar ışığında yapılıyor. Görünen o ki bugün durduğumuz noktadan yüzde 5-10 arasında bir daralma olacağı öngörüsünü yapsakta bütçelerimizi her ay revize etmek durumunda kalacağımız bir yıla gireceğiz.

Otomotiv sektörü 2016 yılında 1 milyon 450 bin adet üretim, 1 milyon 100 bin adet ihracat yaparak 23 milyar dolar dış ticaret geliri elde edecek. Son derece önemli olan otomotiv sanayi hem istihdam yaratarak hemde ülkeye katma değer yaratacak döviz girdisi sağlayan konumunu her yıl artırarak korumakta.

OYDER olarak 2016 yılını yetkili satıcılar adına birçok konuda yoğun çalışmalar yaparak geçirdik. Kamu tarafında, blok muafiyeti tebliği çalışmaları, ikinci el araç ticareti düzenlemeleri, KDV ve ÖTV konularında gerek sıfır satışlar gerekse ikinci el satışlarda yaşanan sorunlara dair çalışmalarını, sigorta acentelikleri konusundaki çalışmaları, eşdeğer yedek parça ve üretici standartlarında onarılmayan araçlar konusunda çalışmaları, ekonomik ömrünü tamamlamış araçların karayollarından çekilmesi ile ilgili çalışmaları ve daha birçok çalışmayı kamu tarafında yürüttük. Otoban dergimizi 12 ay boyunca çıkararak sizleri gerek sektör, gerek iş idaresi ve hukuk ve gerekse ekonomi tarafındaki gelişmeler konusunda bilgilendirmeye çalıştık. Adana, Ankara, Tekirdağ ve Malatya'da Bölge Diyalog toplantıları düzenleyerek sizlerle bir araya geldik. 2016 Mayıs'ında 6. kez OYDER Otomotiv Kongresi düzenleyerek sektörde ihtiyaç duyulan bilgi ve önemli kişileri sizlerle buluşturduk. Umuyoruzki sizler adına yaptığımız bu oldukça yoğun programlar ve çalışmalar ile birlikteliğimizi tüm meslektaşlarımıza anlatabilmişizdir.

Dünyamız, ülkemiz, sektörümüz ve meslektaşlarımız için çok güzel bir 2017 yılı temenni ederim.

Saygılarımla,



10



6



26

İÇİNDEKİLER



34

EDİTÖR'DEN

- 3** Otomotiv sektörü 2017'de de katma değer yaratmaya devam edecek
ÖZGÜR TEZER
OYDER Genel Sekreteri

OYDER'DEN HABERLER

- 6** "Otomotiv, ülkemizin en dinamik sektörü olmaya devam ediyor"
Z. ALP GÜLAN
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

- 10** 29. Diyalog Toplantısı
Malatya'da gerçekleştirildi

EKONOMİ GÜNDEMİ

- 18** Ekonomik görünüm
Garanti Bankası Ekonomik Araştırmalar tarafından hazırlanmıştır.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

- 20** Penske Automotive, Pendergron'u geçerek Avrupa'nın bir numaralı yetkili satıcı grubu oldu

TÜKETİCİ FİNANSMANI

- 24** Dostluğumuz için Ötesinde
Garanti Bankası Tüketici Finansmanı ekibi olarak, sadece finansal çözümler sunan değil, günlük hayatınızın parçası haline gelen bir iş ortağı olmayı hedefliyoruz.

SANAT

- 26** Fotoğraf severler Görgün Özdemir'in objektifinden
"Doğunun Gizemli Dengesi" sergisinde buluştu

UZMAN GÖRÜŞÜ

- 28** Mutlu kişiler daha fazla harcama yapar
MEHMET AYHAN DAYOĞLU
Arkeon Danışmanlık

SEKTÖREL ANALİZ

- 32** Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi Programı'nın İl Detayları

EKONOMİK YORUM

- 34** KPMG Türkiye 2017 için sinyalleri değerlendirdi

HUKUK

- 40** İşyeri kirası sözleşmelerinin sona ermesi ve feshi
Av. ÖNDER KUTAY ŞEKER
LEGAL HUKUK BÜROSU

KURUMSAL YÖNETİM

- 46** Suistimalin tespitinde veri analizinin gücü

AKARYAKIT SEKTÖRÜ

- 48** BP'den KOBİ'lere yakıt alımında hızlı ödeme kolaylığı!

ANALİZ

- 60** Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2016 Ocak-Kasım döneminde %4 arttı

444 OTOM'la taşıt krediniz Garanti'de!

444 6866'yı arayıp Taşıt Kredisi'ne Garanti'den başvurun, sonucunu kolayca öğrenin.
Üstelik 0 km araçların yanı sıra 10 yaşa kadar 2. el araçlar için de başvuru yapabilirsiniz.

444 OTOM - 444 6866

  /garanti

 **Garanti**
Başka bir arzunuz?



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan: “Otomotiv, ülkemizin en dinamik sektörü olmaya devam ediyor”

2015 yılında ağır vasıta dahil 1 milyon 11 bin adet satış yaptığımız iç pazarımız bu yılda yakın seviyelerde kapanacağını umuyoruz. Ancak kasım sonunda yapılan bir ÖTV düzenlemesinin artışa stokla yakalanan sektörün destekleri ile fiyata tam olarak yansımamasının önümüzdeki yılın başındaki talebi de biraz erkene çektiğini düşünmekteyim.

Değerli Meslektaşlarım,

Öncelikle 10 Aralık gecesi yaşanan hain terör saldırısı sebebiyle hayatlarını kaybeden vatandaşlarımıza, kanlarıyla ve canlarıyla bu ülkeye hizmet ederek şehit olan kahraman güvenlik güçlerimize Allah'tan rahmet diliyor, yaralı vatandaşlarımıza acil şifalar diliyorum. Milletçe hep birlikte bu zorlu günlerinde üstesinden geleceğimize inancım tamdır.

Dünyanın en önemli sektörlerinden birisi olan otomotiv sektörü, bir çalışmaya göre toplam yatırım ve harcamaları düşünüldüğünde bir ülke olarak kabul edilseydi toplam değeri ile dünyanın 7. büyük ekonomisine sahip bir ülke olacaktı. 2016 yılında dünyadaki satışlar 98,5 milyon adede ulaşacak ve önümüzdeki 10 yıl içinde ise bu rakamın 120 milyon seviyesini geçmesi beklenmektedir. Hava ve Uzaycılık sektöründen sonra içinde en yüksek teknolojiyi barındıran sektör olarak otomotiv öne çıkıyor ki bugün otomobillerin toplam üretim maliyetleri üzerindeki dağılıma göre yazılım ve bağlı ürünler yüzde 40'ların üzerine çıkmış durumda. Önümüzdeki yakın geleceğe baktığımızda da otonom sürüşe sahip araçların hayatımıza girmesi



Bir süredir yükselme eğilimindeki kurlar ile birlikte gelen ÖTV artışının 2017 yılında sektörü yavaşlatacağını bekliyorum. Herkes gibi bizlerde 2017 bütçelerimizi yeniden yapmak durumunda kaldık çünkü böyle bir kur artışı ve ÖTV artışı beklentilerin de aşağı yönlü revize edilmesine sebebiyet verdi. Bu aşamada bugünkü durduğumuz yerden bakarak pazarda adetsel olarak yüzde 5-10 arasında bir daralma olabileceğini düşünüyorum.

ile beraber sektörün yönü de bir miktar daha değişmiş olacak. Bunu ardından menzıl sorunu çözülmüş elektrikli araçlar ve teknolojinin getirdiği yeni satın alma trendleri de sektörde etkili olacaktır.

Ülkemizde, dünyada üretilen araçların %1,5'ini en yüksek kalite ile üretmeyi başaran, 2016 yılında muhtemelen 1milyon 450 bin adet toplam üretim gerçekleştiren ve 1 milyon 100 bin adet ihracat ile 23 milyar doların üstünde gelir elde eden çok başarılı bir sektör haline gelmiş durumdayız. Sektör; ana üreticisinden tedarik sanayicisine, distribütöründen bayi sistemine kadar toplam 400 bin kişiye istihdam sağlayarak ayrıca önemli bir işlevi de bulunmaktadır

2015 yılında ağır vasıta dahil 1 milyon 11 bin adet satış yaptığımız iç pazarımızın bu yılda yakın seviyelerde kapanacağını umuyoruz. Ancak Kasım sonunda yapılan bir ÖTV düzenlemesinin artışa

stokla yakalanan sektörün destekleri ile fiyata tam olarak yansımamasının önümüzdeki yılın başındaki talebi de biraz erkene çektiğini düşünmekteyim.

Bir süredir yükselme eğilimindeki kurlar ile birlikte gelen ÖTV artışının 2017 yılında sektörü yavaşlatacağını bekliyorum. Herkes gibi bizlerde 2017 bütçelerimizi yeniden yapmak durumunda kaldık çünkü böyle bir kur artışı ve ÖTV artışı beklentilerin de aşağı yönlü revize edilmesine sebebiyet verdi. Bu aşamada bugünkü durduğumuz yerden bakarak pazarda adetsel olarak %5-10 arasında bir daralma olabileceğini düşünüyorum. Ancak kurlar ve Türkiye'nin dinamikleri o kadar hızlı hareket ediyor ki bütçeler ve adetsel tahminler 2017 yılında her ay yeniden gözden geçirilmek durumunda olacaktır.

Yetkili satıcılar olarak 2016 yılında çok önemli konularla karşı karşıya kalmaya devam ettik. OYDER olarak bu sorunların her birinde takipçisi ve müdahili olmuş, konunun muhattapları ile defalarca bir araya gelerek sektör ve yetkili satıcılar adına görüşlerimizi ifade etmiş olduk.

Bunlar içinde belki de bizler için en önemlisi 2010 yılında AB'de yenilenen ve ülkemizde de yenileme çalışmaları Rekabet Kurumu tarafından yapılmış olan 2005/4 sayılı Tebliğ değişikliğidir. 2016/X sayılı Tebliğ'in getirmiş olduğu bazı farklılıklar bulunmaktadır.

Taslak Tebliğ'de AB uygulamalarından daha çok alıntılar yapılmış ve özellikle Yetkili Satıcılık müesseseleri bakımından olumsuz etkileri olabilecek maddelerin Taslak Tebliğ'e eklendiği gözlemlenmiştir.

Rekabet Kurumu, 2005/4 sayılı Tebliğ'de yer alan ve yetkili satıcılar için hayati önemde konulardan olan devir serbestisi, sözleşmelerin süreleri, fesih süreleri ile feshin gerekçeli olmasına ilişkin düzenlemeler ile hedeflenen amaçlara, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ve ilgili diğer mevzuatın hükümleriyle de ulaşılabileceğini öngörerek Taslak Tebliğ'de bu düzenlemelere yer vermemiştir.

OYDER olarak 2016 Nisan ayında açıklanan Taslak Tebliğ'e ilişkin yetkili satıcılık açısından önemli riskler barındıran maddeler ile ilgili görüşlerimizi sizlerle paylaşmıştık ve 6 önemli maddeye



**Yeni Tebliğ ile satış
tarafında yetkili
satıcıların sahip
olduğu tek marka
bayiliğinden bir önceki
yıla göre minimum
yüzde 30 olan alım
yapma yükümlülüğü,
yüzde 80'e
çıkartılmak suretiyle
çok markalılığın
engellenmesinin önü
açılmış olacaktır.
Mevcut tebliğ çok
markalılığı teşvik
ederken Taslak Tebliğ
adeta yapılmaması için
önlemler almaktadır.**

itirazlarımızı özetle bilgilerinize sunmuştuk, buna göre;

Mevcut Tebliğ'de; markalar bayileri ile en az 5 yıllık süreli ya da süresiz sözleşmeler yapabilmektedirler. Taslak Tebliğ'de sözleşme süreleri ile ilgili herhangi bir düzenleme yer almamaktadır. Bu durumda çok büyük yatırımlar ile gerçekleştirilen ve yüzlerce kişinin çalıştığı otomotiv plazalarının geleceği tehdit altında olacaktır.

Mevcut Tebliğ'de bayilik sözleşmelerindeki fesihlerde, markalar fesih bildirimini, nedenlerini detaylı, objektif ve şeffaf bir biçimde göstermek suretiyle yazılı olarak yapmakla yükümlüdürler. Taslak Tebliğ'de fesih ile ilgili herhangi bir düzenleme yer almamaktadır.

Mevcut Tebliğ'de fesih en az 5 yıl süreli sözleşmelerde sözleşme sona ermeden 6 ay önce bildirilmesi gerektiği, süresiz sözleşmelerde ise feshi ihbar süresinin 2 yıl olması gerektiği düzenlenmiştir. Böylece 5 yıl süreli sözleşmelerde sözleşme süresi sonuna dek, süresiz sözleşmelerde ise 2 yıl süresince faaliyete devam edilebilmektedir. Yeni tebliğde markanın knowhow'ını korumak için Bayilik sözleşmelerinin sona ermesi veya erdirilmesinin ardından bir yıl süre ile rekabet etmeme yükümlülüğü maddesi getirilmektedir. Oldukça geniş yorumlanma riski bulunan bu madde ile bayinin feshinin yapılmasının ardından sonraki bir yıllık süreçte aynı sektörde iş yapamama riski oluşmaktadır. Bu maddenin çıkması durumunda büyük rakamlarla gerçekleştirilen plaza yatırımlarının çok önemli ticari kayıplara uğramasının yanında yüzlerce-binlerce çalışan personel uzman oldukları işi yapamamaları



Yetkili satıcılar olarak 2016 yılında çok önemli konularla karşı karşıya kalmaya devam ettik. OYDER olarak bu sorunların her birinde takipçisi ve müdahili olmuş, konunun muhattapları ile defalarca bir araya gelerek sektör ve Yetkili Satıcılar adına görüşlerimizi ifade etmiş olduk.

nedeniyle işlerinden olabilme riski ile karşı karşıya kalacaklardır.

Yeni tebliğ ile satış tarafında yetkili satıcıların sahip olduğu tek marka bayiliğinden bir önceki yıla göre minimum yüzde 30 olan alım yapma yükümlülüğü, yüzde 80'e çıkartılmak suretiyle çok markalılığın engellenmesinin önü açılmış olacaktır. Mevcut tebliğ çok markalılığı teşvik ederken taslak tebliğ adeta yapılmaması için önlemler almaktadır.

Taslak tebliğde araçların garanti döneminde bir arızası ortaya çıktığında, taşıt sağlayıcısı ve yetkili servis arasında yapılan anlaşmalar ya da uygulamalar yoluyla, özel servis tarafından yapılan bakım onarım işlemi ile bu arıza arasında illiyet bağı kurulmaksızın taşıtın garanti kapsamı içinde değerlendirileceği belirtilmiştir. Bu durumda yetkisiz servislerde hatalı işlemler yapılması durumunda oluşacak bağlantılı arızaları ispat etme yükümlülüğü taşıt sağlayıcısı ve yetkili servislere verilmekteydi. Ancak itirazlarımız ve bu konunun Sanayi Bakanlığı tarafından düzenlendiği ve kurumun bu yönergeleri takip etmesi gerektiğini belirtmemiz ile bu konudaki madde değiştirilmiştir.

Yukarıdaki maddelerin yeni tebliğde yer alması durumunda yüzde 100 yerli sermayeli şirketlerimiz olan yetkili satıcılık işletmeleri tamamen korumasız ve önemli riskler ile karşı karşıya kalacaklardır. OYDER olarak başta Rekabet Kurumu olmak üzere her türlü mecrada görüşlerimizi ifade ettik, yazılı olarak raporlar verdik ve sorumlular ile birçok görüşmeler gerçekleştirdik.

Umuyoruz ki sizlerin de destekleri ile önemli gördüğümüz konular yeniden gözden geçirilecektir ve tebliğin yayınlanması aşamasında çekincelerimiz dikkate alınacaktır.

Bir diğer konumuz ise ikinci el araç ticaretinin düzenlenmesi ile ilgili çalışmalardır. Bu konuda da Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile çalışmalarımız uzun bir dönem devam etti. Bir yıl içinde 6,5 milyon adet aracın el değiştirdiği bu sektörün bir tanımının olamaması ve halen komisyoncu olarak adlandırılması ve ayrıca bu ticaretin önemli bir bölümünün kayıt dışı olarak yapılması sebebiyle düzenlemeye ihtiyaç duyduğunu Bakanlık yetkilileri ile paylaştık. Diğer paydaşlar ile yaptığımız istişareler neticesinde Bakanlık yetkililerine taslak çalışmalar vererek düzenlemeye önemli katkılar sağlamış olduk. Buna göre;

İkinci el araç ticareti gerçekleştirecek olanların bir Yetki Belgesi almaları, satış yapacak personelin Sertifikalı olması, en az 6 ay garanti verilme zorunluluğu, ekspertiz yapma ve bunu yayınlama zorunluluğu, şahısların belli bir adedin üstünde bu ticareti yapmaları durumunda vergi mükellefi olma

Bin kişinin katılımı ile çok önemli konuşmacılar ve onların vizyonlarını paylaştıkları sektörün en önemli kongresi olan OYDER Otomotiv Kongresi'nin 2017 yılında da 7.sini gerçekleştirmek üzere çalışmalarımızı başlatmış durumdayız. Tüm meslektaşlarımızı, işlerimizi geliştirmek için çok değerli konu ve konukları ile bu senede sizlerle buluşturacağımız Kongremize şimdiden davet etmek istiyorum.

Ülkemizde 21.8 milyon adet motorlu kara taşıtı bulunmaktadır ve bunlardan 11.1 milyonu otomobildir. Beklentimiz; yollarımızda 3.5 milyon 16 yaş üstü araç olduğunu düşünerek AB ülkelerinde olduğu gibi ekonomik ömrünü tamamlamış araçlar ile ilgili bazı düzenlemelerin ülkemizde de uygulanmasıdır. Bu yönde tüm sektör dernekleri olarak ilgili kurumlarla görüşlerimizi sıklıkla paylaşıyoruz. Eski teknolojili, yüksek yakıt tüketen, çevreye daha zararlı, önemli hayati ve yaralanmalı kazalara sebebiyet veren araçların karayollarımızdan kaldırılması gerekliliği açıkça görülüyor.

ve yukarıdaki şartlara sahip olma zorunlulukları ve birtakım fiziki şartlar gibi mesleği düzenleyici önemli konular ortaya çıkarılmıştır.

Elbette bu düzenlemelerin hayata geçmesi ile yetkili satıcılıklar gibi kurumsal şirketlerin bu maddelere uyumu çok daha kolay olacak ve mesleği icra eden diğer taraflarında hizmet kalitelerini yükseltmeleri ile tüketicilerin bu işten son derece faydalanacağı görülmektedir.

Otomotiv sektörü aynı zamanda daha çevreci olmak üzere de önemli yatırımlar yapıyor. 10 yıl önceki bir araç ile bugün üretilen araçların çevreye yaydığı zararlı gazların oranında çok büyük bir fark olduğunu görebiliyoruz. Elbette bu çalışmalar sadece çevre odaklı değil aynı zamanda tüketicinin de konforu ve güvenliği ön planda keza daha hafif ama daha dayanıklı malzemeler ile çevre ve insan güvenliği artırılırken aynı zamanda konfora yönelik çalışmalarda pazara sunulmaya başlandı. Karayollarımızdaki riskleri bertaraf edebilmek amacıyla "Ekonomik Ömrünü Tamamlamış Araçlar" konusunda acilen bir çalışma yapılması gerektiğini her ortamda ifade etmeye çalışıyoruz. Ülkemizde 21.8 milyon adet motorlu kara taşıtı bulunmaktadır ve bunlardan 11.1 milyonu otomobildir. Beklentimiz; yollarımızda 3.5 milyon 16 yaş üstü araç olduğunu düşünerek AB ülkelerinde olduğu gibi ekonomik ömrünü tamamlamış araçlar ile ilgili bazı düzenlemelerin ülkemizde de uygulanmasıdır. Bu yönde tüm sektör dernekleri olarak ilgili kurumlarla görüşlerimizi sıklıkla paylaşıyoruz. Eski teknolojili, yüksek yakıt tüketen, çevreye daha zararlı, önemli hayati ve yaralanmalı kazalara sebebiyet veren araçların karayollarımızdan kaldırılması gerekliliği açıkça görülüyor.

Hızla çıkarılabilecek bir ekonomik ömrünü tamamlamış araçlar ile ilgili bir yasa ile pazardaki daralmanın en aza indirilmesi mümkün olabilecektir.

2016 yılının başında Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü koordinasyonunda gerçekleştirilen bir dizi toplantı ile iki önemli konuyu sektör yetkilileri ile paylaştık.

Bunlar, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından belirlenmiş olan "Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın Sahip Olması Gereken Asgari Fiziki Şartlar" konusunda Otomotiv Plazaları Sigorta Acenteleri olarak yaşadığımız sorunlar ve "Ağır Hasarlı araçların trafikten çekildikten sonra onarım kalitesinin kontrol edilmemesi" neticesinde ortaya çıkan önemli sorunlar idi.

OYDER yetkilileri ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü koordinatörlüğünde gerçekleştirilen toplantıda;

Fiziki şartlar ile ilgili standartları mesleğin düzenlenmesi açısından desteklediğimizi ancak bunlar içinde bir maddenin plazalar içinde oluşturulan bağımsız sigorta bölümlerimizin araç showroomları ile bağlantısının kesilmesinin olduğunu ve bunun yarattığı tüketici ve çalışan sorunlarını dile getirmiştik,

Ağır hasar tespitlerinin ardından sigorta şirketleri tarafından tamir piyasasına satılan araçların kontrolsüz bir şekilde onarıldığını ve bu araçların trafikte büyük tehlike saçtığını, burada bir kontrol mekanizmasının oluşturulmasının toplumsal fayda sağlayacağını belirtmiştik,

Geçen yıl ağır hasarlı olarak trafikten çekilen 33 bin 143 kazalı aracın sadece 1.133 tanesi geri dönüşüm merkezine gidip diğerlerinin tamir edilip yollara dönmesi konusunun takipçisi olmaya devam edeceğiz.

Bunlarla beraber OYDER olarak takip ettiğimiz, üzerinde çalıştığımız; aksesuarlara ÖTV uygulaması ve şirket aktiflerine alınan araçların emsal bedel üzerinden fatura edilmesi konularında Maliye Bakanlığı ile görüştüğümüz konular arasında yer almaktadır.

Mesleğimizin geleceğine olumlu olarak bakmamız gereken konuların başında ise ülkemizde kişi başına düşen araç sayısında Avrupa ortalamasının çok altında olduğumuzun bilincinde pazarda gidilecek çok yol olduğudur. 80 milyonluk ülkemizde 11,1 milyon binek araçla Bugün ülkemizde her bin kişiye düşen binek araç sayısına baktığımızda 138 rakamı görülmektedir, oysa bu rakam Bulgaristan'da 385, Almanya'da 539, İtalya'da 621 ve AB ortalaması 487 adettir. Dolayısıyla önündeki her türlü engele rağmen gidilebilecek daha çok yer olduğunu da görebilmekteyiz. Meslektaşlarımızın geleceğe umutla bakmasını istiyor, sorunların her zaman olabileceğini ancak bunları OYDER çatısı altında birlikteliğinizle aşabileceğimizi bilmelerini istiyoruz.

Son olarak 2016 yılında 6.sını gerçekleştirdiğimiz "OYDER Otomotiv Kongresi" Başbakan Yardımcısı



OYDER olarak takip ettiğimiz, üzerinde çalıştığımız; aksesuarlara ÖTV uygulaması ve şirket aktiflerine alınan araçların emsal bedel üzerinden fatura edilmesi konularında maliye bakanlığı ile görüştüğümüz konular arasında yer almaktadır.

Sn. Mehmet Şimşek'in açılışı ile başlamış ve çok değerli konuşmacılarımız ile devam etmiştir. Dijital Dünyaya Geçiş ve Başarı Odaklı İş Modellerini konuştuğumuz Kongremizin konuşmacıları içinde Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Opel Genel Müdürü Özcan Keklik, BMW-Mini Genel Müdürü Ayhan Ölçer, Nissan Genel Müdürü Sinan Özkök, Otomotiv Gazeteciler Derneği Başkanı Ufuk Sandık, Brezilya'nın en büyük Yetkili Satıcısı sahibi Bruno Schwambach, Avrupa'nın önemli Yetkili Satıcılarından İsveç'li Berteel O. Steen CIO'su Runar Myhre ve ABD-Almanya merkezli otomotiv yazılımları yapan Incadea firmasının CEO'su Patrick Katenkamp, AB otomotiv bayilerini Verona'da toplayarak "Dealer Day" organizasyonu yapan İtalya Verona Üniversitesi Öğretim Görevlisi Doç.Dr. Leonardo Buzzavo ve dijital dünya ve inovasyon konusunda genç bir yetenek İspanya'dan Pau Garcia Mila bulunmuşlardır.

Bin kişinin katılımı ile çok önemli konuşmacılar ve onların vizyonlarını paylaştıkları sektörün en önemli kongresi olan OYDER Otomotiv Kongresi'nin 2017 yılında da 7.sini gerçekleştirmek üzere çalışmalarımızı başlatmış durumdayız. Tüm meslektaşlarımızı, işlerimizi geliştirmek için çok değerli konu ve konukları ile bu senede sizlerle buluşturacağımız Kongremize şimdiden davet etmek istiyorum.

2017 yılının ülkemiz, milletimiz, sektörümüz ve meslektaşlarımız için hayırlı geçmesini diliyorum yeni yılınızı şimdiden kutluyorum. <<<>>>

Saygılarımla,



Ağır hasar tespitlerinin ardından sigorta şirketleri tarafından tamir piyasasına satılan araçların kontrolsüz bir şekilde onarıldığını ve bu araçların trafikte büyük tehlike saçtığını, burada bir kontrol mekanizmasının oluşturulmasının toplumsal fayda sağlayacağını belirttik. Geçen yıl ağır hasarlı olarak trafikten çekilen 32000 kazalı aracın sadece 980 adetinin geri dönüşüm merkezine gidip diğerlerinin tamir edilip yollara dönmesi konusunun takipçisi olmaya devam edeceğiz.



29. Diyalog Toplantısı Malatya'da gerçekleştirildi

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Alp Gülan, "Dünyada fabrika üretiminden sonra geriye çağırılan arabalar oranında da en düşük olan Türkiye'deki fabrikalarda üretilen araçlardır" dedi.

Sektöre yapılan yatırımlar dengeli giden pazarın sonucunda yapıldı

OYDER'in düzenlemiş olduğu Malatya Bölge Diyalog Toplantısı 18 Kasım 2016 tarihinde gerçekleşti. Gerçekleşen toplantının açılış konuşmasını yapan OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, OYDER olarak 29. Diyalog Toplantısını gerçekleştirdiklerini vurguladı ardından sektör hakkında bilgiler aktardı. Z. Alp Gülan, "OYDER üyeleri 80 bin çalışan istihdam ediyor. Bu ülkede kalıcı yatırımlarımız var. Otomotiv sektöründe daha iyiye ulaşmak için uğraşıyoruz" diye konuştu.

Z. Alp Gülan, 47 otomotiv markasının Türkiye'de temsil edildiği bilgisini paylaşarak, "Otomotiv sektörü olarak ilginç bir sektörüz. Ruhsatlar ve diğer konularda İçişleri Bakanlığı'na, muayene

konularında Ulaştırma Bakanlığı'na, çevre konularında Çevre Bakanlığı'na, düzenleme bazında Ticaret Bakanlığı'na bağlıyız. ÖTV konusunda da yoğun bir çaba içerisindeyiz. Şu anda Türkiye'de üretilen araçlar sayesinde ihracatımız büyük bir ivme kazanmış olsa da gündemde ÖTV konusu var.

Gerek Maliye Bakanımız gerek ÖTV Başkanımızla yaptığımız toplantılarda hep şunu dile getiriyoruz; bu sene itibariyle Türkiye ihracatının yüzde 18'ini otomotiv sektörü yapıyor. Bu Türkiye'ye yeni yatırımın gelmesiyle oluyor. 2016 dönemi içerisinde Türkiye'ye çok önemli yatırımlar geldi. Bu yatırımlar dengeli giden pazarın sonucunda yapılan yatırımlar.

Vergi sistemimizi yeniden gözden geçirmeliyiz

Savunduğumuz tez şu; Türkiye'deki vergi yükü önemlidir. Her bir ÖTV artışı pazarda bir dalgalanma meydana getiriyor. Bu dalgalanma da yeni yatırımcı ve ihracatta aynı performansın olmamasına neden oluyor. Bu yüzden ÖTV artışının sektörle yapılması gerekiyor. Arasında fiyat farkı bulunan araçların ÖTV'lerinin aynı olmaması gerektiği yönünde bir anlayış var. ÖTV aslında vergiler hariç bir bedel üzerinden alınan vergi sistemi anlamına geliyor. 30 bin lira bedeli olan bir araçtan vergiler hariç 13 bin 500 lira ÖTV alınıyor. 100 bin liralık araçta 45 bin lira ÖTV alınıyor. Son dönemde lüks araçların düşük motorlu araç getirmelerinin maliyede bir sıkıntı yaşattığını

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, Türkiye'de şu an trafikte bulunan 20,8 milyon motorlu aracın 11,1 milyonunu binek otomobillerin oluşturduğunu, her yıl düzenli olarak yapılacak bu yöndeki bir uygulamayla birçok olası sorunun önüne geçileceğini ve otomotiv sektörünün ivme kazanacağını söyledi.



söylemlerden anlıyoruz. Dünyada daha düşük motorlu yüksek performans elde edilmesi sadece Türkiye pazarı vergi sistemi için değil, dünyada yapılmış bir uygulama" ifadelerini kullandı.

Ardından OYDER'in yaptığı çalışmalardan söz eden Gülan, "Birçok otomotiv kongresi gerçekleştirdik. Kongrelerimizde perakendeciliğin geleceği gibi önemli konulara değindik. Son kongremizde "Dijital Dünyaya Geçiş ve Başarı Odaklı İş Modelleri" konusunu ele aldık. Kongrelerimize yurt dışından birçok önemli ismi getirme şansımız oldu. Onların deneyimlerini de dinleme şansı elde ettik.

OYDER olarak 5 ayrı kitap yayınladık. Bu yayınlar sektör açısından çok önemli. Bu kitaplarda otomobillerin trendleri, otomobil



perakendeciliğinin geleceği ve iş hukuku gibi konular işlendi. "2015 Türkiye Otomotiv Sektörü Kılavuzu" adıyla Türkçe ve İngilizce bir kitap hazırladık. Temel Araç Bilgisi kitabımız düzenlediğimiz eğitim aktiviteleri sonucu ortaya çıktı. "Potansiyelini Kullan, Servis Yöneticisinin Başarı Rehberi" kitabımızda satış sonrası gizli kalmış konuları ile temel muhasebeyi ele aldık" sözlerini kullandı.

"Bu sene rekor senesi olacak"

Üretimde iyi giden bir sene yaşıyoruz diyen Gülan, "Bu sene rekor senesi olacak. İhracatta da öyle olacak, çünkü yatırımlar karşılığını verdi. Dünyada fabrika üretiminden sonra geriye çağırılan arabalar oranında da en düşük oranlar Türkiye'deki fabrikalarda üretilen araçlar. Bu çok büyük bir başarı öyküsüdür. Otomotiv pazarında baktığımızda Ağır ticari araç pazarında çok büyük bir daralma olduğunu görüyoruz.



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan: "Bu sene rekor senesi olacak. İhracatta da rekor senesi olacak. Yatırımlar karşılığını verdi. Türkiye'deki bütün otomobil fabrikaları 3 vardiya çalışıyor. Dünyada fabrika üretiminden sonra geriye çağırılan arabalar oranında da en düşük olan Türkiye'deki fabrikalarda üretilen araçlardır. O yüzden Türkiye'ye bir çok firmanın yatırım için gelmesini sağlayacak en önemli kriterlerden biridir."



Temmuz ayında yaşadığımız kalkışmaya rağmen toplam pazarın beklenenden daha iyi olduğunu söyleyebiliriz.

Adetsel ihracatımızda önemli bir artış var. Rakamsal ihracatımızda da büyük bir sıçrama var... Bütün pazar doğruya doğru kayıyorken yatırımcılarında büyük pazarların olduğu yere kayma trendinin olduğu bir dönemde sadece bizim ülkemizde üretim modunu tutturma şansımız olmayabilir. İç pazarımızda biraz cazip gelecek ki ürettiğinin birazını iç pazara bir kısmını da ihracat yapmak üzere yeni yatırımlar gelsin. Yükselen işsizlik ve yatırım alanı ihtiyacımızda bu trend devam etsin. Dünyadaki trend nedir? 2008 kriziyle beraber bir düşüş yaşanmasıyla hep yukarıya doğru artış gösterdiğini görüyoruz" diye konuştu.

Sistemi canlandıracak çalışmanın önemi

20 yaşın üzerinde çok fazla aracın olduğuna vurgu yapan Gülan, "Araçların yaşlanması iki büyük sıkıntıdan söz edebiliriz. Diyoruz ki araçta belli bir yaşın üzerindeki araçların fren duruş mesafeleri, bir kazaya karıştığı zaman ölümcül sebepler getirmesi ve araçların çevreye verdiği zarar ile ilgili matematiksel modelleri de yapıldı.

Şu anda Türkiye'ye gelen araçların her bir km'deki harcadığı karbondioksit salınımıyla 20 yıl öncekilerin arasındaki farkın belli bir yaşın üzerindeki araç sayısı ile karşılaştığımız zaman 200 Belgrad ormanını temizleyecek bir değere denk geliyor. Ve Avrupa Birliği diyor ki 20 yaşın üzerindeki aracı temizlemenin o ülkenin hükümetine vereceği rakamsal değer 8 bin Euro'nun üzerinde. Bu yüzden sistemi biraz canlandıracak ekonomik ömrünü tamamlamış bir çalışmanın da önemli olduğuna inanıyoruz" şeklinde konuştu.



İKİNCİ EL OTOMOBİL TİCARETİNDE GİDİLECEK UZUN BİR YOL VAR

Zafer TERZİOĞLU

Borusan Manheim Genel Müdürü

Türkiye'de toplam hafif ticari ve binek araç parkının yaklaşık olarak on beş milyon adet civarında olduğu tahmin ediliyor. Bu rakamın 10 milyon adedini binek araç olarak kabul edersek, geriye beş milyon adeti ticari araçlar oluşturmaktadır. Ülkemizde yılda ortalama olarak 5,5 milyon adet araç el değiştiriyor. Keza bu sayının da 4,5 milyonunu binek araçlar oluşturmaktadır.

Yıllara varan tecrübelerime dayanarak e-ticaret sitelerinin de etkisi ile 1,5 milyon adede yakın tüketiciden tüketiciye satış olduğunu söyleyebilirim. Bunun yanı sıra 2 milyon adet yetkili satıcıların ve galericilerin yaptıkları satışlar var. Bu ikisinin toplamı 3,5 milyon adete tekabül ediyor. Galerici ve yetkili satıcıların tüketiciye sattığı araçların bir kaynağı olması gerekiyor. Bunun da yaklaşık iki milyonluk bir tabanı var. Pazarda, gerek ihalelerden, gerek tüketicilerden alınan takas araçları, gerek

ÖTV'nin dilimlendiği zaman vergilerin daha da artacağını, zaten aracın bedeli üzerinden ödendiği için yüzde 45 ÖTV'nin üzerine bir de KDV eklendiğini dile getiren Gülan, "Bizdeki en düşük arabada bile çok büyük bir vergi yükü var. Bunun çok daha fazla arttırılması pazarın çok dalgalanmasına sebebiyet verir. Türkiye'de de otomobil ihracatı ve üretimi iyi gidiyorken bunları olumsuz etkileyebilir." değerlendirmesinde bulundu.



Yasal garanti süresine ek olarak verilen 3 yıl boyunca sınırsız km üretici güvence süresi kampanya dahilinde satışı yapılan hafif ve orta ticari araçlar için uygulanacaktır. Kampanyadan yararlanan araçların periyodik bakım ve onarım işlemlerinin düzenli ve eksiksiz olarak müşterimiz tarafından yapılması gerekmektedir. Minimum bakım aralığı, kullanıcı el kitabında belirtilen aralıktır. Sarf malzemeler ve ömürlü parçalar kapsam dahilinde değildir. Araç için taahhüt edilen üretici güvence süresi Türkiye sınırları içerisinde satılan ve kullanılan araçlar için geçerlidir. Ford Otosan kampanya ile ilgili değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

TİCARETTE SINIR TANIMAYANLARA, 3 YIL SINIRSIZ KM GARANTİSİ FORD'DA!



FORD TİCARİ AİLESİ

Ford Ticari Ailesi şimdi 3 yıl boyunca kilometre sınırı olmadan garanti kapsamında.

ford.com.tr/kampanyalar

[f](#) [t](#) [m](#) /FordTürkiye

diğer kaynaklardan alınan araçlar ile toplam da 5,5 milyonluk bir adet oluşuyor.

Ülkemizde sayıları 15 bini bulan galericiler 1,9 milyon adetlik bir satış yaparken, yetkili satıcılar 100 bin adetlik bir satış gerçekleştiriyorlar. Yurt dışında bu rakamlar çok daha farklıdır. Satışların yarısını yetkili satıcılar, yarısını da galericiler yapmaktadır. Bu açıdan ikinci el, yetkili satıcıların yatırım yapmaya devam ettiği ve büyümesi gereken en önemli konulardır bir tanesidir.

İkinci el otomobil ticaretinde yetkili satıcıların gitmesi gereken uzun bir yol olduğunu görüyoruz. Tahminlerimize göre 2 milyon adetlik ikinci el pazarı içinde 100 bin adetlik bir satış yetkili satıcılar gerçekleştiriyor. Bu gidilecek yolun uzunluğunu anlamamız açısından önemlidir.

Her hafta yaklaşık bin, bin iki yüz araç ihaleye giriyor

Borusan Manheim olarak Gebze'de 50 dönüm içindeki tesisimizde, 90 kişilik bir ekiple çok ciddi bir operasyon yürütmekteyiz. Yılda 20 bin araç satışı gerçekleştiriyoruz. Satışlarımız ayda 1,500-2.000 adet aralığında oluyor. Bizim, 5 bin üyemiz var, bu rakamın 2 bin tanesini galericiler ve yetkili satıcılar oluşturmaktadır. Bine yakın farklı kişiden araç toplayarak ihaleler yapıyoruz. Her hafta yaklaşık bin, bin iki yüz araç ihaleye giriyor. Hem online ihale hem de fiziki ihale yapıyoruz. Fakat ağırlıklı satışımız fiziki ihale üzerinden gerçekleşiyor.

Cumartesi günleri de İzmir'de düzenli olarak mobil ihale gerçekleşiyor. Türkiye'nin her yerinden Çarşamba günü yapmış olduğumuz ihaleye 1200 kişi katıldı 400'ü fiziki 800'ü ise online olmak üzere. 350 adet araç sattık.

Yılda 20 bin adetlik satışın yarısını filo kiralama firmalarından topladığımız araçlarla gerçekleştiriyoruz. Geri kalanını ise satın aldığımız ya da yetkili satıcılardan gelen araçlar oluşturuyor. Yetkili satıcılarda takasa gelip de satmak istemediği araçları bizler satıyoruz. Bunun yanı sıra kurumsal firmaların filolarından gelen araçları toplayarak satıyoruz. Bilgi birikimiz sayesinde bir fiyatlama modeli gerçekleştirdik. Bu modeli iki yıldır uygulamaktayız. 250'ye yakın yetkili satıcı bu



Manheim Türkiye, düzenlediği özel açık artırmalar ile üye bayilerine ikinci el araç sağlayan, Türkiye'nin ilk çok markalı ikinci el araç yeniden pazarlama şirkettir. Gerçekleştirdiğimiz fiziki açık artırmalarımız tüm satış kanallarımız arasında en ön plana çıkıyor. Açık artırmalarımızda sadece üye galeri ve yetkili satıcılar araç satın alabilirken herkese araç satabilme imkânı sağlıyoruz. Kapalı devre gerçekleştirdiğimiz açık artırmalarımıza nihai tüketicilerin katılamıyor olması ile çalıştığımız esnafın kar marjlarını korumuş oluyoruz. Artırmaya katılan araçlar ağırlıklı olarak araç filosu olan şirketler, kiralama şirketleri, finans kuruluşları, sigorta şirketleri, üye galeriler, yetkili satıcılar ve tüketicilerden sağlanıyor.

modelizi kullanmaktadır. Fiyatlama modelimiz sayesinde sektörel suistimalin önüne geçmiş oluyoruz.

Sağlıklı bir karşılaştırma platformu sunuyoruz

Tüm Türkiye'den gelen fiyatlama taleplerinin yüzde doksanını otomatik olarak karşılıyoruz. Yüzde onu ise manuel olarak gerçekleştiriyor. Pazarı tam olarak belli olmayan araçları fiyatlayamıyoruz ama sizlerin ihtiyaçlarınıza cevap verecek kadar cevaplayabiliyoruz. İkinci el ticaretini yapanların kaçabileceği bir alan bırakmamak için tüm verilerin sisteme girilmesini sağladık. Ve sistem bir esnafın fiyatladığı gibi sonuçlar ortaya koyuyor. Yetkili satıcıların ekipleri ancak iki kişiye fiyat sorabilir. Bizim sistemimizde teorik olarak iki bin kişiye sorulmuş ve gerçekleşmiş fiyatlar olduğu için çok sağlıklı bir karşılaştırma platformu olduğunu düşünüyoruz.

Bazı araçlarda garantili açık arttırma fiyatı veriyoruz. Bu şu demek, siz aracı yüklerseniz veya biz gönderirseniz bu aracı biz örnek, 34.500TL'den satarız diyoruz ve minimum bu fiyattan satacağımız diyoruz. Eğer satamazsak yedinci günde bu parayı biz size öderiz diyoruz. Yani bunu nakit fiyat gibi düşünebilirsiniz. Bütün araçlar için garantili fiyat vermiyor sistem, ancak çok eminsek garantili fiyat veriyor. Özellikle ikinci el pazar satışlarını bilemediğiniz markalarda veya bildiğiniz marka model bile olsa ikinci elciyi bir şekilde kontrol altında tutmak için buradaki sistemi kullanmanızı tavsiye ediyoruz.

Türkiye'de ikinci el otomobil satıcılarının güvenilir ve hızlı hizmet alacakları bir referans kaynağı olmak istediklerini vurgulayan Terzioğlu, "Araç sahipleri bizimle birlikte araçlarını doğru fiyatta ve anında paraya çevirebilecekler. Yeni uygulamada ister bireyler olsun ister şirketler, öz malı olan herkes bu sisteme dahil olabilecek" dedi.

KOBİ'lere yakıt alımında hızlı ödeme kolaylığı!

Bankadan teminat mektubu almadan kredi kartınızla BP Taşıtmatik'e başvurun, yakıt alışverişlerinizde şirketinize özel ayrıcalıklardan faydalanın.

Üstelik
en avantajlı
teklifler!



BP Taşıtmatik sisteminin avantajları ve detaylı bilgi için;
www.bptasitmatik.com - 0216 571 20 00



Size en yakın BP istasyonu
artık cebinizde!
BP Türkiye mobil uygulaması



Her şey *yolunda*



Kasım ayında Malatya'da gerçekleştirilen OYDER Diyalog Toplantısı'nda otomotiv sektörü ile ilgili son güncel gelişmeleri ve şirketlerle ilgili önemli bir konu olan, "Şirketlerdeki Suistimaller ve İç Denetim" konusunu uzmanlarının anlatımı ile bölgedeki yetkili satıcılarla paylaşıldı.

AYHAN DAYOĞLU ARKEON DANIŞMANLIK

Suistimalciler aslında eğer çok fazla kendilerini izine çıkmıyorlarsa, uzun süre belli noktalarda çalışıyorlarsa, işin çok detayını biliyorlarsa ve bunu da kötü niyetli olarak sistemin açıklarını kullanmak üzerine organize ediyorlarsa kendileri adına bunlar suistimalci olarak adlandırılıyorlar.

Benim geçmişten gelen tecrübelerim sigorta sektörüne de dayanıyor. Ben Ak Sigorta'da uzunca seneler hasardan sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptım. Oradaki tecrübelerimden söz edersem; 2015 yılında 27 milyar liralık sigorta sektöründe bir prim üretildi. Ve yaklaşık olarak da bunun karşılığında 17-18 milyar lira mertebesinde bir hasar ödemesi yapıldı. Bu 17 milyar liralık hasar ödemesinin de yaklaşık olarak 11 milyar lirası bizim otomotiv sektörüne ilgili olan hasar ödemesidir.

Çok kısaca, dünya ortalamasında sektörlerde yüzde 20-22 arasında suistimal olduğu düşünülüyor. Otomotiv sektöründe de Türkiye'de minimum yüzde on beş civarında bir suistimal olduğu bahsediliyor. On milyar liralık sadece bir sigorta hasar bağlantılı ödemede suistimal düşünülecek olsa bu 1,5 milyar liralık bir rakama denk geliyor. Bunun yaklaşık olarak 500 ila 700 milyon arasındakiini sigorta şirketleri bir şekilde yakalıyorlar. Oradan hareketle 700-800 liradan başlayıp 1 milyara kadar çıkan çok ciddi bir kayıp söz konusu.

Bu kaybı yaklaşık olarak sigortayı da dışarıda bırakarak konuşacak olursak bu iki milyar liraya tekabül ediyor. Sigortanın ana kaynağı otomotivde aslında özellikle satış sonrasında sigortaların çok ciddi önemi var. Ve buradaki bu kaybı bir şekilde sigorta şirketleri fiyatların içerisine yansıtıyorlar.



Suistimal suçu ne kadar uzun sürerse, mali kayıplarda o ölçüde artmaktadır. İtiraf, dış denetim veya rastlantı gibi reaktif tespit yöntemlerinin suistimali ortaya çıkarması daha fazla zaman almakta ve buna bağlı olarak kayıplar büyümektedir. Bu nedenle ihbar mekanizmaları yönetimin kontrol prosedürleri, iç denetim ve personel takibi gibi proaktif yöntemlerin kullanılması suistimallerin daha erken tespit edilmesinde ve buna bağlı olarak kayıpların asgari seviyelere indirilmesinde hayati bir öneme sahiptir.

GÜROL MEMİŞ OTOKOÇ OTOMOTİV KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ MÜDÜRÜ

Suistimali sadece alt kademelerde yaşıyor diye bakmamak gerekiyor. Tecrübelerimize dayanarak bir yöneticinin de suistimal yaptığını görüyoruz. Yapılan araştırmalarda yöneticilerin de suistimal vakalarında ön planda olduğunu söyleyebiliriz. Bu da suistimalin bir döngü içerisinde geldiğini gösteriyor. herkes suistimalci olabilir. Nasıl olabilir? Bu döngünün en başında baskı var. Nedir bu baskılar?

Otomotiv sektöründeyiz, öncelikli baskı koyulmuş olan hedeflerdir. Distribütörler, bayilere verilen hedefler var. Bayilerde bu hedeflere yöneticiden başlayarak alt kademelere kadar bu hedefleri inceleyebiliyor. Bu hedefi tutturmak bir baskı unsurudur. Bu baskının diğer örnekleri, başarısız olma korkusu olabilir. Bir diğer örnek, fırsat. Eğer bir personel fırsatını bulursa ve baskı ile karşılaştığında bir süre sonra suistimale dönüşebilir.

Bu fırsatlar neler olabilir? Ayhan Bey'in de belirtmiş olduğu gibi iç kontrol sistemlerindeki açık noktalar. Suistimal yapan kişinin kapasitesi. Sistemi ne kadar iyi kullanıyorsa işine kadar hakimse ve o şirketteki deneyimi ne kadar fazlaysa o kadar suistimalci profiline yakın kişilerdir. Yapılan araştırmalarda ortaya çıkan noktalardan bir tanesi de uzunca bir yıl tecrübesi olan suistimalcilerin ön planda olduğu. Birde suistimalcinin yaptığı işi kendine hak görmesi var. Yaşamış olduğumuz tüm vakalarda bunu görüyoruz ve suistimalci de "bu benim hakkımdı ve hakkım olanı aldım" diyerek ifade ediyorlar.

AYHAN DAYOĞLU ARKEON DANIŞMANLIK

Otomotiv sektöründe aslında her alanda suistimal söz konusu. Satışla başlıyor, satış sonrası ile devam ediyor. Daha sonrasında da ikinci el operasyonunda da suistimal yapılıyor. Bilerek ve bilmeyerek yapılan suistimalleri başlıklar altında anlatmak gerekirse, bir tanesi kişinin kendinde hak görmesi. Almış olduğu ve ulaşmak istediği geliri elde etmek için onu bir hak olarak görüyor. Ama bir diğer taraftan

Küçük işletmeler suistimal riskine karşı yeterli kontrollerle korunamamakta ve suistimallerden daha fazla etkilenmektedir. Bu işletmelerde suistimali önlemeye ve tespitine ilişkin kaynaklar sınırlı olmakla birlikte, bazı etkin kontroller (suistimal ile mücadele politikası, yöneticilerin kontrolleri ve personel için suistimal farkındalık eğitimleri) uygun maliyetlerle oluşturulabilir ve böylece bu şirketler suistimal riskine karşı makul ölçülerde korunabilir.

baktığınızda bazıları de içeride hakikaten organize bir şekilde çalışıyor.

Birden fazla kişinin ama şirket içinden ama şirketin dışından bayilerin satış yaptığı ikinci el şirketleri veya distribütörün içerisindeki bir kişi veya şirketin içerisindeki farklı departmanlardaki kişiler bir araya gelerek organize bir şekilde suistimal yapabiliyorlar. Nerelerde oluyor? Özellikle yedek parça departmanlarında ve deposunda yedek parça satışlarından çok ciddi karşılaştığımız suistimaller oluyor.

Garanti işleri suistimale çok ciddi olarak açık olan konular. Yedek parça ve garanti işlerini kullanmak suretiyle bir kılıf hazırlanıyor aslında. Bunu çok sık görüyoruz. Bir diğer taraftan ikinci el operasyonlarında aracın olası değerinin daha düşük gösterilmesi ve neticesinde yapılan suistimaller çok sıkça karşılaştığımız durumlar. Konu aslında hakikaten piyasa fiyatıyla normal fiyat arasında bir fark varsa onu bir şekilde suistimale döndürüyor.

Diğer taraftan, şimdi performans sistemleri koyuyoruz. Yüz birim yapması gerekirken bunu bilerek yetmiş, seksen birim yapıyorsa buda bir şekilde suistimal oluyor. Bu pek fazla gelir elde edecek bir durum değil ama bunlar tabi genellikle performans sistemlerine veya kota sistemlerinin yarattığı konular olarak karşımıza çıkıyor. Firma veya distribütör şu kadarlık satman gerekiyor diyor. Bu seneki veya bu ay ki kotan yüz birimdir. Pazar şartları eğer ki yüz birime getirmiyorsa kişiler yüz birimi zorlamıyorlar. Elli, altmış, yetmişlerde yavaşlıyorlar. Müşterileri yapıp bulup kenara koyup



Suistimal suçu işleyen çalışanların bir çoğu normalde sahip olabilecekleri yaşam standardının üstünde olmaları veya müşteriler veya tedarikçilerle normal olmayan ölçülerde yakın ilişki içinde olmaları gibi işledikleri suçu ele verecek davranış özellikleri gösterirler.

bir sonraki ayın kotasında kullanmak için bunları bir kenarda bekletiyorlar. Bu işe yatırım yapmış olan iş sahiplerinin nakit akışını ciddi anlamda etkiliyor. Buda bir nevi suistimal olarak karşımıza çıkıyor. Bunu ben sigorta tarafında çok gördüm ve çok da karşılaştım. Sigorta tarafında biz dosyayı biran önce kapatmak için uğraşıyoruz, biran önce ödemeyi yapalım ve o hesap kapansın diyoruz.

Sigorta tarafında da rezervlerle ilgili bir takım iyileştirmeler yapmak gerekiyor. Faturayı kes gönder diye birden fazla kez aradığımızda arkadaşlarımız şöyle söylüyordu. Kotayı dolduramadım bir sonraki aya bıraktım, ay bitsin ondan sonra keseceğim. Buda bir nevi suistimal oluyor. Dolayısıyla buna benzer noktalarda yapılan suistimale karşılaşılabiliyor. Fiilen özellikle mesela benim yedek parça sayımlarında çok ortaya çıkan suistimaller var.

Sayımlarda özellikle eksik veya fazla gösterme veya faturasız kesilmiş olan bir şeyin faturalıya döndürmek için farklı insanlara yapılan fatura işlemleri ciddi olarak problemler yaratabiliyor. Bütün bu akış içerisinde de aslında distribütörün mali yapısını ve bir şekilde de prosesini etkiliyor. Prosesteki en ufak bir kayma aslında kuvvetler ayrılığı prensibini de bir tarafta bırakarak suistimal riskinin derinleşmesine sebebiyet veriyor. <<<



3 vardiya çalıştırarak fabrika işleten sonra geriye kalan araziler orman, düşük olan Tünel fabrikalarında işletilirdi. O yıl

Q30

SÜRÜŞ ANLAYIŞINIZI DEĞİŞTİRİN.

INFINITI Q30 TÜRKİYE'DE!

Bambaşka bir crossover deneyimi yaşamaya hazır mısınız?
Yeni INFINITI Q30 duygularınızı harekete geçiren 1.6 benzinli* ve
1.5 dizel** motor ve otomatik vites seçenekleriyle sizi bekliyor.



INFINITI

EMPOWER THE DRIVE

İSTANBUL - ANKARA - İZMİR

*156 hp 100 km'de 5,8 L karma yakıt tüketimi, 136 gr/km karbon emisyonu.

**109 hp motor gücü, 100 km'de 4,3 L karma yakıt tüketimi, 113 gr/km karbon emisyonu.

Yukarıda belirtilen özellikler versiyonlara göre farklılık gösterebilir.

Ekonomik görünüm



Garanti Bankası Ekonomik Araştırmalar tarafından hazırlanmıştır.

Dünya ekonomisi yeni bir konjonktürel değişimin eşiğinde bulunuyor. Özellikle ABD’de Eylül sonundan bu yana artan enflasyon beklentileri ve Başkanlık seçimleri sonucunda bunun daha da perçinlenmesi, gelişmiş ülkelerde tahvil faizlerinin bu dönemde 50-80 baz puan artmasına sebep oldu. Önümüzdeki dönemde de, düşük baz etkisine kıyasla yükselen ve OPEC’in üretimi kısıma kararıyla daha da belirginleşen petrol fiyatlarındaki artış, Trump sonrası uygulanacak muhtemel ekonomik politikalarla hızlanan büyüme ve bütçe açıkları, enflasyonu hızlandırarak ABD’de tahvil faizlerinin yüksek seviyelerde kalmasına neden olabilir. Bu durum, genel olarak yılın ilk yarısında gelişen ekonomiler lehine olan risk iştahının tersine dönmesini ve bu ülkelerden sermaye çıkışlarını tetikliyor. Bu gelişmelerin, Fed politika kararlarını fazla etkilemesi beklenmese de; gelişen ekonomilerde risk iştahı Türkiye risk primlerinin seyrinde de belirleyici rol üstleniyor.

Türkiye özelinde ise Temmuz ayındaki gelişmeler sonrası yaşananlar, Türk finansal varlıklarının negatif ayrışmasına neden oluyor. Eylül sonundan bu yana, Türk lirası ABD doları karşısında %17 civarında değer kaybetti. TL tahvil faizleri ise tüm vadelerde 160-200 baz puan yükseldi.

Henüz üçüncü çeyrek büyümesi açıklanmamış olsa da (12 Aralık’ta açıklanacak), takip ettiğimiz göstergelerle üçüncü çeyrekte önemli derecede olumsuz bir büyüme performansı gerçekleştiğini düşünüyoruz. Son çeyrek itibarıyla ise ekonomi yönetiminin aldığı tedbirlerle toparlanmanın başladığını öngörüyoruz. Hâlihazırda, destekleyici teşviklerin sayesinde, tüketici kredilerinde ivmelenme gözlemliyoruz. Kamu da harcamalarını artırarak ekonomik büyümeye destek oluyor. Buna karşılık, tüketici ve reel sektör güvenindeki zayıflık ile halen “50” eşik seviyesinin altındaki imalat sanayi PMI Endeksi, dördüncü çeyrekteki toparlanmanın zayıf-ılımlı arası bir noktada kalabileceğine işaret ediyor. 2016 yılı büyüme beklentimizi %2,5’e yakın görüyoruz.

Enflasyon tarafında, Kasım’da yıllık enflasyon Ekim’deki %7,2 seviyesinden %7,0’a geriledi. Gıda



Enflasyon Kasım’da yıllık enflasyon Ekim’deki %7,2 seviyesinden %7,0’a geriledi. Gıda fiyatlarındaki aylık düşüş manşet enflasyonun beklenenin altında kalmasında belirleyici rol oynadı. Yıllık gıda enflasyonu şu ana kadarki en düşük Kasım ayı gerçekleşmesi olan %3.25’e kadar geriledi. Kurdaki belirgin değer kaybına rağmen, (gıda ve enerji fiyatlarına dışlayan) çekirdek enflasyon zayıf talep koşulları nedeniyle %7 seviyesinde neredeyse yatay kaldı.

fiyatlarındaki aylık düşüş manşet enflasyonun beklenenin altında kalmasında belirleyici rol oynadı. Yıllık gıda enflasyonu şu ana kadarki en düşük Kasım ayı gerçekleşmesi olan %3.25’e kadar geriledi. Kurdaki belirgin değer kaybına rağmen, (gıda ve enerji fiyatlarına dışlayan) çekirdek enflasyon zayıf talep koşulları nedeniyle %7 seviyesinde neredeyse yatay kaldı. Ancak, kurun geldiği seviyelerden ithalat fiyatları üzerinde yaratacağı geçişkenlik, yükselen enerji fiyatları ve otomobille alkol-tütün fiyatlarındaki vergi artışlarının, zayıf talep koşullarının yarattığı etki üzerinde baskın gelerek, çekirdek enflasyonu Aralık itibarıyla artışa geçeceğini öngörüyoruz. Bu açıdan, %7.7 olan yılsonu enflasyon beklentimiz üzerinde risklerin dengeli olduğunu düşünüyoruz.

Dış denge konusunda ise 12 aylık kümülatif cari açık, üçüncü çeyrek sonunda 32,4 milyar dolara yükseldi (milli gelire oran olarak %4,6). İkinci çeyrek sonunda 29,4 milyar dolar olan açık, oran olarak da %4,2 idi. Güncel durumda petrol fiyatlarındaki artış ve hâlihazırda hizmetler dengesinden gelen katkının azalmayı sürdürmesi, cari açığın önümüzdeki dönemde yükselmeye devam etmesine neden olacak. Bu anlamda, cari açığın milli gelire oranı 2016 sonunda %5’e yakın gerçekleşecek (2015 yılsonu %4,5).

Genel olarak, 2016 gibi zor bir yılı ılımlı büyüme ve MB tahminine yaklaşan bir enflasyonla kapatmamız olası görünüyor. Gelecek yıl içinse destekleyici ekonomi politikaları ve Rusya ile ilişkilerin düzelmesinin vereceği katkılarla, büyümede sınırlı da olsa tekrar toparlanma göreceğiz. ♦♦♦

*Yazı 5 Aralık itibarıyla kaleme alınmıştır.



OTOSTAT



OTOMOTİV TİCARETİNİN YENİ ARENASI

Otomotiv ve inşaat sektörünün köklü yatırımcılarından Gülan Grup, sektöre yeni standartlar getirmek, ülke ekonomisine katma değer sağlamak ve siz yatırımcılarına kazandırmak için dev bir projeye imza atıyor... OTOSTAT...

Sosyal imkanları, ticareti kolaylaştıran güvenilir alt yapısı ve model çeşitliliği ile aralıksız süren otomobil festivali ortamı sunarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor. Dağınık ve elverişsiz koşullarda yürütülen 2. el ticaretini organize bir proje çatısı altında toplayan ve galerici esnafı ile müşterilerinin beklentilerini fazlasıyla karşılayan OTOSTAT, otomobil ticareti ve yaşam merkezi anlayışıyla Anadolu yakasının tam ortasında birikimlerini karlı bir yatırıma dönüştürmek isteyen girişimcilere büyük bir fırsat sunuyor.

OTOSTAT'ın sunduğu başlıca hizmetler ve imkanlar arasında...

Projenin en üst katında yer alan Türkiye'nin en büyük araç kiralama firmalarının stoklarına ve satış ofislerine direkt ve öncelikli erişim imkanı • global markalar tarafından kompleks içerisinde düzenlenecek araç müzayedelerine öncelikli katılım • sigorta • finans ve noter hizmetleri • mali müşavir ve muhasebe ofisleri • global markaların özel fiyatlarla sunduğu ekspertiz hizmetleri • satışa sunulan 2. el araçlara ait Otostat sertifikası • yedek parça • aksesuar ve tuning mağazaları • ses • görüntü ve VIP oto dekor servisleri • test sürüşü • araç stoklama alanları • otomobil kaporta • boya • mekanik

ve lastik - rot balans servisleri • oto kiralama ve oto kuaför hizmetleri • 7 gün 24 saat kameralı ve fiziki güvenlik sistemi • özel döner platformlu profesyonel fotoğraf stüdyosu • OTOSTAT yazılımı sayesinde kompleks içindeki diğer işyerlerine ait 2. el araç stoklarını görüntüleme • toptan alım ve pazarlama imkanı • Elektrikli araçlar için şarj istasyonları • jeneratör • go-kart ve RC maket araba yarış pisti • cafe ve restoranların yer aldığı sosyal alanlar • çocuk parkları • oyun alanları ve bebek bakım odası • ibadet alanı • süpermarket • fitness center • doktor ve ilk yardım odası yer almaktadır.



www.otostat.com.tr | 0 216 466 4 466

Penske Automotive, Pendragon'u geçerek Avrupa'nın bir numaralı yetkili satıcı grubu oldu

ABD merkezli Penske Automotive'in kıta Avrupa'sına yayılımı, satış gelirleri baz alındığında Avrupa'nın en büyük bağımsız satış grubu olmasına olanak sağladı. ICDP, otomotiv dağıtım araştırmacıları tarafından Automotive News Europe için derlenen 2016 Avrupa'nın En Büyük Satış Grupları Rehberi'nde Penske Automotive, Pendragon'u geçerek bir numaraya yerleşti.

Penske'nin Avrupa'daki büyümesi geniş çaplı bir eğilimin de parçasını oluşturuyor. ICDP Yönetici Direktörü Steve Young konuyla ilgili olarak şunları söyledi: Birleşmeler ve satınalmalar yoluyla önemli sayıda bayi grubu konsolidasyonu devam ediyor.

Birleşik Krallık'taki Sytner Group'a sahip olması sayesinde Penske 2014 yılında iki numaraya yükselmişti. Şirket geçen yıl da Alman Jacobs Gruppe'nin büyük çoğunluğunun kontrolünü almıştı. Bunun yanı sıra İspanya ve İtalya'daki yeni bayi satın almalarıyla birlikte şirketin geliri 6.4 milyar avroya yükselmişti.

Otomobil üreticilerinin, imalat operasyonlarının kârlılığına odaklanmak için düşük marjlı şirket mülkiyetindeki bayiliklerini tasfiye etmeye veya konsolide etmeye devam etmesinin, büyük bağımsız

Penske Automotive, Audi City London gibi satış noktalarıyla birlikte Avrupa'daki oto perakende satış ağını genişletti.

bayilere yardımcı olduğunu dile getiren Young, "Otomobil üreticileri, altı ay içinde ikinci çeyrek performansa gireceğine güvenerek onları düşük performanslı bir yere yerleştirebilirler" dedi.

Tekrar yükselen oto pazarı da satıcılara yardımcı oldu. Avrupa'daki yeni otomobil kayıtları 2015 yılında yüzde 5.7 oranında bir artışla 15 milyonun hemen altına ulaştı. En iyi 50 grup, 2014 yılında % 10.1 olan bu satışlardan % 10.4'lük pay aldı. Düşük pay, birçok yeni otomobilin bir ya da iki satış noktası olan aile şirketleri tarafından satıldığını gösteriyor.

ICDP, ilk 50 sıralamadaki gruplar için ortalama gelirin 2014'ten bu yana yüzde 15 artarak 1.8 milyar avroya yükseldiğini hesapladı. İlk 10'dakilerin ortalama geliri yüzde 31 artarak 4,5 milyar avroya yükselirken, 11 ile 25 arasında orta sıralarda yer alan oyuncuların geliri ise yüzde 22 artışla 1,6 milyar avroya ulaştı.

ICDP, gelir artışlarının kısmen son yıllarda poundun avroya karşı gücünün bir yansıması olduğunu söyledi. En büyük 10 bayi grubundan beşi İngiltere'de. İngilizlerin AB'yi terk etmeyi seçmesinin ardından poundun

avroya karşı düşmesinden sonra bu kazanımlar geride kalması bekleniyor.

İlk 50 pazarın ortalama yeni otomobil satışları, 2013 yılına göre yüzde 21 artarak 2015 yılında 34.000'e yükseldi. ICDP, Volkswagen Group'un zayıf bir yıl geçirdiğini söyledi. Hollanda merkezli Pon Holdings, üç sıra gerileyerek 11 numaraya inerken, Finlandiya VV Auto da sekiz sıra gerileyerek 42 numaraya yerleşti.

Otomobil üreticilerinin çıkışıyla Çinliler Avrupa perakende alanına girdi

Daimler, Almanya'daki bazı Mercedes-Benz bayilerini, otomobil üreticileri arasındaki şirket içi satış operasyonlarını bağımsız satıcı gruplarına devretmenin daha geniş bir eğiliminin parçası olarak, Çin'in Lei Shing Hong Grubu'nun bir birimine sattı.

ICDP Genel Müdürü Steve Young, bayilik faaliyetlerinin bir otomobil üreticisinin genel karlılığını azalttığını söyledi. "Biz genişlemek isteyen kimseyi görmüyoruz" diye ekledi.

PSA Grubu ve Renault, markalarını bir çatı altında toplayarak alan sayısını azaltıyor. Renault, düşük maliyetli Dacia

markasını anahtar Renault bayilerine dahil etmeye çalışırken, Peugeot, Citroen ve DS, bazı yerlerde çoklu markalaşma yapıyor.

Young ayrıca BMW'nun bayiliklerini azaltmayı planladığını ve Ford'un da muhtemelen Birleşik Krallık'ta 55 alana sahip olan TrustFord operasyonundan geri adım atacağını belirtti.

Volkswagen Group, dev otomobil üreticisi Porsche-Piech ailelerinden satın aldığı dev Porsche Holding grubu aracılığıyla en büyük otomobil satıcısı operatörü olmaya devam ediyor. Porsche Holding'in 2015 yılında 18,8 milyar avroya ulaşan satışları, geçen yıl bölgede 6,4 milyar avroluk satış gerçekleştiren Avrupa'nın en büyük bağımsız satış grubu olan Penske Automotive'in satışlarından çok daha fazla. 628 franchise alanına sahip olan Avusturya merkezli Porsche Holding, 14'ü Merkez ve Doğu Avrupa'da olmak üzere 17 ülkeye VW Group markalarını ithal ediyor. Porsche Holding 2015 yılında yeni ve ikinci el otomobiller de dahil olmak üzere 927.393 otomobil sattı ve yeni araç satışları% 7.6 artış gösterdi.♦♦♦

Sıra	Şirket	Ülke	Temsil ettiği marka sayısı	Franchise Noktası	Yeni toptan araç satış adedi	Yeni perakende araç satış adedi	Kullanılmış araç satışı	Toplam araç satışı	2015 geliri (milyon Euro)
1	Perske Automotive (Europe)	ABD	24	181	-	84.164	81.538	167.958	6,43
2	Pendragon	İngiltere	21	191	-	114.000	169.000	283.000	5,98
3	Emil Frey	İsviçre	31	375	69.000	98.000	70.000	237.000	5,40
4	Lookers	İngiltere	25	153	-	108.840	72.156	259.339	4,62
5	Arnold Clark	İngiltere	23	196	-	83.813	175.526	259.339	4,62
6	Inchape Europe	İngiltere	15	180	35.000	73.000	60.000	168.000	4,50
7	AMAG	İsviçre	7	173	42.500	59.000	59.000	160.500	4,12
8	Vertu	İngiltere	24	122	-	86.348	71.700	158.050	3,33
9	Moeller Bil	Norveç	4	67	12.442	45.681	26.903	85.026	2,88
10	D'leteren Motor	Belçika	4	67	87.457	9.207	1.810	98.474	2,87
11	Pon Holdings	Hollanda	8	31	83.208	16.000	11.000	110.208	2,5
12	Jadine Motors	İngiltere	22	71	-	35.067	26.338	61.405	2,30
13	Billia	İsveç	9	94	-	41.102	37.542	78.644	2,18
14	Marshall Motor Group	İngiltere	23	76	-	35.103	27.699	62.802	1,70
15	JCT600	İngiltere	18	49	-	34.000	30.600	64.600	1,58
16	AVAG Holding	Almanya	14	147	-	48.754	47.922	96.646	1,37
17	Gottfried Schultz	Almanya	8	48	-	31.493	28.620	60.113	1,53
18	Louvman	Hollanda	14	63	35.266	9.541	14.649	59.456	1,50
19	Listers	İngiltere	14	45	-	32.245	19.216	51.461	1,48
20	Alcopa	Belçika	21	44	41.000	22.000	9.000	72.000	1,38
21	Salvador Castono	Portekiz	24	147	-	50.817	26.261	77.078	1,30
22	Greenhouse	İngiltere	9	18	-	55.445	10.785	66.230	1,21
23	Gueudet	Fransa	8	120	-	32.000	30.000	62.000	1,21
24	Feser, Graf & Co.	Almanya	8	45	-	26.184	27.642	53.826	1,20
25	Senger Grou;	Almanya	10	63	-	14.446	15.103	29.549	1,16
26	Stern	Hollanda	8	144	-	29.209	24.439	53.648	1,10
27	Wellergruppe	Almanya	8	57	-	16.728	34.113	50.841	1,07
28	Ridgeway Group	İngiltere	13	30	-	15.918	14.450	30.368	0,99
29	John Clark Motor Group	İngiltere	13	29	-	13.566	11.759	25.325	0,975
30	Bernard	Fransa	7	57	-	30.130	25.000	55.130	0,974
31	Autobinck	Hollanda	13	27	7.000	14.500	10.000	31.500	0,92
32	Group 1 Automotive	İngiltere	4	20	-	15.974	21.462	37.436	0,91
33	Quadis	İspanya	29	110	-	20.883	12.779	33.662	0,84
34	By My Car	Fransa	14	32	-	29.300	19.500	48.800	0,83
35	Loehr Gruppe	Almanya	8	50	-	13.584	16.305	29.889	0,82
36	Dello-Duerkop-Hansa Group	Almanya	18	98	-	20.000	24.000	44.000	0,80
37	Harwoods	İngiltere	5	16	-	7.134	5.309	12.443	0,762
38	Perrys Group	İngiltere	15	64	-	24.502	21.703	46.205	0,758
39	Benfield MotorGroup	İngiltere	12	35	-	28.143	1.462	44.605	0,753
40	AHG	Almanya	8	60	-	13.600	17.100	30.700	0,750
41	Car Avenue	Fransa	14	55	-	22.650	18.000	40.650	0,750
42	VV Auto	Finlandiya	5	11	16.500	6.700	4.800	28.000	0,748
43	Lueg	Almanya	8	31	-	12.381	11.295	23.676	0,74
44	Cambria Automobiles	İngiltere	15	43	-	11.388	14.945	26.333	0,713
45	Helston Garages	İngiltere	13	38	-	11.475	7.570	19.045	0,712
46	Eastern Western Motor Group	İngiltere	13	27	-	11.500	8.000	19.500	0,712
47	Choppard Lailier	Fransa	14	33	-	20.000	23.000	43.000	0,70
48	Jean rouyer	Fransa	16	48	-	19.782	20.425	40.207	0,690
49	Neubauer	Fransa	22	73	-	19.723	10.139	29.862	0,685
50	Pentagon	İngiltere	14	39	-	30.882	11.029	41.911	0,67

Dostluğumuz İşin Ötesinde

Garanti Bankası Tüketici Finansmanı ekibi olarak, sadece finansal çözümler sunan değil, günlük hayatınızın parçası haline gelen bir iş ortağı olmayı hedefliyoruz.



ihtiyaçlarınızı bilen, sorunlarınıza hızlı ve etkin çözüm getiren, en önemlisi takım ruhuyla çalışan; çok çalışmaktan yılmayan ama başarıları kutlamayı da ihmal etmeyen bir iş ortağı...

Hedeflerinize ulaşmak için büyük emek harcarken, sizi yoğun iş stresinden biraz olsun uzaklaştırmayı unutmayan bir iş ortağı...

Bu kapsamda, sene boyunca gerçekleştirdiğimiz pek çok etkinlikte bir araya geldik ve keyifli zaman geçirdik.



Kayalara oyulmuş evleri, kiliseleri, şarapları ve muhteşem gümbatımıyla ünlü Kapadokya'ya gittik. Hem "Güzel Atlar Ülkesi"nin doyumсуuz manzaralarını izledik, hem de çömlek yapımı gibi farklı aktiviteler deneyimledik.



Fransa'yı birlikte keşfettik... Nice, Cannes ve Monaco seyahatimizde; St Paul de Vence'in sanat galerileriyle dolu dar sokakları, Eze'de 265 yıllık parfüm fabrikası gibi eşsiz yerleri ziyaret ettik.

Her zaman kurumlar kendilerini anlatır, bu defa iş ortaklarımız bizi bize anlatsın istedik. Bazı sorular sorduk ve sözü iş ortaklarımıza bıraktık. Söyledikleriniz, bize doğru yolda ilerlediğimizi bir kez daha gösterdi.

2016 yılında birlikte başardığımız her şey için çok teşekkür ediyoruz. Eminiz ki 2017'de de birlikte nice başarılarla imza atacağız.

Şimdi sözü size bırakalım...

F. Yıldırım Uçar, Hyundai Uçar Otomotiv

Garanti Bankası denince aklınıza ne geliyor?

Garanti Bankası'nda otomotiv bayilerine özel bir yapı bulunuyor. Hiçbir bankada olmayan bu yapı, bizler için oldukça iyi. Sektörü yakından

tanıyan, isteklerimizi hızla anlayan ve uygulayan bir banka ile çalışmak, yoğun iş temposu içerisinde bizi rahatlatıyor.

Hayatınızı nasıl kolaylaştırıyoruz?

Dinamik ve esnek bir yapıya sahipsiniz. Bayiye özel ürün gamıyla alternatif yaklaşımlar sunuyorsunuz. Yenilikçi, bayinin iş akışına uygun ürünler öneriyorsunuz. Bu ürünlerle maliyet yönetimi yapmamıza olanak verip işletme kârımıza katkı sağlıyorsunuz.

Bizimle ilgili unutamadığımız bir anınız varsa paylaşabilir misiniz?

Ay sonları bizim için oldukça streslidir. Bu zamanlarda ana düşüncemiz distribütörden gelen hedefleri gerçekleştirmektir. Bu günlerde her saat ve tek bir araç satışı bile çok

önemlidir. Yine ay sonuydu, kredili bir satışta müşterimizin başvurusuna olumsuz sonuç aldık. Satış kaçacaktı ve satış olmazsa primlerimizi tam alamayabilirdik. Müşteri de olumsuz yanıt almaktan rahatsız olmuşken -zamanla yarışarak- krediyi onaylatıp satışı tamamlamak; üstüne özel hissettirmek bize derin bir "ohh" çektirmişti.

Bu sene birlikte gerçekleştirdiğimiz hangi aktiviteyi beğendiniz?

Garanti Bankası sene içerisinde "Otomotiv ve İletişim" konulu bir konferans düzenledi. Bayi olarak biz de davetliydik. Güzel bir ikramla karşılandık ve sonrasında çeşitli konuşmacıları dinleme fırsatı bulduk. Konferansa gelirken konuların

ağır olduğunu düşünmüştüm, halbuki bizi yoğun iş stresinden çıkaran, farklı bakış açılarını gözler önüne seren bir konferans oldu. Küçük bir ara iyi geldi. Yüzümde tebessüm ve aklımda yeni düşüncelerle ayrıldım... Çok teşekkürler...

Veysel Murat Çağ, Hyundai Sönmezler Plaza

Garanti Bankası denince aklınıza ne geliyor?

Yalnız olmadığımı bilmek... Hani diyorsunuz ya "yalnız değilsiniz"...

Hayatınızı nasıl kolaylaştırıyoruz?

Günümüzün en büyük serveti zaman... Ve bunu Garanti Bankası sayesinde kazanıyorum.

Bizimle ilgili unutamadığımız bir anınız varsa paylaşabilir misiniz?



Bir takım olarak düşünüp hareket ettiğimizde tüm sorunların aşılabildiğini, dışarı çıkabilmek için farklı bulmacaları hep beraber çözdüğümüz evden kaçış oyunları ile bir kez daha anladık.



Sağlık sorunu yaşadığım zor bir gün geçiriyordum. Çanakkale Şubesi'nden Nilüfer Hanım'ın telefonu ile Garanti'nin her zaman yanımda olduğunu hissetmek beni çok mutlu etti...

Özkan Tetik,
Nissan Baykoçlar Otomotiv

Garanti Bankası denince aklınıza ne geliyor?

Garanti Bankası işlemlerde çok hızlı ve çözüm odaklı... Bu yüzden tercih ediyorum.

Hayatınızı nasıl kolaylaştırıyor?

Şube adedi çok fazla. Bu durum işimi kolaylaştırıyor.

Bu sene birlikte gerçekleştirdiğimiz hangi aktiviteyi beğendiniz?

Düzenlediğiniz Kapadokya gezisine gitmiştik, çok eğlenceli bir gezi olmuştu. Ayrıca, sinema bileti hediyesiyle de istediğim yerde sinema izleme keyfini yaşadım.

Serdar Orakçioğlu,
Nissan Onuk Otomotiv

Garanti Bankası denince aklınıza ne geliyor?

Garanti Bankası denince aklıma; güler yüzlü, içten, samimi ve hızlı aksiyon alan çalışanlar geliyor. Bu yaklaşım, müşteri memnuniyeti açısından olumlu sonuçlar almamızı sağlıyor ve bizi mutlu ediyor.

Hayatınızı nasıl kolaylaştırıyor?

Müşterilerimizin şubeye gitmeden plazamızdan hızlı bir şekilde kredi kullanabilmeleri, iş yükümüzü hafifletiyor.

Bizimle ilgili unutamadığımız bir anınız varsa paylaşabilir misiniz?

Madrid seyahatini, hayatım boyunca hoş bir anı olarak hatırlayacağım. Garanti Bankası beni Real Madrid - Atletico Madrid derbisinde ağırlamıştı. Santiago Bernabeu Stadı'nın VIP

bölümünde derbiyi seyretmek ve İspanyol TV'sine röportaj vermek benim için unutulmaz bir deneyim oldu.

Garanti Bankası'nın güçlü kurumsal kimliğiyle yurtiçi ve yurtdışında yarattığı imajın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Yaşadığım deneyimi çevremle paylaştığımda; hem çalışan motivasyonu anlamında hem de Garanti Bankası müşterisi adayları tarafından çok olumlu karşılandığını gözlemlemek beni mutlu ediyor.



Yasin Oymak,
Peugeot ABC Otomotiv

Garanti Bankası denince aklınıza ne geliyor?

Sektörde bizim için önemli olan hızlı kredi ve kesin çözümle müşterimizin ihtiyaçlarına cevap verebilmek. Garanti Bankası'nı bu konuda her zaman yanımda hissediyoruz.

Hayatınızı nasıl kolaylaştırıyor?

BAK sistemi, kredi girişlerinde bizi evrak yükünden kurtarıyor. Hem müşterimizin hayatı hem de benim hayatım kolaylaşıyor.

Bizimle ilgili unutamadığımız bir anınız varsa paylaşabilir misiniz?

Taşıt kredisi kullanan bir müşterim, bir bankadan ilk defa bu kadar memnun kaldı. Memnuniyetinin sonucunda bütün hesaplarını Garanti Bankası'na taşımış olması, unutamadığım anılardan biridir.

Bu sene birlikte gerçekleştirdiğimiz hangi aktiviteyi beğendiniz?

En beğendiğim aktivitesi, bayilerde en çok satış yapan danışmanları ödüllendirmek için düzenlediği Kapadokya gezisiydi. Hayatımda gittiğim en güzel tur ve bulunduğum en sıcak ortamdı. Eşim ve kızım ile çok keyifli vakit geçirdik.



Bazen sadece sohbet edelim dedik ve güzel sohbetler eşliğinde bir arada olmanın keyfini çıkardık.



Fotoğraf severler Görgün Özdemir'in objektifinden “Doğunun Gizemli Dengesi” sergisinde buluştu

Otokoç Otomotiv'in Genel Müdürü Görgün Özdemir, 3. fotoğraf sergisini açtı. Hindistan'ın büyüülü hikayesini anlattığı ve 30 fotoğraftan oluşan “Doğunun Gizemli Dengesi” sergisi Olympus Galerisi’de fotoğraf severlerle buluştu. Hindistan'ın farklılıklarının gizemli dengesini yorumlayan sergi 31 Aralık tarihine kadar gezilebilecek.

Üçüncü sergisinde kardeşi Tayfun Özdemir ile birlikte çalışan Görgün Özdemir, zıtlıkların birbiriyle uyum içinde ifade bulduğu Hindistan'ı kendi vizörlerinden yansıyan özgün karelerle anlatıyor.

Özdemir, “Hindistan, farklı etnik yapısı, inançları, dilleri, gelenekleri, görenekleri, kıyafetleri, renkleri, festivalleri ile karmaşa içinde yaşar, fakat bir o kadar kendi içindeki dengeyi oluşturmuştur. Tüm bu mistik, gizem ve sırların bulunduğu topraklar oralara yolu düşenleri etkiler, hayrete



düşürür, büyüler, hayal kırıklığına uğrattır, adeta içine çeker ve kendine hayran bırakır. Kardeşim Tayfun Özdemir ile birlikte bu dünyayı görsel olarak anlatma çabasına giriştik. Yolculuğumuz boyunca farklılıkların uyumu ve dengesi adeta bir mozağe dönüşmüş olan Hindistan'da birçok hayata

dokunarak kadrarlarımızı renklendirdik. Sergimizde yer alan 30 fotoğraf ile hikayemizi anlattık. Sanatseverlerin de tanık olduğumuz yaşamlardan bizim aldığımız keyfi alacaklarına inanıyoruz” diyor.

Daha önce trafik kazalarının ekonomik ve çevresel

yansımasına dikkat çeken “Dönüşüm ve Hurdanın Yolculuğu” sergisi ile fotoğraf severlerin karşısına çıkan Görgün Özdemir, dünyayı kendi gözlerinden gördüğü şekliyle paylaşmaya devam edeceğini belirtiyor.◀◀



YILIN EZBER BOZAN TEKLİFİ

54.900 TL'den başlayan fiyatlar ve %0 faiz fırsatıyla.



Fiat showroom'larına gelin,
siz de Egea ailesinin bir parçası olun.

5 YIL
100.000 KM
GARANTİ

#fiategea

Koç



EGEA

Yasal garanti süresinden sonra 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar (hangisi önce dolarsa) onarım güvencesi sunulmaktadır.

Koç Fiat Kredi

54.900 TL'den başlayan fiyatlar ve 25.000 TL 20 Ay %0 Faiz Kampanyası, 5-31 Aralık 2016 arasında 2016 model 0 km Egea Sedan araçlarda, Koç Fiat Kredi'de geçerlidir. Maliyetlere maksimum (Aylık %0,27/Yıllık %3,30) 690 TL tahsis ücreti dahildir. 54.900 TL, 2016 model yılı Egea Sedan Easy 1.4 Fire 95 HP için geçerli olan aralık ayı tavsiye edilen kredi kampanyalı anahtar teslim fiyatıdır. Detaylı bilgi www.fiat.com.tr'dedir.

Mutlu kişiler daha fazla harcama yapar

MEHMET AYHAN DAYOĞLU
Arkeon Danışmanlık

Bugünlerde nereye baksam müşteri memnuniyeti ile ilgili mutlaka bir şey dikkatimi çekiyor. Bir çok kişi müşteri memnuniyetini farklı farklı tanımlıyor.

Bazıları “müşteri memnuniyeti müşterinin ihtiyacının giderilmesi ve isteğinin karşılanması sonrasındaki tatmin oranıdır” derken bazıları “müşterinin aldığı hizmetlerden memnun kalma düzeyi” olarak tanımlıyor” bazıları da “müşteri memnuniyeti müşteri beklentilerinin, isteklerinin veya önerilerinin karşılanmasıdır” diyor.

Temel olarak müşteri memnuniyeti, otomotivci bakışıyla markanın kalite kriterlerinin müşteriler tarafından nasıl algılandığıyla ilgilidir.

Müşteri memnuniyeti müşterinin satış süreci öncesindeki beklentilerinin satın alma sürecinde bir çık fazlasıyla karşılanmasıyla sağlanabilir.

Müşteri memnuniyetini sürekli kılan işletmeler öncelikle müşteriye kazanmaya sonra da elde tutmaya gayret eder ve müşteri memnuniyetini CSI ve/veya NPS anketleri vasıtasıyla sürekli sorgular.

Müşteri memnuniyetinin otomotiv sektöründe ne kadar önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak istemiyorum ama rekabette fark yaratmak için müşteri memnuniyetini izlemenin, bunu günlük işler arasına almanın önemini hatırlatmak istiyorum.

Memnuniyeti arttıracak diğer bir husus müşteri şikayetlerini ele alma biçimimizdir. Şikayet varsa olan olmuştur. Müşteri üzgündür, kırılmıştır. Burada gerçek; sizi suçlarken aslında aldığı karar nedeniyle kendini suçluyor olmasıdır. İşte tam bu noktada şikayeti mükemmel şekilde karşılamak ve yönetmek müşteri bağlılığının artırılmasına büyük katkı sağlar. Bu nedenle şikayetler olumlu bir fırsat gibi algılanarak ele alınmalıdır.



Zira ölçmeden hiç bir şeyi geliştirmek mümkün olmuyor.

Müşteri memnuniyetini ölçmenin en iyi yollarından biri müşteri memnuniyeti anketleri yapmaktır. Müşteri memnuniyeti anketini hazırlarken etkisi en büyük olan konulara odaklanmak çok önemlidir. Örnek anketler internette kolaylıkla bulunabilir.

Peki müşteri memnuniyeti ölçtük ve geliştirilecek noktalar olduğunu tespit ettik diyelim. Bu durumda ne yapacağız? Nelere dikkat edeceğiz? Nasıl ilerleyeceğiz?

Günümüzde devasa bayiler arı kovanı gibi çalışıyorlar. Ama yatırımcıların büyük çoğunluğu kârın yetersiz olmasından şikayet ediyor. Kârı arttırmak isteyenler müşterileri memnun ederek trafiği dolayısıyla da satışlarını ve kârı arttırmaya çalışıyor.

CLUB QUARTIER

Brunelle

ANADOLU YAKASI'NIN
YENİ GÖZDESİ
MODA'DA HARİKA BİR
KIŞ KAÇAMAĞI



YEDİMASA

“Rakı Sizden, Meze Bizden”

Her Pazartesi, Salı, Çarşamba ve Perşembe
70'lik rakı siparişinize, 5 adet meze bizden



PAVIO

“Pizza & Şarap”

Aralık boyunca taş fırın pizzanı
sipariş et, kadch şarabın bizden



Aralık boyunca **HER ÇARŞAMBA**
Moda'nın tarihi bahçesinde
90'lar TÜRKÇE POP GECESİ
GERÇEK İTALYAN LEZZETLERİ İLE
PAVIO 'DA



f brunellerestaurant & ristorantepavio & yedimasa

brunellemoda & ristorantepavio & yedimasa

Caferağa Mah. Hülya Sok. No:5 Moda / Kadıköy
St.Joseph'liler Derneği Sosyal Tesisleri
tel: 0216 338 25 61



Birlikte çalıştığım otomotiv firmalarında personelin ve personel ile olan ilişkilerin çok önemli bir başarı kriteri olduğunu görüyorum. Satış temsilcilerinin sistem içerisinde önemi büyük. Ancak satış temsilcilerinin müşteri memnuniyeti yaratabilmesi için öncelikle firmanın ve/veya ürünün rakiplerle kıyaslandığında sahip olduğu benzersiz satış noktasını belirlemiş olması gerekiyor. Sizi rakiplerinizde farklı kılacak nokta nedir? Bunu tespit için rakiplerinizi ziyaret ederek gerekli çalışmayı yapın. Ziyaretlerinizde ilk bakışta çok büyük farklılıklar görmüyor olabilirsiniz. Bu nedenle her şeyi etraflıca irdeleyin. Bilindiği üzere “şeytan ayrıntıda gizlidir”. Dolayısıyla farkınızı tanımlamak ve bunu ekibinize aktarmak sanıldığından çok daha önemlidir.

Memnuniyeti sağlamanın ikinci adımı tüm ekibin oyuna dahil edilmesi ve konuya dört elle sarılmasının teminidir. Bu husus genellikle prim ödemeleriyle sağlanmaya gayret edilir. Ancak prim ödemeleri uyuşturucu gibidir. Önceleri alana iyi gelir. Sonra alışkanlık yaratır. En sonunda da kişi primsiz yapamaz olur. Prim maaşın ayrılmaz parçası gibi algılanmaya başlar. Bu son evrede maalesef olan olmuştur. Prim cazibesini yitirmiş sıradanlaşmıştır. Dolayısıyla primin teşvik etme gücü kaybolur. Peki nasıl olacak da çalışanlarımızın işine dört elle sarılmasını sağlayacağız?

Bu hususta ilk adım iletişim kanallarını açmaktır. Personelle yapılacak düzenli müşteri memnuniyeti toplantılarında nelerin yapılması gerektiği, alınan aksiyonların sonuçları, vb üzerinde görüşülmesi faydalıdır. Bir de görüşmelerin ötesinde katılımcılara “Müşteri memnuniyetini NASIL arttırabiliriz?” diye sorup gelen yanıtlara paralel yapılacak uygulamaların sorumluluğu kendilerine

Personelle yapılacak
düzenli müşteri
memnuniyeti
toplantılarında nelerin
yapılması gerektiği,
alınan aksiyonların
sonuçları, vb üzerinde
görüşülmesi faydalıdır. Bir
de görüşmelerin ötesinde
katılımcılara “Müşteri
memnuniyetini NASIL
arttırabiliriz?” diye sorup
gelen yanıtlara paralel
yapılacak uygulamaların
sorumluluğu kendilerine
devrederek etkili
sonuçlar alınabilir.



Sizi rakiplerinizde farklı kılacak nokta nedir? Bunu tespit için rakiplerinizi ziyaret ederek gerekli çalışmayı yapın. Ziyaretlerinizde ilk bakışta çok büyük farklılıklar görmüyor olabilirsiniz. Bu nedenle her şeyi etraflıca irdeleyin. Bilindiği üzere “şeytan ayrıntıda gizlidir”. Dolayısıyla farkınızı tanımlamak ve bunu ekibinize aktarmak sanıldığından çok daha önemlidir.

devrederek etkili sonuçlar alınabilir.

Memnuniyeti arttıracak diğer bir husus müşteri şikayetlerini ele alma biçimimizdir. Şikayet varsa olan olmuştur. Müşteri üzgündür, kırılmıştır. Burada gerçek; sizi suçlarken aslında aldığı karar nedeniyle kendini suçluyor olmasıdır. İşte tam bu noktada şikayeti mükemmel şekilde karşılamak ve yönetmek müşteri bağlılığının arttırılmasına büyük katkı sağlar. Bu nedenle şikayetler olumlu bir fırsat gibi algılanarak ele alınmalıdır.

“Müşteri memnuniyetini sağlayacak olan çalışanlardır” dedik yukarıda. Bu nedenle işini yapmayan, standartları yerine getirmeyen personelle yollar vakit geçirmeden ayrılmalıdır. Zira işini yapmayan, aksatan personel sepet içindeki çürük elma gibidir. Zararı sadece kendine değil etrafındakilerin hepsinedir. Kendi yetmezmiş gibi diğerlerini de içten içe çürütür ve sistemi çökertir. Kişilerin iş akitlerinin fesh edilmesi arzu edilen bir husus değildir. Ayrıca bu kolay da değildir. Bu nedenle işe alım süreçleri sırasında işe ve firmaya uygun kişileri isdihdam etmek hem şirketin geleceği hem de müşteri memnuniyeti sağlamak için önemlidir.

Son söz; işletmelerinizde müşteri olarak kendinize nasıl davranılmasını istiyorsanız öyle bir sistem kurun ki hem siz hem de müşterileriniz mutlu olsun. Unutmayın mutlu kişiler daha fazla harcama



OYDER - EBS DANIŞMANLIK İşbirliği ile doğru yatırımlar

- * İlinizdeki sıfır araç satışlarını detayları ile görmek istermisiniz?
- * Hangi ürünlerinize kampanya yapacağınızı bilmek istermisiniz?
- * Pazarlama bütçenizi doğru kullanmak istermisiniz.?
- * İlinizin 2.el satışlarının detaylarına hakim olmak istermisiniz?
- * Rakiplerinizi, ilinizde ve ilçenizde ne yapıyor?
- * Markanızda il dışından ilinize hangi modeller satılıyor?
- * Pazarınıza dair daha bir çok şey sizi bekliyor.

**İlk 9 Ayda Hafif Ticari Araç Satışlarında FORD
66 İlde Pazar Lideri...**

**2016 İlk 9 ayda 3.426.921 adet 2.el otomobil
satıldı... %20,07 oranı RENAULT marka**

**2016 Otomotiv Pazarında ANTALYA ili
5.Büyük Pazar**

**10 yaş üzeri 2. el otomobil satışında en büyük
pazar %12,72 oranı ile ANKARA**

**MERCEDES tüm CLA180 Satışlarının %36,35
oranını tek başına ATAŞEHİR'de sattı...**

**BMW ŞİŞLİ'de en çok satan marka...toplam
5.20 satışların %21,93 oranı ŞİŞLİ'de...**

OYDER ÜYELERİNE ÖZEL KAMPANYA

Ürün Kodu	Program adı	Bölüm Sayısı	Yayın Bölgesi	Yayın Aralığı	Abonelik Dönemi	Yıllık	Toplam
EBS-1	*Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi	30	İstanbul (Tümü)	Aylık	12 Ay	1.500 TL	3.000 TL
EBS-2	*Türkiye 2.El Araç Gerçekleşen Pazar Analizi	21	İstanbul (Tümü)	Aylık	12 Ay	1.500 TL	
Ürün Kodu	Program adı	Bölüm Sayısı	Yayın Bölgesi	Yayın Aralığı	Abonelik Dönemi	Yıllık	Toplam
EBS-1	*Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi	30	Ankara,İzmir	Aylık	12 Ay	650 TL	1.300 TL
EBS-2	*Türkiye 2.El Araç Gerçekleşen Pazar Analizi	21	Ankara,İzmir	Aylık	12 Ay	650 TL	
Ürün Kodu	Program adı	Bölüm Sayısı	Yayın Bölgesi	Yayın Aralığı	Abonelik Dönemi	Yıllık	Toplam
EBS-1	*Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi	30	Diğer İller	Aylık	12 Ay	450 TL	900 TL
EBS-2	*Türkiye 2.El Araç Gerçekleşen Pazar Analizi	21	Diğer İller	Aylık	12 Ay	450 TL	
Ürün Kodu	Program adı	Bölüm Sayısı	Yayın Bölgesi	Yayın Aralığı	Abonelik Dönemi	Yıllık	Toplam
TEBS-1	Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi	30	Türkiye (81 il)	Aylık	12 Ay	16.000 TL	32.000 TL
TEBS-2	Türkiye 2.El Araç Gerçekleşen Pazar Analizi	21	Türkiye (81 il)	Aylık	12 Ay	16.000 TL	

- * Fiyatlara %18 KDV dahil değildir.
- * Her çalışma bir il ilçeleri için geçerlidir.Bir kullanıcı adı ve şifre tanımlanmaktadır.(Mobil uyumludur)
- * 5846 Sayılı Fikir ve Sanat Eserleri kanununa göre izinsiz kullanımı ve dağıtımı yasaktır.
- * Rekabet Kurumu tarafından Şirketimize tanınan Muafiyet ile yayınlanmaktadır.
- * Başvuru ve DEMO talebi için erol@otomotivanaliz.com adresine talebinizi bildirmeniz gereklidir.

Türkiye Sıfır Araç Pazar Analizi Programı'nın İl Detayları

EBS Danışmanlık (EBS Analiz Otomotiv Yönetim Danışmanlığı San. Ve Tic. A.Ş.) olarak 22 yıllık otomotiv sektör tecrübesi ile,Türkiye gerçekleşen otomotiv pazarının analizlerini yapmaktayız.

.2016 yılı başı itibarı ile Türkiye Rekabet Kurumundan almış olduğumuz Muafiyet belgesiyle, güvenilir ve en doğru istatistik verileri analiz ederek sektörün hizmetine sunuyoruz.

Bu bağlamda çalışmalarımızda sıfır araç pazarı ve 2. el araç pazarında Türkiye'nin tüm il ve ilçelerinde gerçekleşen tescilleri marka,model,model yılı,segment detayları ile geriye dönük en ince detaylarına kadar gözler önüne seriyoruz. Rakiplerinde tüm detaylarının görüldüğü çalışmalarımızda, bu sayede hangi ilçede hangi marka ve model kullanıcı tarafından tercih ediliyor,hangi marka araç 2. elde talep ediliyor,o ilçe de hangi markadan,kaç model araç var görülebiliyor. Sadece satış kanadını değil araç parkı detayları ile de, servislerin potansiyelinin bilgisini de vermiş oluyoruz.

İL SEÇİNİZ	İl Harek. Sayısı	Harek. Sayısı Oran (%)	100 Harek. Sayısı	100 Harek. Sayısı Oran (%)	100 Harek. Sayısı Oran (%)	100 Harek. Sayısı Oran (%)																					
ZONGULDAK	138.801	0,41%	140	0,0173	81.20	7,60																					
	2.412	0,41%	885.444	885.907	85.772	8,336																					
OCAK 2016 - EKİM 2016 SATIŞ DETAYI	                         	WOLKSWAGEN	RENAULT	FORD	TOYOTA	HONDA	NISSAN	MAZDA	SUBARU	MITSUBISHI	SUZUKI	KIA	HYUNDAI	JEEP	VOLVO	BMW	MERCEDES-BENZ	AUDI	PEUGEOT	CITROEN	SKODA	SEAT	ALFA ROMEO	FERRARI	LEXUS	INFINITI	ACURA
	81.174	46.127	41.768	31.297	26.811	34.275	27.891	34.484	11.249	44.220	39.892	21.122	24.386	36.953	20.718	17.775	27.420	2.758	114								
11,36%	5,92%	5,37%	3,97%	3,46%	4,44%	3,59%	4,44%	1,45%	5,69%	5,07%	2,71%	3,12%	4,75%	2,67%	2,28%	3,55%	0,35%	0,15%									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	303	223	197	166	182	162	162	128	128	107	107	107	141	81	71	104	11									
100	331	30																									

KPMG Türkiye 2017 için sinyalleri değerlendirdi: İbre yukarıyı gösteriyor

KPMG Türkiye'nin her çeyrek sonunda hazırladığı Bakış'ın yeni sayısında, küresel ekonomi ve siyasetteki gelişmelerin etkisi altında oldukça zor geçen 2016'nın nasıl kapanacağı değerlendirildi. Bu veriler ışığında 2017'ye dair öngörülere yer verilen Bakış'ta Türkiye için beklentiler şöyle anlatıldı:

"Petrol ve emtia fiyatlarındaki baz etkisi 2016'nın son çeyreğinde sona erdi. Yani küresel ticaretin gerilemesindeki başlıca sebep ortadan kalktı. Petrol fiyatlarının yükselişe geçmesiyle, petrol ihracatçısı ülkelerin ekonomilerindeki sarsıntı da sona eriyor. Bu tabloda, 2017'de hem küresel ekonomide büyümenin hem de küresel ticaretin artması bekleniyor. İyimser beklentiler doğrultusunda Türkiye ekonomisinin de 2017'de, 2016'ya kıyasla daha güçlü bir performans göstereceği öngörülüyor. İhracat fiyatlarındaki gerilemelerin sona ermesi, turizmdeki kayıpların telafi edilmesi, Rusya ile yaşanan siyasi krizin bitmesi gibi sebeplerle Türkiye'nin 2017'de net ihracatın güçlü katkısıyla daha yüksek oranda büyüme kaydedeceği tahmin ediliyor. Zorlu geçen 2016'nın ardından hem dünya hem Türkiye ekonomisi için 2017 daha iyi bir yıl olacak."

Türkiye'de ve dünyada makro ekonomik gelişmelere pencere açan Bakış'ın son sayısından dikkat çeken başlıklar şöyle:

- Küresel ekonomi, 2016'nın ilk yarısında 2015'in etkilerinin devamını yaşadı. Petrol ve emtia fiyatlarının düşük seyri, ekonomisi buna dayalı ülkelerde küçülmeyi körükledi. Ancak yılın ikinci yarısında bu etki ortadan kalkınca AB ve ABD'de enflasyon artışa geçti. Aralık ayında FED'in faiz artırımı bekleniyor.
- 2016'da beklenen faiz artırımının gelmemesiyle gerileyen dolar, yükselişte. Tahminler yıl sonuna kadar doların değer kazanmaya devam edeceği yönünde.

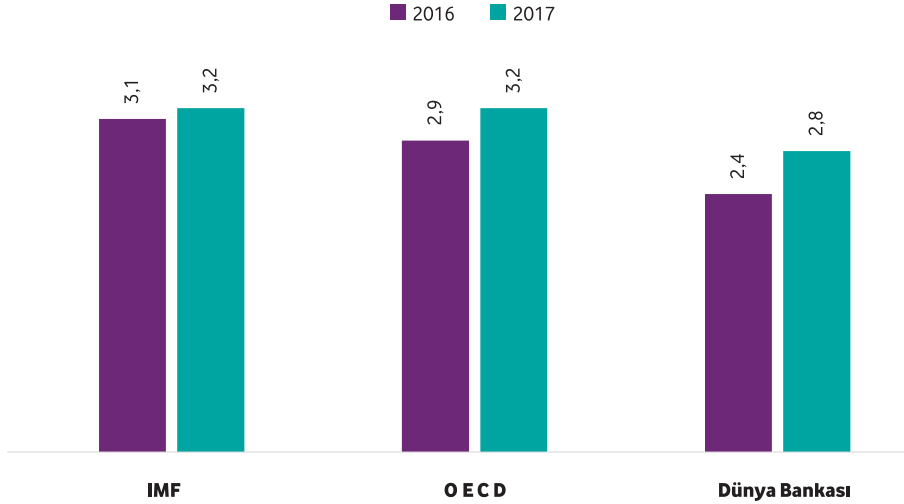


Türkiye ve dünya ekonomisinde üç aylık makro gelişmelerin değerlendirildiği KPMG Türkiye'nin yayını Bakış son sayısında 2017'ye ışık tuttu. Dünyada ve Türkiye'de oldukça ağır geçen 2016'ya dair verilerin analiz edildiği Bakış'a göre, 2017 için beklentiler daha iyimser. Yeni yılda küresel ekonominin geçmiş yıla oranla daha iyi performans göstermesi bekleniyor. 2017, Türkiye'de de kayıpların telafi edileceği ve hükümetin reform adımlarıyla güçlü büyümenin yaşanacağı bir yıl sinyali veriyor.

- Euro bölgesinde gündem tapering. Yüzde 2'lik enflasyon hedefine yaklaşan Avrupa Merkez Bankası'nın taperinge geçmesi, euronun yeni bir değerlenme sürecine girmesine neden olacak.
- Çin ekonomisi büyümede ivme kaybetmeyi sürdürüyor. Bu yılı yüzde 6,6'lık büyüme ile kapatması bekleniyor. 2017'de ise tahminler Çin'in büyüme performansının düşerek 6,2 civarında olacağı yönünde. Hem Çin ekonomisindeki yavaşlama hem düşük emtia fiyatları nedeniyle küresel ticaret bu yılın son çeyreğinde zayıflamaya devam ediyor.
- Rusya için 2015 ve 2016 küçülerek geçti. Petrol fiyatlarındaki ılımlı seyirle birlikte 2017'de Rus ekonomisinin büyümeye geçeceği öngörülüyor.
- Hindistan, BRIC ülkeleri arasında en iyi performansı gösteren ülke. Hindistan'ın 2017'de yaklaşık yüzde 7,6 oranında büyümesi bekleniyor.

Dünya ekonomisi küresel krizden bu yana en düşük büyümesini gerçekleştirecek

Küresel Büyüme Beklentileri (%)



Kaynak: IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu

Küresel krizin en yoğun hissedildiği 2009 yılında küresel ekonomi %0,1 daralma yaşamıştı.

Küresel krizden sonraki dönemde ise dünya ekonomisi toparlanma sürecine girmiş olsa da,

- 2012 yılında Euro Bölgesi'nde yaşanan borç krizi,
- 2014 yılının ikinci yarısından itibaren doların değer kazanmasıyla birlikte petrol ve emtia fiyatlarında yaşanan sert düşüşler,
- Çin, Rusya ve Brezilya başta olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin büyümelerinde görülen yavaşlamanın etkisiyle küresel ekonomik büyüme düşüşe geçmiş durumda.

2017'de ise beklentiler daha iyimser. Doların değerlenmesindeki ivme kaybı ve emtia fiyatlarının toparlanmaya başlaması ile birlikte küresel ekonominin 2016'ya kıyasla daha iyi performans göstermesi bekleniyor.

• Küresel ekonominin zayıf seyri nedeniyle küresel ticaret 2016'da son yılların en zayıf performansını gerçekleştirdi. Dünya Ticaret Örgütü 2016 dünya ticareti için büyüme beklentisini yüzde 2,8'den yüzde 1,7'ye düşürdü. Bu oran, küresel kriz hariç son 15 yılın en düşük büyüme oranı olacak. 2015'i 16,5 trilyon dolarla kapatan dünya ticaretinin 2016 sonunda yaklaşık 16 trilyon doları bulacağı hesaplanıyor.

- Ancak 2017'de petrol ve emtia fiyatlarındaki toparlanma ile birlikte küresel ticaretin de tekrar canlanması bekleniyor.

Türkiye için toparlanma zamanı

- 2016'nın ilk yarısında büyümede iyi bir grafik çizen Türkiye, yılın geri kalanında aynı performansı gösteremeyecek. Turizmdeki kayıpların etkisi üçüncü çeyreğe çok yoğun yansıyor. Dördüncü çeyrekte ise iç tüketimdeki toparlanmayla birlikte yıl sonunda yüzde 3'lük bir büyüme bekleniyor.

2016'nın ilk yarısında büyümede iyi bir grafik çizen Türkiye, yılın geri kalanında aynı performansı gösteremeyecek. Turizmdeki kayıpların etkisi üçüncü çeyreğe çok yoğun yansıyor. Dördüncü çeyrekte ise iç tüketimdeki toparlanmayla birlikte yıl sonunda yüzde 3'lük bir büyüme bekleniyor. 2016'nın ikinci çeyreğinde yüzde 4,2'ye gerileyen cari açığın yıl sonunda yüzde 4,9'a yükseleceği öngörülüyor.

FED'in faiz artırımına az kaldı...

AB'de ise tapering gündeme gelmeye başladı

Petrol ve emtia fiyatlarındaki baz etkisinin ortadan kalkmasının da etkisiyle AB ülkelerinde ve ABD'de enflasyon son dönemde artışa geçmiş durumda. FED'in %2 olan enflasyon hedefine yaklaşılmamasıyla birlikte, Kasım'daki seçimlerin ardından Aralık ayında faiz artırımına gitme ihtimali yükseliyor.

Son olarak, piyasaların Aralık ayındaki faiz artırım beklentisi %60'ın üzerinde seyrediyor. Büyümede ise küresel ekonomideki durgunluğun da etkisiyle yılbaşında yapılan tahminlerin altında bir büyüme gerçekleşmesi bekleniyor. Dünya Bankası'na göre ABD 2016 yılında %1,9 büyüyecek. Euro Bölgesi'nde son dönemde Avrupa Merkez Bankası'nın (AMB) halihazırda aylık 80 milyar Euro düzeyinde olan varlık alım programının azaltılarak sonlandırılacağı (tapering) gündeme gelmeye başladı. Petrol ve emtia fiyatlarının Euro Bölgesi'nde enflasyonu aşağı yönlü baskılayan etkisinin azalması ile birlikte Nisan ayından bu yana enflasyonda artış görülüyor. AMB'nin %2'lik enflasyon hedefine yaklaşması ile birlikte bu politikayı uygulamaya geçireceği konuşuluyor. AMB'nin tapering sürecine geçmesi, önümüzdeki dönemde euronun değerlenme sürecine girmesine yol açacak.

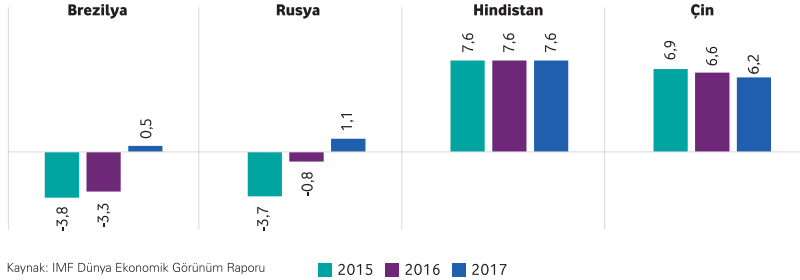
- 2016'nın ikinci çeyreğinde yüzde 4,2'ye gerileyen cari açığın yıl sonunda yüzde 4,9'a yükseleceği öngörülüyor. Yıl sonu için beklenen rakam yaklaşık 35 milyar dolar.

- Dolardaki artışa paralel olarak Türkiye'nin dış borç yapısında bozulma meydana geldi. Toplam dış borcun GSYİH'ye oranı 2016'nın ikinci çeyreğinde yüzde 59,5'e ulaştı. S&P ve Moody's, Türkiye'nin notunun kırılmasında bu göstergedeki zayıflığa işaret ediyor.

- Dünya Ekonomik Forumu'nun Rekabetçilik Endeksi'nde Türkiye kurumsal yapıda 11 sıra gerileyerek 75'inci oldu. 15 Temmuz'un ardından geniş çaplı işten çıkarmalar, hükümet politikalarının öngörülebilirliğini ve etkinliğini azaltıyor. Moody's, Türkiye'nin 2010-2014 arası yüzde 5,5 olan ortalama büyümesinin 2016-2019'da yüzde 2,7'ye gerileyeceğini tahmin ediyor. Türkiye'nin kredi profilindeki bozulmanın ise 2-3

Gelişmekte olan ekonomilerde 2015 gibi 2016 da kötü geçiyor

Büyüme %



Gelişmekte olan ekonomilerdeki zayıf performans 2016'da da devam ediyor.

Çin: Çin ekonomisi 2015'te yakaladığı %6,9'luk büyüme oranı ile son 25 yılın en düşük performansını göstermişti. 2016'da ise bu oranın daha da altında, %6,6 büyümesi beklenirken, Çin ekonomisi üçüncü çeyrekte %6,7 büyüme kaydetti. 2017'de ise tahminler, Çin'in büyüme performansının düşerek %6,2 civarında olacağı yönünde ağırlık kazanıyor.

Hindistan: BRIC ülkeleri arasında en iyi performansı gösteren Hindistan ekonomisinin 2016 ve 2017'de %7,6 büyümesi öngörülüyor. Ancak, dünyanın önde gelen petrol ithalatçıları arasında yer alan Hindistan'da, petrol fiyatlarındaki baz etkisinin ortadan kalkmasıyla birlikte enflasyon son 2 yılın en yüksek düzeyine ulaştı. İkinci çeyrekte ise %7,1 ile beklentilerin altında büyüme kaydetti.

Rusya: 2015 yılı ilk çeyreğinden beri küçülen Rus ekonomisinin 2016 yılında da küçülmeye devam etmesi bekleniyor. Ancak, petrol fiyatlarındaki ılımlı seyirle birlikte 2017 yılında Rus ekonomisinin büyümeye geçeceği öngörülüyor.

Brezilya: Brezilya için düşük seyreten emtia fiyatları ve yüksek seyreten kamu borçları sorun olmaya devam etti. İlk iki çeyrekte sırasıyla %5,4 ve %3,8 daralan Brezilya ekonomisinin yıl sonunda %3,3 küçülmesi bekleniyor. Ancak, diğer ülkelerde olduğu gibi, emtia fiyatlarındaki toparlanma Brezilya ekonomisinin de 2017'de toparlanmasını sağlayacak.

yıl daha süreceğini öngörüyor. Bu, kısa vadede Türkiye'nin notunun yükselmeyeceği anlamına geliyor.

- Türkiye son 27 çeyrektir ortalama yüzde 5 büyüyor. Yıl içinde yaşanan gelişmeler nedeniyle OVP'de aşağı yönlü revizyona gidildi. Yıl sonu büyüme beklentisi yüzde 4,5'ten yüzde 3,2'ye, 2017 büyüme beklentisi ise yüzde 5'ten yüzde 4,4'e revize edildi.
- Bu tabloya rağmen hız kazanan reformlarla Türkiye ekonomisinin, 2017'de 2016'ya göre daha iyi bir performans göstermesi bekleniyor.
- Son iki çeyrektir yatırımlardaki duraklama büyümeyi olumsuz etkiliyor. Türkiye'nin daha çok net ihracat ve yatırımlarla büyümesi gerekirken iç tüketim ağırlıklı büyümesi gelecek adına sorun oluşturuyor. Ancak hükümetin attığı yapısal reform adımları ve açıklanan paketlerle son çeyrekten itibaren yatırımların hız kazanması bekleniyor.

Türkiye son 27 çeyrektir ortalama yüzde 5 büyüyor. Yıl içinde yaşanan gelişmeler nedeniyle OVP'de aşağı yönlü revizyona gidildi. Yıl sonu büyüme beklentisi yüzde 4,5'ten yüzde 3,2'ye, 2017 büyüme beklentisi ise yüzde 5'ten yüzde 4,4'e revize edildi. Bu tabloya rağmen hız kazanan reformlarla Türkiye ekonomisinin, 2017'de 2016'ya göre daha iyi bir performans göstermesi bekleniyor.



Büyümede ivmeyi artırmak adına son dönemde TCMB faiz koridorunun üst bandında 7 kez indirim gitti. Ağırlıklı fonlama maliyeti ise TCMB'nin indirimlere başladığı tarihte %8,9 seviyelerinde iken, şimdi %7,75 seviyelerine gerilemiş durumda. Ancak, mevduat faizlerinin ve Türkiye'nin risk priminin yüksek seyretmesi sebebiyle bankaların yurtdışı borçlanma maliyetlerinin yüksek olması, kredi faizlerinin düşmesini engelliyor.

Moody's neden Türkiye'nin notunu kırdı?

Moody's'in Türkiye'nin notunu indirmesi üzerine, söz konusu kararın ekonomik değil siyasi olduğu üzerine yorumlar yapıldı. Moody's'in açıklamalarına baktığımızda ise gerekçesinde ekonomik sebepler olduğu kadar siyasi sebeplerin de olduğunu görüyoruz.

Moody's ekonomik gerekçelerini şu şekilde sıralıyor:

Türkiye'nin dış finansman ihtiyacı giderek artıyor.

Son dönemde büyük şehirlerde yaşanan terör olayları ve Rusya ile yaşanan krizin ihracat ve turizme olan olumsuz etkisi sebebiyle cari açık beklentilerin üzerinde seyreliyor. Ayrıca, 1 yıl içerisinde ödenmesi gereken dış borç miktarı ise 155,8 milyar dolar seviyesinde. Dolayısıyla, cari açık ve ödenecek dış borcun GSYİH'ya oranı, 2016 ve 2017 yılları içerisinde %26 düzeyinde gerçekleşecek. Bu oranın son dönemde yüksek seyretmesi Türkiye'nin kırılganlığını artırıyor.

Türkiye'deki kurumsal yapı güç kaybediyor.

Türkiye, Worldwide Governance Indicators sıralamasında yolsuzluk alanında geriye düştü. Ayrıca, World Economic Forum tarafından yapılan Rekabetçilik Endeksi'nde Türkiye kurumsal yapıda 11 sıra gerileyerek 75. oldu. Hükümetin ise başarısız darbe girişimi sonrasındaki gelişmeler kapsamında geniş çaplı işten çıkarmaları, hükümet politikalarının öngörülebilirliğini ve etkinliğini azaltıyor. Özetle, Moody's, Türkiye'nin 2010-2014 yılları arasında %5,5 olan ortalama büyümesinin 2016-2019 yılları arasında %2,7'ye gerileyeceğini tahmin ediyor.

Diğer taraftan, Moody's Türkiye'nin bütçe performansının başarılı olduğunu ve kamu borç stokunun GSYİH'ye oranının 2015 yılında %32,9'a düşmesini ise olumlu gelişmeler olarak ekledi.

Son olarak, Moody's değerlendirmesinde Türkiye'nin kredi profilindeki bozulmanın önümüzdeki 2-3 yıl daha süreceğini belirtiyor. Dolayısıyla, bu da kısa vadede Türkiye'nin notunun yükselmeyeceğini işaret ediyor. <<<



Budget ve Opet işbirliği ile fırsatı yakalayın.

Şimdi aracını Budget'tan kiralayanlar, hem kısa dönem kiralamalarda Budget konforunu yaşıyor hem de Opet Yakıt Kart'la Opet'ten yapacakları akaryakıt alımlarında %3 indirim kazanıyor. Üstelik Opet Yakıt Kart sahipleri, 1 Eylül-31 Aralık tarihleri arasında bireysel araçlarıyla Opet'ten 300 TL'ye kadar yapılan akaryakıt alışverişlerinde 5 kat yakıt puan fırsatını yakalıyor.



www.budget.com.tr

444 4 722

budgetturkiye budgetturkiye



Türkiye 2010-2016 büyüme oranları


Kaynak: TÜİK

Türkiye son 27 çeyrektir ortalama %5 büyüyor. Küresel krizden sonra hızlı bir büyüme sürecine giren Türkiye, 2012 yılında büyümede hız kesmişti. 2013 yılında büyüme toparlansa da 2014 yılında tekrar düşük oranlarda büyümüş, 2015 yılında ise artan bir büyüme eğilimi yakalamıştı. 2016 yılının ilk çeyreğine iyi bir performansla başlayan Türkiye ekonomisi, 2. çeyrekte %3,1 ile bütün risklere rağmen iyi bir oran yakaladı. 2016'nın ilk yarısında Türkiye büyümede iyi bir grafik çizse de yılın geri kalanında aynı performansı göstermesi zor görünüyor.

Cari açık yılın ilk yarısında geriledi, ancak ikinci yarısında artışa geçecek

Cari açık 2015 yılında geçen seneye göre

%26,3 gerileyerek 43,6 milyar dolardan 32,1 milyar dolara düşmüştü. Son olarak ise Ağustos ayında 31 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti.

Yıl içinde en düşük seviyesini 27,7 milyar dolar ile Nisan ayında gören cari açık, sonraki aylarda turizmdeki kayıpların etkisiyle tekrar yükselişe geçti.

2015 sonu itibariyle %4,5 olan cari açık / GSYİH oranı, 2016'nın ikinci çeyreğinde %4,2'ye gerilemişti. Üçüncü çeyrekte ise bu oranın %4,6'ya yükseleceğini öngörüyoruz.

Petrol ve emtia fiyatlarındaki baz etkisinin ortadan kalkması ile birlikte Ekim ayından itibaren dış ticaret açığındaki artışın devam etmesi bekleniyor. Turizmdeki kayıpların da Ağustos ayından sonraki 4 ayda da benzer oranlarda gerçekleşeceği öngörülüyor. Dolayısıyla, cari açığın yılın ikinci yarısında artışa geçeceğini ve yılsonunda 35

milyar dolar civarında gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

Dolardaki yüksek seyrin sürmesi sebebiyle yılsonunda dolar bazında GSYİH'nin 715 milyar dolar civarında gerçekleşeceği beklentisi altında, cari açık / GSYİH oranının %4,9 civarında gerçekleşmesini bekliyoruz.

Dış ticaret açığı düşük enerji fiyatları sayesinde geriledi

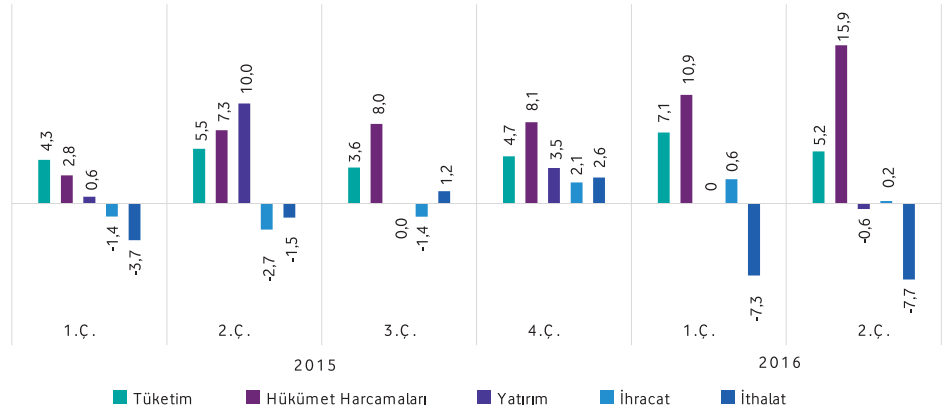
2016 yılının 9 ayında ihracat, %2,7 azalarak 104,3 milyar dolar oldu. Miktar bazında ihracat ise %5 artış gösterdi.

İthalat ise %6,5 ile ihracattan daha hızlı daralarak 146,1 milyar dolara geriledi. Bu dönemde dış ticaret açığı ise %14,8 azalarak 41,9 milyar dolara geriledi.

Dış ticaret açığındaki gerilemede petrol ve emtia fiyatlarının bir önceki yılın aynı dönemine göre daha düşük seviyelerde olması etkili oldu.

Büyüme için talep sırtlamaya devam ediyor

- 2016 yılında da büyüme için talep kaynaklı ilerlemeye devam ediyor.
- İlk çeyrekte iç talebin büyüme katkısı 5,9 puan olurken, ikinci çeyrekte 5 puan oldu. Net ihracat ise reel ithalatın yüksek oranda artması ve turizmdeki kayıplar sebebiyle ilk çeyrekte büyüme 1,54 puan negatif katkı verirken, ikinci çeyrekte negatif katkı 2,1 puan oldu.
- Üçüncü çeyrekte ise turizmdeki kayıpların daha yoğun yaşanması ile net ihracatın büyüme için yine negatif katkı vermesini bekliyoruz.



- Son iki çeyrektir yatırımlarda yavaş kımıldamaması da büyümenin kompozisyonu üzerinde olumsuz bir etki yaratıyor. Türkiye'nin daha çok net ihracat ve yatırımlarla büyümesi gerekirken, iç tüketim ağırlıklı büyümesi gelecek adına sorun teşkil ediyor. Ancak, hükümet tarafından atılan yapısal reform adımları ve açıklanan paketlerle birlikte son çeyrekte yatırımların hız kazanmasını bekliyoruz.

Turist sayısında yaşanan kayıplar, Türkiye'nin turizm gelirlerini de benzer oranlarda etkiledi. Yine ilk 8 ayda Türkiye'nin turizm geliri %31,4 düşerek 12,2 milyar dolar oldu. Bu da yaklaşık 5,6 milyar dolarlık bir kayıp anlamına geliyor.

Enerji hariç, aynı dönemde ithalatta %6,5 değil sadece %0,3 daralma yaşandı. Bu da yine enerji kaynaklarının maliyetlerindeki düşüş sebebiyle ithalat fiyatlarının gerilemesinden dolayı oldu.

İhracatın gerilemesinde ise, ithalattakine paralel olarak ihracat fiyatlarının düşük seyretmesinin yanında Irak'ta yaşanan çatışmalar ve Rusya ile yaşadığımız siyasi krizin de önemli etkileri oldu.

2016 yılının ilk 9 ayında Avrupa Birliği ülkeleri ihracatı sırtlayan ülkeler oldu. Bu dönemde AB ülkelerine ihracat geçen yılın aynı dönemine göre %5,4 artış gösterdi. <<<



OTOPARK
KAPASİTENİZİ
ARTTIRIYORUZ

Yeni nesil otopark sistemleri ile
ekonomik, hızlı, verimli çözümler

SanPark

www.sanpark.eu

FABRİKA

Çalı Sanayi Bölgesi 6. Sokak
No:8 16235 Nilüfer, Bursa / Turkey
T: +90 224 482 23 90
F: +90 224 482 23 92
E-Mail: info@sanpark.eu

OFİS

Aytar Cad. Aytar İş Merkezi
No:20 Levent, İstanbul / Turkey
T: +90 212 353 11 80 / +90 212 353 11 81
F: +90 212 353 11 82
E-Mail: info@sanpark.eu

İşyeri kirası sözleşmelerinin sona ermesi ve feshi

GİRİŞ

Kira hukuku, pek çok hukuk alanının aksine, ülkemizde neredeyse herkesi ilgilendiren, toplumun hayatını doğrudan etkileyen bir hukuk alanı olmasına rağmen, Türk Borçlar Kanunu'nun ("TBK") bu alandaki oldukça detaylı düzenlemeleri gerek kiracı gerek kiraya veren tarafında hatalara ve hak kayıplarına sebebiyet verebilmektedir. Kira sözleşmesinin hangi hallerde sonlandırılabilceği, tahliye taahhütlerinin hangi hallerde geçerli olduğu ve hangi sürelerin hak düşürücü olduğu gibi hususlara dikkat edilmemesi işletmeleri ciddi maliyetler ve hukuki problemlerle karşı karşıya bırakabilmektedir. Bu sebeple özellikle işyeri kiralarnı ele alarak bu sözleşmelerin hangi hallerde sona ereceklerini ve fesih yöntemlerini irdeleyeceğiz.

Çatılı İşyeri Kirası Sözleşmeleri

TBK kira sözleşmelerini çeşitli kategorilere ayırmıştır. Bunlardan bir tanesi de çatılı işyeri sözleşmeleridir. Çatısı olmayan ve işyeri olarak kullanılan taşınmazlar bu yazıda çatılı işyerlerine ilişkin yer verdiğimiz kurallara tabi değildir. Bir işyerinin, yalnızca bir kısmının çatılı olması durumunda işyerinin çatılı işyerlerine özel düzenlemelere dâhil olup olmayacağı mahkemece bilirkişiye tespit ettirilecektir. Burada hemen belirtmek isteriz ki kiralanan taşınmazın işletme ruhsatı ve demirbaşla birlikte kiralandığı kira sözleşmeleri "hasılat (ürün) kirası" kategorisinde sayılmakta olup, bu sözleşmeler de çatılı işyerlerine özel kurallara tabi değildir.

Kira sözleşmeleri hukukumuzda belirli süreli ve belirsiz süreli olarak iki türlü yapılabilirler. Belirli süreli sözleşmeler sözleşme içerisinde 1 yıl, 3 yıl veya 18 ay gibi bir zaman sınırlaması barındıran



**Av. ÖNDER KUTAY
ŞEKER
LEGAL HUKUK BÜROSU**

**Türk Borçlar
Kanunu'nun ("TBK")
detaylı düzenlemeleri
gerek kiracı gerek
kiraya veren tarafında
hatalara ve hak
kayıplarına sebebiyet
verebilmektedir.**

sözleşmeler olup, belirsiz süreli sözleşmelerde ise sözleşmenin yürürlüğüne herhangi bir zaman sınırlaması getirilmemiştir.

Ancak TBK uyarınca çatılı işyeri kirası sözleşmelerinde yazılan süreler aslında diğer süreli sözleşmelerden farklı bir anlam ifade etmektedir. Zira, belirli süreli çatılı işyeri kirası sözleşmeleri belirlenen sürenin sonunda kendiliğinden sona ermediği gibi, kiraya veren tarafından da süresi bittiği gerekçesiyle sona erdirilemezler.

Kiracı, belirli sürenin sonunda çatılı işyeri kirası sözleşmesini sona erdirmeyi isterse, sözleşmede yazan sürenin bitiminden 15 gün önce kiraya vereni yazılı olarak bilgilendirmekle mükelleftir. Kanunda belirlenen bu 15 günlük sürenin uygulamada çoğunlukla kiracı aleyhine olacak şekilde (1 ay, 3 ay v.b.) uzatıldığı görülmektedir. Ancak kanunun 347. maddesi emredici nitelikte olmakla, hem hukuk öğretisinde¹ hem de bazı Yargıtay² kararlarında bu sürenin uzatılmasına ilişkin sözleşme hükümlerinin geçersiz olacağı kabul edilmiştir. Dolayısıyla sözleşmede daha uzun bir süre belirlenmiş olsa dahi kiracının kira sözleşmesinin bitimine 15 gün kala ihbarda bulunarak sözleşmeyi sona erdirebileceği akılda bulundurulmalıdır. Eğer sözleşme bu şekilde kiracı tarafından sona erdirilmezse kendiliğinden 1 yıl süreyle uzayacaktır. Diğer yandan kiracının bu yazılı bildirimi sürenin bitimine 15 gün kala kiraya verene ulaştırması zorunludur. Aksi takdirde kira sözleşmesi 1 yıl uzamış sayılacaktır.

Ancak bu 1 yıllık uzamalara kanun koyucu kiraya verenin menfaatlerini de korumak için bir sınır koymuştur. Belirli süreli çatılı işyeri sözleşmeleri 10 kez uzadıktan sonra, kira yılının bitimine 3 ay kala kiraya veren yazılı bir bildirimle sözleşmeyi sona erdirebilir. Bir başka deyişle kiraya verenin haklı başka bir gerekçesi yoksa kiraya verdiği çatılı

işyeri sözleşmesini ancak kira sözleşmesinde yazılı sürenin sonundan 11 yıl geçtikten sonra sona erdirmesi mümkündür. Örnek üzerinden anlatmak gerekirse, 1 yıl için yapılan bir belirli süreli çatılı işyeri kirası sözleşmesi açısından bu 1 yıl bitecek, ardından 10 yıllık uzama süresi dolacak, 12. sözleşme yılı içerisinde, sözleşme yılının bitimine en az 3 ay kala önceden kiracıya tebliğ edilecek bir bildirimle sözleşme sona erdirilecektir.

Kiracının 15 günlük ihbarında olduğu gibi bu bildirimde de 3 ay önceden kiracıya tebliğ edilmesi zorunlu olup, bildirim zamanında ulaşmadığı takdirde fesih ihbarı bir sonraki kira yılı için yapılmış sayılacaktır.

Çatılı işyeri kirası sözleşmesinin belirsiz süreli olarak yapılması durumunda ise kiranın ilk başladığı günden 10 yıl geçtikten sonra, kiraya veren, sözleşmeyi yine 3 aylık bir fesih bildirimiyle feshedebilecektir. Ancak belirsiz süreli sözleşmelerde “sözleşme yılı” kavramı olmayıp 6 aylık sözleşme dönemleri söz konusudur. Dolayısıyla (aksine yerel adet olmadığı müddetçe) kiraya veren 10 yıllık kira ilişkisinin dolmasından sonra gelen ilk sözleşme döneminin bitimine 3 ay kala kiracıya yazılı bir bildirim göndererek sözleşmeyi sona erdirebilir. Bildirimin süresinde ulaşmaması halinde yine sözleşme ancak bir sonraki dönemde sona erecektir.

Kiracılar ise belirsiz süreli çatılı işyeri kirası sözleşmesini her zaman aynı sürelerle ve usule uyarak sona erdirebilirler.

Çatılı İşyerinin Tahliyesi

TBK bir kira sözleşmesinin hangi hallerde feshedilebileceğine ilişkin genel kaideler koyduktan sonra çatılı işyerleri için özel fesih sebepleri de öngörmüştür. Burada öncelikle, tüm kira sözleşmelerinde başvurulabilen genel fesih sebeplerini sonrasında ise sadece çatılı işyerlerine ilişkin kira sözleşmelerinde başvurulabilen özel fesih gerekçelerini değerlendireceğiz.

Genel Fesih Sebepleri

1. Kiracının Kira Borcunu Ödemede Temerrüde Düşmesi

Kiracı eğer kira bedelini veya sözleşme gereği kendisinin ödemesi gereken yan giderleri (aidat gibi) zamanında ödemezse, kiraya veren kendisine bir süre vererek bu süre içerisinde borcun ödenmemesi durumunda sözleşmeyi feshedeceğini bildirebilir. Çatılı işyeri kiralarda bu sürenin en az 30 gün olması zorunludur.

Bu sürenin sonunda kiracı borcunu ödemediği takdirde kiraya veren Sulh Hukuk Mahkemesi'nde açacağı bir tahliye davası veya icra yoluyla



Kira sözleşmeleri hukukumuzda belirli süreli ve belirsiz süreli olarak iki türlü yapılabilirler. Belirli süreli sözleşmeler sözleşme içerisinde 1 yıl, 3 yıl veya 18 ay gibi bir zaman sınırlaması barındıran sözleşmeler olup, belirsiz süreli sözleşmelerde ise sözleşmenin yürürlüğüne herhangi bir zaman sınırlaması getirilmemiştir.

kiralananın tahliyesini isteyebilir. Eğer icra yolu tercih edilirse öncelikle kiracıya ödeme emri gönderilmesi, ödeme emrinin tebliğinden sonra 30 gün geçtikten sonra ödeme yapılmadı ise İcra Hukuk Mahkemesi'ne başvurularak itirazın kaldırılmasının ve/veya Sulh Hukuk Mahkemesi'ne başvurularak itirazın iptalinin ve tahliye karar verilmesinin istenmesi gerekir. Bu süre dolmadan açılan tahliye davaları reddedilecektir.

2. Kiracının İflası

Kiracının iflasına karar verilmesi durumunda kiraya veren, kendisine hem birikmiş hem de işleyecek³ kira ödemelerinin yapılacağına dair güvence verilmesi için kiracı ve iflas masasına yazılı olarak uygun bir süre vererek başvurabilir. Gerekli güvencenin verilmemesi durumunda kiraya veren sözleşmeyi tek taraflı olarak feshedebilir.

Burada süre konusunda kanuni bir sınır olmamakla birlikte sürenin makul ve istenilen teminatla orantılı olması gerekir. Bu şekilde fesihten sonra tahliye gerçekleşmez ise yine Sulh Hukuk Mahkemesi'ne başvurularak tahliye davası açılması gerekmektedir. Eğer kiracının iflas talebi henüz kesinleşmemiş ise bu şekilde açılan tahliye davası, iflas kararı

TBK kira sözleşmelerini çeşitli kategorilere ayırmıştır. Bunlardan bir tanesi de çatılı işyeri sözleşmeleridir. Çatısı olmayan ve işyeri olarak kullanılan taşınmazlar bu yazıda çatılı işyerlerine ilişkin yer verdiğimiz kurallara tabi değildir. Bir işyerinin, yalnızca bir kısmının çatılı olması durumunda işyerinin çatılı işyerlerine özel düzenlemelere dâhil olup olmayacağı mahkemece bilirkişiye tespit ettirilecektir

kesinleşinceye değin sonuçlandırılmaz ve mahkemece bekletilir. ⁴

3. Kiracının Ölümü

Kiracının ölmesi durumunda kira sözleşmesi kendiliğinden sona ermez⁵ ve mirasçıları kira sözleşmesini mirasla birlikte (elbirliği halinde) devralırlar ve sözleşmenin tarafı olurlar. Eğer kiracının mirasçıları kira ilişkisini devam ettirmek istemezlerse, kanuni fesih sürelerine uyarak en yakın fesih dönemi sonunda sözleşmeyi feshedebilirler. Bu yöntemle fesih hem belirli hem de belirsiz süreli işyeri kirası sözleşmelerinde mümkündür. Belirsiz süreli sözleşmelerde fesih dönemlerini ve ihbar süresini yukarıda açıklamıştık. Belirli süreli bir sözleşmede ise fesih dönemi olmamakla birlikte kanaatimizce ölümün gerçekleştiği sözleşme yılı sonunda sözleşme süresi bitmemiş olsa dahi feshin gerçekleştirilebileceğini anlamak gerekir. Eğer ölen kiracının ortakları (veya ortak vefat etmişse ortağın mirasçıları) kiracıyla aynı mesleği icra ediyorlarsa kira sözleşmesine taraf olma ve sözleşmeyi sürdürme hakları bulunduğunu da ayrıca belirtmek isteriz.

4. Kira İlişkisinin Çekilmez Hale Gelmesi

Hem kiraya veren hem de kiracı, belirli süreli kira sözleşmelerinde⁶ kira ilişkisinin devamını kendisi için çekilmez hâle getiren ve daha önceden öngörülemez önemli sebeplerin varlığı durumunda, sözleşmeyi belirsiz süreli kira sözleşmeleri için yukarıda açıkladığımız yasal fesih bildirim sürelerine uyarak her zaman feshedebilirler. Burada öngörülemez ve katlanılamaz bir gelişmeyle karşılaşan taraf, kira sözleşmesini, diğer tarafın erken fesihten ötürü doğacak

Kiracı eğer kira bedelini veya sözleşme gereği kendisinin ödemesi gereken yan giderleri (aidat gibi) zamanında ödemezse, kiraya veren kendisine bir süre vererek bu süre içerisinde borcun ödenmemesi durumunda sözleşmeyi feshedeceğini bildirebilir. Çatılı işyeri kiralarda bu sürenin en az 30 gün olması zorunludur.

zararlarını belli ölçüde tazmin etmek suretiyle sona erdirebilecektir. Burada hâkim fesih talebinin geçerli olup olmadığını değerlendirecek ve olayın niteliğine göre bir tazminat miktarı belirleyecektir. Örnek vermek gerekirse ekonomik kriz sebebiyle işyerinde kiracı olan şirketin küçülmeye gitmesi ve daha ucuz ve küçük bir işyerine geçmek istemesi bu madde kapsamında haklı bir talep sayılabilecektir. Ancak TBK'ya konulan geçici madde sebebiyle bu düzenleme kiracının tacir olduğu çatılı işyeri kirası sözleşmeleri açısından 2020 yılına kadar yürürlüğe girmeyecektir.

Özel Fesih Sebepleri

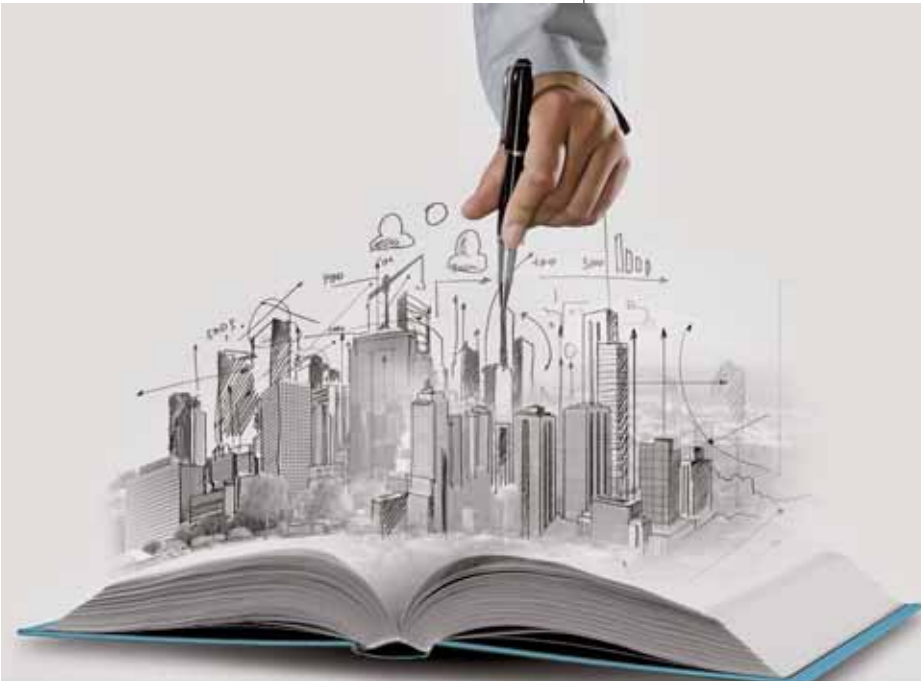
TBK'nın 350 ila 356'ncı maddeleri arasında çatılı işyeri kiralarda özgü fesih sebepleri ve tahliye usulü düzenlenmiştir. Bu şekilde bir tahliye davası açılabilmesinin temel koşulu 350, 351 ve 352. maddelerde sayılı hallerin varlığıdır.

1. Gereksinim/Tadilat/Yeniden İnşa

Kiralanan taşınmazın konut veya işyeri olarak kiraya verenin kendisi veya yakın akrabaları tarafından kullanılması ihtiyacı olması, taşınmazın ciddi bir onarımdan geçirilmesinin veya yeniden inşasının gerekmesi ve bu onarım sırasında kiracının taşınmazı boşaltma zarureti bulunması kiraya verenin sözleşmeyi feshetmesi için geçerli bir sebep olarak kanunda yer bulmuştur. Burada yakın akraba olarak kabul edilen kişiler malikin eşi, altsoyu, üstsoyu veya kanun gereği bakmakla yükümlü olduğu diğer kişilerdir.

Kiraya verilmiş bir çatılı işyerinin ihtiyaç sebebiyle tahliye edilebilmesi için, ihtiyacının ya tahliye tehdidi altında bulunması veya kiralananın yapılacak iş için daha üstün nitelikte olması, en azından halen iş yapılan yerle eşdeğer nitelikte bulunması gerekir⁷. Ayrıca kiralanan işyerinin niteliğinin de kiraya verenin yapmayı planladığı işe uygun olması gerekir. Bu durum bilirkişi raporuyla tespit edilecek olup, ihtiyacın samimi ve gerçek olduğunun ölçülmesinde kıstastır⁸. Kiraya verenin ihtiyacı geçici ise veya ihtiyaç belirsiz bir gelecekte doğacak ise, bu ihtiyacın gerçek olduğu kabul edilmez⁹.

Bu kapsamda tahliye davası açmak isteyen kiraya veren, en geç, eğer sözleşme belirli süreli ise sözleşmenin bitim tarihinden sonra 1 ay içerisinde, sözleşme belirsiz süreli ise de TBK'nın 328 ve 329. maddeleri uyarınca hesaplanacak sözleşme bitim tarihinden itibaren 1 ay içerisinde tahliye davasını açmak zorundadır. Belirsiz süreli çatılı işyeri kiralarda 329. madde uyarınca (aksi sözleşmeyle kararlaştırılmadığı sürece) 6 aylık kira dönemleri ve 3 aylık feshi ihbar süresi belirlenmiş olduğundan, kiraya verenin belirsiz süreli bir sözleşme açısından ihtiyaç veya onarım sebebiyle dava açabilmesi için



öncelikle feshi bu süreye uyarak ihbar etmesi, 6 aylık sözleşme döneminin bitiminden sonra ise 1 ay içerisinde tahliye davasını açması gereklidir.

Gerek belirli gerek belirsiz süreli sözleşmelerde, davanın sözleşmenin bitim tarihinden önce açılması halinde, dava usulden reddedilecektir¹⁰.

Ancak kiraya veren isterse, kira sözleşmesi devam ederken veya bitimden sonraki 1 aylık süre içerisinde davacıya gereksinim/tadilat/yeniden inşa sebebiyle tahliye davası açacağını yazılı biçimde ihbar ederek dava açma süresini 1 “kira yılı” süresince uzatabilir. Belirsiz süreli çatılı işyeri kirası sözleşmelerinde kira yılı olmadığı için dava açma süresinin bu ihbarla 1 yıl mı uzayacağı yoksa kira dönemleri 6 ay olduğu için sürenin 6 ay için mi uzayacağı hukuk öğretisinde tartışmalı olmakla birlikte, kanaatimizce bu konuda içtihat yerleşinceye kadar sürenin 6 ay uzadığını kabul ederek davayı bu süre içerisinde açmak yerinde olacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken bir diğer nokta ise belirli süreli çatılı işyeri kirası sözleşmelerinde kiracı tarafından belirli sürenin bitiminden 15 gün önce fesih ihbar edilmedikçe sözleşmenin 1 yıl kendiliğinden uzayacağı hususudur. Dolayısıyla yukarıda bahsettiğimiz şekilde “sözleşme bitim tarihinden itibaren 1 ay içerisinde” bildirim yapılması sözleşme sürekli olarak kendiliğinden 1 yıl uzadığı için fiilen imkansızdır.

Hatta 6. Hukuk Dairesi, eğer sözleşmede, kiraya verenin sözleşmeyi feshetmeden önce, belirli bir süre önceden haber vereceği şeklinde bir hüküm varsa, bu hükmün geçerli olduğunu ve kiraya verenin gereksinim/tadilat/yeniden inşa sebebiyle ihbarda bulunurken bu süreye riayet etmesinin zorunlu olduğunu, aksi takdirde kiraya veren zamanında ihbarda bulunmadığı için sözleşmenin bitim tarihinin 1 yıl ileriye atacağını ve davanın süre yönünden reddedileceğini kararlaştırmıştır¹¹. *Dolayısıyla belirli süreli çatılı işyeri kirası sözleşmeleri açısından eğer gereksinim/tadilat/yeniden inşa sebepleriyle sözleşme feshedilmek isteniyorsa buna ilişkin fesih isteğinin, sözleşme bitiminden en az 15 gün önce kiracıya tebliğ edilmesi zorunludur.*

Yeniden inşa ve onarım amacıyla boşaltılması sağlanan taşınmazlar, eski hâliyle, haklı sebep olmaksızın 3 yıl geçmedikçe başkasına kiralanamazlar. Eski kiracının, inşaat tamamlandıktan sonra taşınmazı bu yeni hali ile ve yeni kira bedeli ile kiralama konusunda öncelik hakkı vardır. Bu hakkın, kiraya verenin inşaatın tamamlandığına dair yapacağı yazılı bildirimi izleyen 1 ay içinde kullanılması gerekir. Eski kiracıya bu öncelik hakkı tanınmadıkça taşınmaz 3 yıl geçmeden başkasına kiralanamaz. Kiraya veren,



Kiracının iflasına karar verilmesi durumunda kiraya veren, kendisine hem birikmiş hem de işleyecek kira ödemelerinin yapılacağına dair güvence verilmesi için kiracı ve iflas masasına yazılı olarak uygun bir süre vererek başvurabilir. Gerekli güvencenin verilmemesi durumunda kiraya veren sözleşmeyi tek taraflı olarak feshedebilir.

eski kiracısına öncelik vermediği veya kiralananı tahliyeden sonraki 3 yıl içerisinde eski haliyle başkalarına kiraladığı takdirde, eski kiracısına, son kira yılında ödenmiş olan 1 yıllık kira bedelinden az olmamak üzere tazminat ödemekle yükümlü olur.

Kiraya veren, eğer gereksinim sebebiyle kiralananın boşaltılmasını sağladıysa, haklı bir sebep olmaksızın, kiralananı 3 yıl geçmedikçe eski kiracısından başkasına kiralayamaz. Bunun ihlali de yine yukarıda belirtildiği şekilde 1 yıllık kira bedelinden az olmamak üzere tazminat doğurur.

2. Yeni Malikin Gereksinimi

Kiraya verenlerin başvurabileceği diğer bir fesih sebebi ise “yeni malikin gereksinimi” durumudur. Burada kira sözleşmesi devam ederken işyerinin malikinin değişmesi söz konusudur. Yeni malikin kendisi veya yukarıda sayılan yakın akrabalarının satın aldığı işyerine ihtiyacı olması durumunda yukarıda 350. maddede anlatılan usulden daha kolay bir usule başvurarak taşınmazı satın almasından itibaren 1 ay içerisinde kiracıya yazılı bir fesih ihbarı gönderip, sonrasında da taşınmazı aldığı tarihten itibaren en erken 6 ay sonra sözleşmenin feshini dava edebilir¹². Elbette yeni malikin dilerse 350. madde kapsamında fesih usulünü kullanması da mümkündür.

Burada tercih yapılırken hangi yöntemin daha kısa sürede sonuç vereceğinin hesaplanması ve avantajlı olan usule göre ihbarda bulunulmalıdır. Satın almadan itibaren 1 ay içerisinde 351. maddeye göre ihbarda bulunulmaması durumunda yeni malikin bu maddeye dayanarak tahliye isteme hakkı düşer. Ancak süresinde ihbarda bulunulduktan sonra ve 6 ay beklendikten sonra 6. ayın hemen bitiminde

dava açmak gibi bir zorunluluk bulunmamaktadır. Bu sebeple kiraya veren dilerse (ihbarı süresinde kiracıya tebliğ etmek kaydıyla) satın almadan sözelimi 9 ay sonra da bu davayı açabilir¹³.

Yeni malik de eğer gereksinim sebebiyle kiralananın boşaltılmasını sağladıysa, haklı bir sebep olmaksızın, kiralananı 3 yıl geçmedikçe eski kiracısından başkasına kiralayamaz.

3. Tahliye Taahhüdü

Kiracının, kiralananı belirli bir tarihte boşaltacağına dair taahhüt vermiş olması, o tarihin gelmesiyle birlikte geçerli bir fesih sebebi yaratır. Tahliye taahhüdünün geçerli olması için kiracının kiralananı belirli bir tarihte tahliye edeceğine dair (sözleşmeden ayrı) yazılı bir belge düzenlemesi gerekir.

Bu taahhüde dayanarak tahliye davası açılabilir gibi istenirse icra takibi de yapılabilir. Burada tahliye taahhüdündeki imzanın gerçekliğinin tartışmaya açılmaması için noterde düzenlenmiş bir tahliye taahhünamesi alınması kiraya veren lehine olacaktır.

Tahliye taahhünamesinin kiracıya baskıyla imzalatılması taahhünameyi geçersiz kılacağından Yargıtay taahhünamenin sözleşme tarihinden önce veya kira sözleşmesi ile aynı gün düzenlenmesini kiracının baskı altında kalma ihtimaline binaen kabul etmemekte ve bu taahhünameleri geçersiz saymaktadır¹⁴. Tahliye taahhünamesinde yazılı olan tarih geldiğinde eğer kiracı taşınmazı boşaltmadıysa, kiraya veren taahhüt tarihinden itibaren 1 ay içerisinde dava ve/veya icra yöntemini kullanabilir.

4. İki Haklı İhtar

Kiracının kira veya yan giderleri ödeme borcunu bir yıldan kısa süreli çatılı işyeri kirası sözleşmelerinde sözleşme süresinde, bir yıldan uzun süreli sözleşmelerde ise bir kira yılı içerisinde 2 defa geciktirerek ihtar sebebiyet vermesi kiraya veren açısından bir fesih sebebidir.

Burada kiracının borcunu ödememesi değil, ödemeleri ihtar aldıktan ve temerrüde düştükten sonra yapması başlı başına bir fesih sebebi olarak öngörülmüştür. İhtarın ihtarname gönderilmesi yolu ile yapılması mümkün olduğu gibi icra yoluyla ödeme emri gönderilmesi suretiyle yapılması da mümkündür¹⁵. Belirsiz süreli sözleşmelerde ve kira parasının yıllık ödenmesi gereken sözleşmelerde iki haklı ihtar oluşmayacağından bu fesih yöntemi kullanılamaz¹⁶. Yine ihtarın bir kira yılı içinde ayrı ayrı aylara ilişkin olması gerekir¹⁷. İki haklı ihtar dayanan tahliye davasının ihtarların yapıldığı kira yılının bitiminden sonraki 1 ay içerisinde açılması zorunludur.

Kiralanın taşınmazın konut veya işyeri olarak kiraya verenin kendisi veya yakın akrabaları tarafından kullanılması ihtiyacı olması, taşınmazın ciddi bir onarımdan geçirilmesinin veya yeniden inşasının gerekmesi ve bu onarım sırasında kiracının taşınmazı boşaltma zarureti bulunması kiraya verenin sözleşmeyi feshetmesi için geçerli bir sebep olarak kanunda yer bulmuştur. Burada yakın akraba olarak kabul edilen kişiler malikin eşi, altsoyu, üstsoyu veya kanun gereği bakmakla yükümlü olduğu diğer kişilerdir.

Haksız Fesih ve Taraflarca Belirlenen Fesih Sebepleri

Kiracının, kira sözleşmesini, belirli süreli sözleşmelerde süre bitiminden önce, belirsiz süreli sözleşmelerde ise fesih sürelerine uymadan sebep göstermeksizin feshetmesi mümkündür. Ancak kiraya veren bu durumda mahkemeye başvurarak zararlarının giderilmesini talep edebilir. Kural olarak kiracının bu şekilde erken tahliyesi durumunda kiraya verenin, söz konusu kiralananı aynı şartlarda kiraya vermesi için gerekecek süre bilirkişi raporuyla belirlenir ve bu miktar kiracıdan tazminat olarak alınıp kiraya verene verilir¹⁸. Kiraya verenin ise sözleşmeyi bu yazımızda belirtilen geçerli fesih sebeplerinden birine dayanmaksızın feshetmesi mümkün değildir.

Taraflar, aralarında yapacakları kira sözleşmesine burada yazdığımız sözleşme fesih sebepleri dışında kiracı aleyhinde olacak herhangi bir fesih sebebi kararlaştırmayacak olup, buna uymayan sözleşme hükümleri mahkemece geçersiz sayılacaktır.

Son olarak belirtmek isteriz ki, bu yazımızda paylaştığımız bilgiler başta da belirttiğimiz üzere konunun çok detaylı olması sebebiyle yalnızca konuya ilişkin en önemli noktalar olup, özellikle yüksek bedelli kira uyuşmazlıklarında ve tahliye davalarında kira hukukunda tecrübeli avukatlardan yardım alma yoluna gidilmesi tercih edilmelidir. <<<

Kaynakça:

1 Prof. Dr. Cevdet Yavuz s. 657

2 Yargıtay 6. H.D. 2014/8247 E., 2015/4939 K. "Her ne kadar taraflar arasındaki kira sözleşmesinde kiracıya kira süresinin bitiminden 6 ay önce fesih bildiriminde bulunma zorunluluğu getirilmiş ise de [347. maddedeki] yasal düzenleme karşısında bu kararlaştırma hüküm ifade etmez."

3 A.g.e. s. 521

4 Yargıtay 6. H.D. 2014/13612 E., 2015/975 K.

5 Yargıtay 6. H.D. 2014/12398 E., 2015/6414 K.

6 Yargıtay 13. H.D. 1988/853 E., 1988/1587 K.

7 Yargıtay 6. H.D. 2014/13710 E., 2015/1765 K.

8 Yargıtay 6. H.D. 2014/11172 E., 2014/11803 K.

9 Yargıtay 6. H.D. 2015/7043 E., 2015/7734 K.

10 Yargıtay 6. H.D. 2014/10979 E., 2014/12111 K.; Yargıtay 6. H.D. 2015/7848 E., 2015/10535 K.

11 Yargıtay 6. H.D. 2015/9060 E., 2015/9757 K.; Yargıtay 6. H.D. 2015/2645 E., 2015/2985 K.

12 Yargıtay 6. H.D. 2015/8404 E., 2015/8515 K.

13 Yargıtay 6. H.D. 2015/11227 E., 2016/4220 K.

14 Yargıtay 6. H.D. 2004/4720 E., 2004/4839 K.

15 Yargıtay 6. H.D. 2016/2745 E., 2016/2380 K.

16 Yargıtay 6. H.D. 2015/9285 E., 2016/2215 K.

17 Yargıtay HGK 95/11998-114

18 Yargıtay 13. H.D. 2003/16643 E., 2004/7205 K.

Mart 2016'da sahibinden.com'a

40,5 MİLYON
kullanıcı geldi,



toplam

243 MİLYON

ziyaret gerçekleştirdi

ve

7 MİLYAR
sayfa görüntüledi.



ALMAK, SATMAK, KİRALAMAK
VE KEŞFETMEK İÇİN
ADRES HEP AYNI:
sahibinden.com

sahibinden.com

Suistimalin tespitinde veri analizinin gücü Teknolojik tehdide teknolojik kalkan

Günümüzde suistimallerin şirketler üzerinde yol açtığı büyük çapta etkilerin ne kadar farkındayız? Suistimal kaynaklı risk ve tehditleri azaltmak için şirketlerin veri analizi yöntemleri kullanmaları çok önemli. Teknolojiyi çok iyi kullanan suistimalciye en iyi yanıt yine teknolojiyle verilir.



İdil Gürdil

Risk Yönetimi Danışmanlığı
Şirket Ortağı
gurdil@kpmg.com



Gökçe Akkahve

Risk Yönetimi Danışmanlığı
Danışman
gakkahve@kpmg.com



2 016 yılında 40 binden fazla suistimal inceleme uzmanının katılımıyla gerçekleştirilen global bir anket çalışmasının sonuçları gösteriyor ki; şirketlerin suistimallerden kaynaklanan kaybı toplam 6,3 milyar dolar ve söz konusu vakaların yüzde 23'ünde en az 1 milyon dolarlık kayıpları bulunuyor.¹

Çoğu şirket suistimale yönelik gerçekleştirilebilecek analizlerin onlara sağlayacakları kazancın farkında değilken; bazı şirketler ise bu tip veri analizi çalışmalarına yönelik yatırım yapmaktan kaçınıyorlar. KPMG tarafından gerçekleştirilen global bir araştırmada yer alan toplam 750 suistimal vakasının yalnızca yüzde 3'ü proaktif ve suistimal odaklı veri analizi teknikleri sonucunda tespit edilirken, yüzde 44'ü çeşitli ihbar veya şikayet kanallarıyla; kalanı ise yönetim incelemeleri, şüpheye yol açan hareketler, iç veya dış denetim yöntemleriyle ortaya çıkarılıyor.²

Bu noktada suistimal odaklı riskleri ve kayıpları azaltmak için şirketlerin, proaktif veri analizi yöntemlerine başvurma oranını artırmaları büyük önem taşıyor. Şirketlerin bu tip proaktif veri analizlerine gereken önemi göstermeleri; hem finansal hem itibari açıdan doğabilecek zararları en baştan kontrol altına alarak minimize etmelerine yardımcı olur. Bu araştırma sonuçlarını detaylı olarak incelediğimizde; şirketlerin yüzde 36,7'sinin suistimal önleme politikası olarak proaktif veri inceleme yöntemlerini kullandığını ve bu doğrultuda suistimallerin tespit sürelerini diğer şirketlere kıyasla yüzde 50 azaltarak, toplamda yüzde 54 oranında daha düşük finansal kayba maruz kaldıklarını görüyoruz.¹

Veri analizi; şirketlerin sahip oldukları süreçlerdeki suistimale açık noktaları, kontrol eksikliklerini ve kırmızı bayraklı işlemleri tespit etmelerinde önemli yere sahiptir. Veri analizinin sağladığı en önemli yararlar:

¹ 2016 Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse, ACFE.
² Bir Suistimalcinin Profili 2016, KPMG International

Verinin tamamının analiz edilebilmesi:

Kullanılan farklı veri analizi araçları yardımı ile örneklem seçmeye gerek kalmadan verinin tamamı üzerinden gereken analiz çalışmaları gerçekleştirilebilir. Böylelikle finansal verilerin bütünlüğü, tamlığı, tutarlılığı ve kalitesi eksiksiz test edilebilir.

Daha hızlı ve esnek bir inceleme gerçekleştirilebilmesi:

Suistimale yönelik işlemlerin tespitinde aynı algoritmayı çalıştırmak yerine; şirket özelinde çeşitli senaryolar oluşturulup farklı bir bakış açısı katarak daha hızlı bir şekilde verinin tamamı üzerinde çalıştırılabilir. Süreçler üzerindeki çalışmalarda gerektiği durumda bazı senaryo veya hesaplamalar otomatikleştirilerek zamandan kazanılabilir.

Riskli alanların belirlenmesi: Suistimal tespitine yönelik inceleme kapsamında elde edilen veriler, çalışma öncesinde belirlenen faktörler doğrultusunda risk derecelerine göre puanlandırılabilir. Bu puanlandırma şirket yönetimi veya iç denetçileri tarafından en riskli işlemlere yoğunlaşmalarına ve yöntemlerini daha hızlı oluşturmalarına olanak sağlar.

Farklı ve birden fazla veri gruplarının ilişkilendirilmesi:

Proaktif incelemelerin yanı sıra şirket tarafından bilinen ya da tahmin edilen bir suistimalin tespitinde, suistimalcinin başvurduğu yöntemlerin karmaşıklığına göre analiz edilmesi gereken veriler farklılık gösterebilir. Bu aşamada birden fazla ve birbirinden farklı birçok sistemden çeşitli verilerin alınıp, gerekli bağlantılar kurularak ortak bir şekilde incelenmesi gerekir. Kullanılan veri analizi araçları söz konusu farklı verilerin birbirleriyle ilişkilendirilerek, ortak bir ortamda daha hızlı ve verimli analiz edilmesine yardımcı olur.

Kontrol ortamındaki zayıflıkların tespit edilebilmesi:

Gerçekleştirilen analizler sonucunda tespit edilen riskli ve kırmızı bayraklı işlemlerin belirli süreçler üzerinde toplanması durumunda; ilgili süreçlerdeki kontrollerin etkinliğinin azaldığı ve/veya bazı kontrollerin eksikliği tespit edilebilir.

Şirket veya süreç spesifik analiz gerçekleştirilebilmesi:

Her şirketin kendi iç dinamiğine ve işleyişine uygun ve/veya gerektiği durumlarda belli bazı süreç odaklı senaryolar ve analizler oluşturulabilir. ❗❗❗

KPMG olarak dünya genelinde sahip olduğumuz suistimal inceleme ve adli bilişim uzmanlarımızın yardımı ile farklı sektör lideri şirketlerin birbirinden farklı süreçlerine odaklanarak çeşitli veri analizi projeleri yürütüyoruz. Bu projelerde KPMG Global olarak birlikte geliştirdiğimiz farklı ihtiyaçlara yönelik birçok veri analizi aracımızı kullanarak; en etkin şekilde müşterilerimize yardımcı oluyoruz. Geniş yelpazedeki tecrübelerimiz ve pazarda sahip olduğumuz güven sayesinde birçok şirkete olası suistimal risklerine yönelik proaktif çözümler sağlarken; bazı şirketlerin ise karşılaştıkları suistimal kayıplarının büyüklüklerini hesaplıyoruz. Suistimalcilerin teknolojiyi iyi kullandığı ve tüm sektörlerde dijital dönüşümden bahsedilen bir ortamda KPMG olarak tavsiyemiz; teknolojiye teknoloji ile karşılık vermeniz.



BP'den KOBİ'lere yakıt alımında hızlı ödeme kolaylığı!



Bizlere kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Beşiktaş Atatürk Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü bitirdim. 1995 yılında Mobil Oil Türkiye'de iş hayatına başladım. Mobil Otomotiv yağları departmanında çalışırken, 1997 yılındaki birleşme ile BP Türkiye'ye geçmiş oldum. BP'de sırası ile Özel Müşteriler Satış Müdürlüğü ve Türkiye Ticari Yakıtlar Satış Müdürlüğü görevlerinde bulundum. 2011 yılında Perakende Satışlar Trakya Bölge Müdürlüğü rolüne getirildim. 2013 yılından beride Türkiye Filo Satış Müdürü olarak görevime devam etmekteyim. Evliyim, 5 ve 12 yaşında iki çocuk babasıyım.

BP'nin dünya akaryakıt piyasalarındaki konumu ve BP'nin Türkiye'deki faaliyetleri ve pazar payı hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

BP olarak 104 yıldır Türkiye'deki faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. BP'nin küresel olarak stratejik projelerinden olan Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Ham Petrol Boru Hattı ve Güney Gaz Koridoru doğalgaz boru hattı çalışmaları Türkiye üzerinden geçmektedir. Her iki proje de ülkemizin enerji güvenliği açısından jeopolitik önemini göstermektedir. Akaryakıt filo satışları olarak Türkiye de 165.000 araç ve 5.000 müşteriden oluşan Filo portföyümüz ile %14 lük bir pazar payına sahibiz.

Akaryakıt dağıtım ağıınız, istasyonlarınız ve ayrıcalıklı hizmetleriniz hakkında bizlere neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış 670 istasyon ile BP Taşımatik müşterilerimize 7/24 hizmet vermekteyiz. Tüm istasyonlarımızda Taşımatik



BP Akaryakıt Filo Satışlar Müdürü Tarkan Toker, "BP Türkiye olarak, BP Taşımatik sisteminin sunduğu avantajlar ile KOBİ sektörüne maliyet kontrolü, operasyonel mükemmeliyet ve verimlik alanlarında değer katmayı hedefliyoruz."

satışı yaparak %100 müşteri memnuniyeti ve kullanıcılarımıza operasyonel kolaylık sağlayarak farklı bir hizmet sunuyoruz.

BP'nin kurumsal müşterilere yönelik sunmuş olduğu hizmet ve ayrıcalıklara değinecek olursak; BP Taşımatik ve Filo Yönetimi konusunda sunduğunuz hizmetler neler?

BP Taşımatik: İşletmelerin yakıt tüketimlerini kontrol edebilecekleri, yönetebilecekleri bir hizmetimiz. Başlıca avantajları;

- Kredi Kartı ile tahsilat kolaylığı
- 100% filo yönetimi
- 100% güvenli yakıt ikmali, hatalı yakıt alımına son
- Online raporlama ve günlük, haftalık, aylık limitleme seçenekleri ve ileriye yönelik limit programlama
- Yaygın istasyon ağı
- Yaygın montaj hizmeti
- Ay boyunca yapılan, tüm alımlar için, sadece 3 fatura ile muhasebe işlemlerinize kolaylık ve zaman kazancı
- Profesyonel kullanıcılara yönelik güvenli sürüş eğitimleri

BP Taşımatik kullanmak, KOBİ'lere ve büyük şirketlere ne gibi avantajlar sağlıyor?

Yakıt maliyetlerinin önemli bir masraf kalemi olduğu tüm KOBİ ler bu masraf kalemlerini daha iyi kontrol edebilmek ve muhasebeleştirmek için BP Taşımatik sisteminden faydalanmak istiyorlar. Ay içinde her 10 günde bir yapılan alımlar için tek bir fatura yollanması sağlanarak muhasebe kayıtlarının ayda 3 fatura ile sadeleştirilmesi ve kolaylaştırılması sağlanıyor. Bu operasyonlara daha iyi takip ve

denetleme imkanı sağlıyor. Diğer başka bir sistem kolaylığımız, anlaşma imzalanması aşamasında Kredi kartı üzerinden bir defa yapılan sistem girişi ile tüm tahsilatların otomatik olarak yapılması avantajımızın KOBİ'ler tarafından çok tercih edildiğini görüyoruz. Ticari İşletmeler: Araç başına yakıt limitleme, haftasonu/tatillerde kapatma-açma, tüketim yapılan istasyon nokta bilgileri ve doğru/güvenli yakıt alınması gibi çok kritik olan bir sistem kullanmaya başlıyorlar.

Bu sistem tüm Türkiye'de yaygın montaj noktalarımızdan araç üstüne ücretsiz olarak takılan kitler ile yapıldığı gibi anahtarlık uygulamamız ile de farklı ve hızlı bir kolaylık getiriyor.

Muadil ürünlere kıyasla BP Taşıtmatik farklı olarak neler sunuyor?

İşletmelere sunduğumuz özellikle KOBİ'lerimizin tercih ettiği önemli farkımız: Anlaşma imzalanması aşamasında Kredi kartı üzerinden bir defa yapılan sistem girişi ile tüm tahsilatların otomatik olarak yapılması. Bu sayede Banka Teminat Mektubu ve Doğrudan Borçlandırma sisteminin maliyet ve bürokrasisine kıyasla çok daha hızlı ve kolay olan bir ödeme aracı olan Kredi Kartını kullanmış oluyoruz. BP Taşıtmatik tüm BP istasyonlarında bulunması ile ciddi bir kullanıcı kolaylığı ve fark yaratıyor. Bayram, Tatil gibi günlere yönelik önceden planlanıp belirli plakaların kullanıma açılıp/kapanması veya araç başına limitlendirme gibi uygulamaları çok önceden oluşturup işletmelerin yakıt tüketimlerini daha iyi planlamasına yardımcı oluyor.

Firma olarak yürüttüğünüz sosyal sorumluluk projelerinizden bizlere bahsedermisiniz?

BP'nin ana marka değerleri arasında yer alan "emniyet" konusu firmanın en önemli önceliklerinden. Faaliyet süresince sosyal sorumluluk alanını "emniyet" olarak belirleyen BP, Yol Güvenliği Çocuk Tiyatrosu aracılığıyla binlerce çocuğa ulaşarak trafik eğitimi verdi ve bu eğitimlerin ardından yol güvenliği konusunu iletişim faaliyetlerine taşıyarak milyonlarca kişiye



Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış 670 istasyon ile BP Taşıtmatik müşterilerimize 7/24 hizmet vermekteyiz. Tüm istasyonlarımızda Taşıtmatik satışı yaparak %100 müşteri memnuniyeti ve kullanıcılarımıza operasyonel kolaylık sağlayarak farklı bir hizmet sunuyoruz.

ulaştı. Toplumsal sorumluluk çerçevesinde Emniyet Genel Müdürlüğü, Trafik Güvenliği Platformu ve Doğu Otomotiv ile "Hayata Bağlı Kal" kamu spotu projesini hayata geçiren BP, bu reklam filmi ile Türkiye genelinde emniyet kemeri bilincinin yaygınlaştırılmasını ve trafik güvenliği bilincini artırmayı hedefledi. Türkiye'de günümüzün en önemli trafik problemlerinden biri olan emniyet kemeri kullanımına dikkat çeken, Mustafa Sandal'ın rol aldığı filmde, ünlü sanatçı emniyet kemeri sayesinde trafik kazasından kurtulup, emniyet kemeri ile hayata ve sevdiklerine bağlanan bir babayı canlandırdı. Film, ulusal TV'lerde bedelsiz olarak 6 bin kez yayınlandı. THY uçuşlarında yer alan film, YouTube üzerinden on binlerce kez tıklanarak izlendi. BP Türkiye, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi ile Türkiye Milli Paralimpik Komitesi sponsorudur.

BP olarak kısa ve uzun vadede hayata geçirmeyi düşündüğünüz projeleriniz neler?

BP Türkiye 1999 yılından beri filo kanalında faaliyet göstermekte ve BP Taşıtmatik olarak artan filo pazarına paralel büyüyen bir ivmede büyüyor. 2016 yılı itibarı ile 165.000 araç 5.000 müşteriye hizmet vermekteyiz ve KOBİ'lere yönelik tekliflerimiz ile büyüyen Türkiye'ye olan güvenimizi ve desteğimizi sürdürmeye devam edeceğiz.

Son olarak eklemek istedikleriniz...

BP Taşıtmatik müşterilerimiz sektörde tek ve ilk olan kredi kartlı ödeme sistemi veya banka teminat mektuplu, banka doğrudan borçlandırma sistemleri ile filo yönetimi avantajından faydalanabilirler.

670 istasyonda hizmet vermekteyiz. İstasyon noktalarımıza 'BP Türkiye' isimli Apple Store ve Google Play'lerden indirilebilecek akıllı telefon uygulaması ile ulaşmaktadır. <<<



TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu yayınlandı



2015 yılında yaklaşık 4 milyar TL vergi (KDV+MTV+ÖTV) ödeyen operasyonel kiralama sektörü, 2016 yılının ilk 9 ayında da yaklaşık 3 milyar 244 milyon TL vergi (KDV+MTV+ÖTV) ödeyerek ülke ekonomisine önemli katkı sağladı.

TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2016 yılı 3. Çeyrek sonu sonuçlarını içeren "TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

Türkiye yeni otomobil satışlarının 2015 yılının aynı dönemine göre %2,3 oranında azaldığı (Kaynak: ODD) 2016 yılının ilk 9 ayında Türkiye operasyonel kiralama sektörü, Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 20,2'si olan yaklaşık 99 bin adet yeni aracı filosuna kattı. 2016 yılının ilk 9 ayında 2015 yılı sonuna göre yüzde 10,5 büyüme kaydeden sektörün filosundaki araç sayısı 306 bin 400 adede ulaştı.

2016 yılının ilk 9 ayında yaklaşık 7 milyar TL'lik yeni araç yatırımı yapan Türkiye operasyonel kiralama sektörünün aktif büyüklüğü ise 21 milyar TL'yi aştı. 2015 yılında yaklaşık 4 milyar TL vergi (KDV+MTV+ÖTV) ödeyen operasyonel kiralama sektörü, 2016 yılının ilk 9 ayında da yaklaşık 3 milyar 244 milyon TL vergi (KDV+MTV+ÖTV) ödeyerek ülke ekonomisine önemli katkı sağladı.

Türkiye operasyonel kiralama sektörü ile ilgili görüşlerini paylaşan TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL "TÜİK verilerine göre, Eylül 2016 sonu itibarıyla ülkemiz yollarındaki motorlu kara taşıtı sayısı yaklaşık 20 milyon 801 bin. Bunun yaklaşık 11 milyon 109 bin adedi ise



Renault %30,7'lik payı ile Türkiye operasyonel kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka olmayı sürdürürken, %14,8 ile VW, %10,9 ile Ford, %8,6 ile Fiat takipçisi oldular. Sektörün araç parkının yarısından fazlası (%51,3) C segment araçlardan oluşurken, B segment araçlar %28,8, D segment araçlar ise %12,6 pay aldı.

otomobil. Bu 11 milyon 109 bin otomobilden 2 milyon 500 bin kadarının şirketler ve işletmeler tarafından iş amaçlı olarak kullanılmakta olduğu düşünülürse, operasyonel kiralama sektörü henüz bu araç parkının ancak % 12'sine hizmet verir durumda. Gelişmiş ülkelerde bu oran % 30-45 arasında değişmekte." dedi.

Türk Lirası'nın USD ve Euro karşısındaki değer kaybı, ülkemizin içinde bulunduğu coğrafyadaki savaş ortamı, ABD merkez bankası FED'in faiz artırımı beklentileri gibi faktörlerin ülkemizin büyüme hızını önümüzdeki dönemde olumsuz yönde etkileyeceğini belirten Tolga ÖZGÜL "Para piyasalarında yaşanması muhtemel sıkışıklık kaynakları verimli kullanmayı her ölçekte işletme için bir zorunluluk haline getirecek. İşte bu noktada, işletmelere ve bireylere verimlilik adına sunduğu avantajlar nedeniyle operasyonel kiralama yöntemi tercih unsuru olacaktır." şeklinde konuştu. <<>

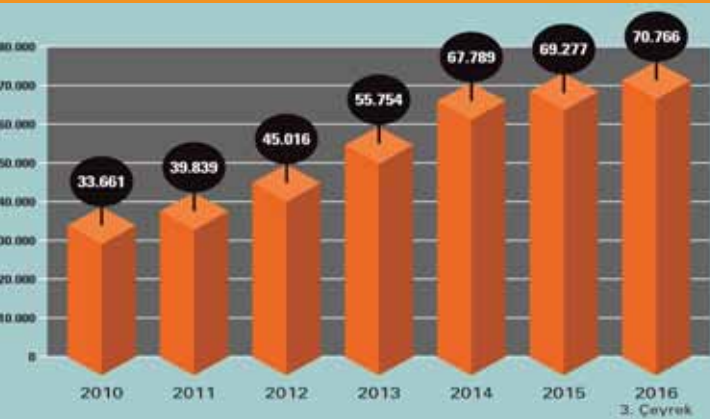
Katılımcı ve Sektör Tahminleri

	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Araç Adedi	235.559	306.380
Alınan Araç Adedi	75.726	98.910
Satılan Araç Adedi (II. El)	53.299	69.755
Müşteri Adedi	40.643	52.862
Alınan Araç Tutarı (TL)	5.359.340.057	6.999.485.285
Ödenen Vergiler (TL) (KDV+MTV+ÖTV)	2.482.642.035	3.243.555.578
Aktif Toplamı (TL)	16.188.299.232	21.055.324.224

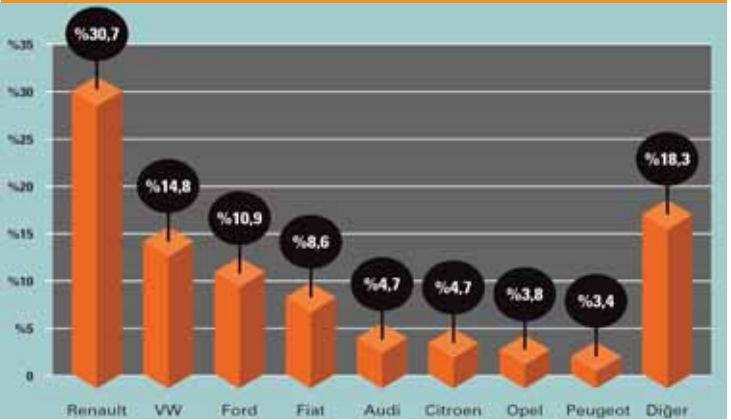
Binek Otomobil Alım Payı



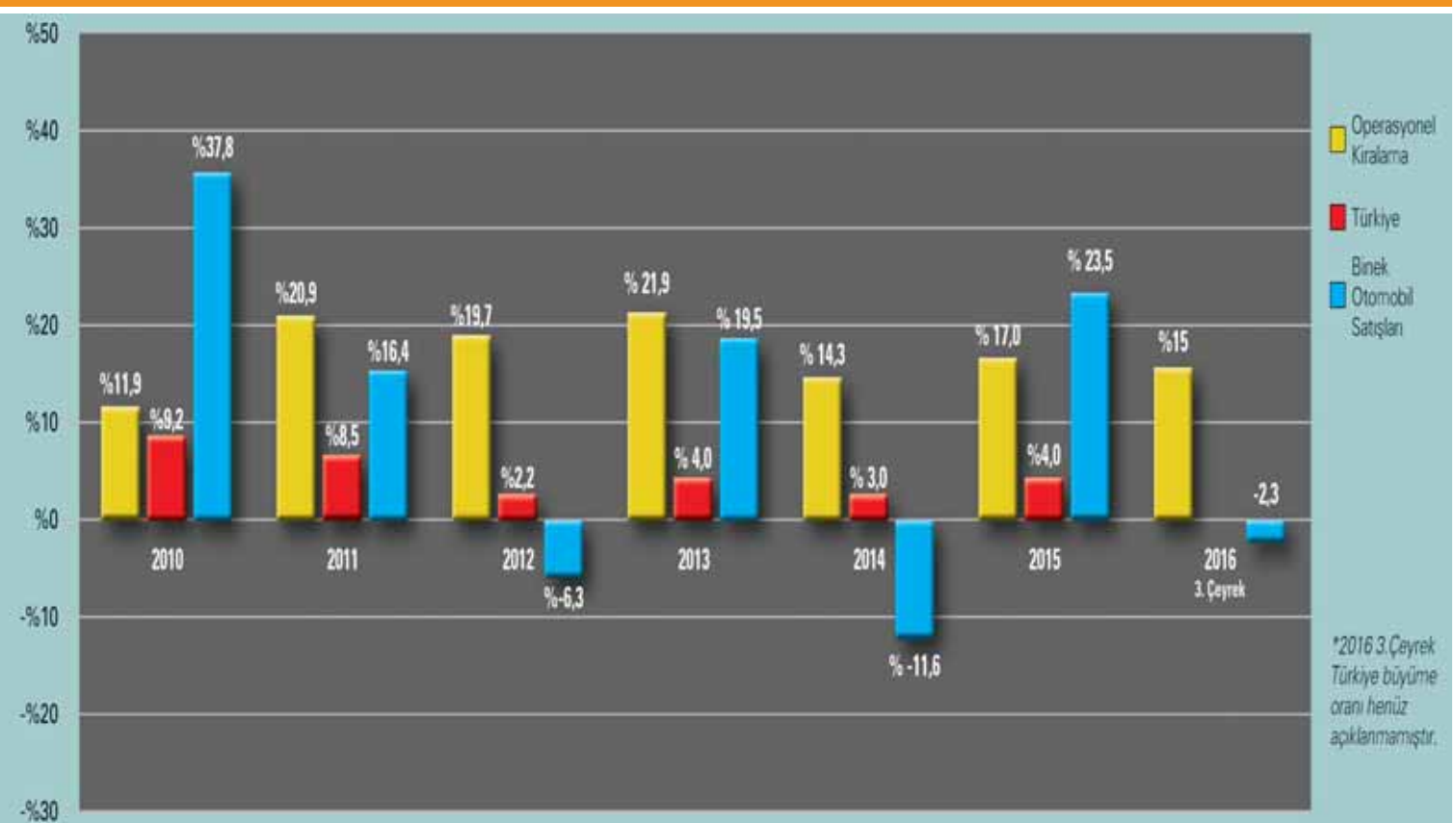
Araç Alım Tutarı / Milyon TL



Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım



Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme Türkiye Ekonomisi / Otomotiv Sektörü /



Hayallerin yanında, hedeflerinin peşinde bir Koçfinans

Koçfinans otomotivden motosiklete, dayanıklı tüketimden elektroniğe, eğitimden konut kredisine 20 yılı aşkın süredir hayatın pek çok alanında müşterilerinin ve iş ortaklarının yanında yer alan bir kurum. 2014 yılında başlattığı kültür yolculuğu projesi ile vizyonunu ve misyonunu yenileyen Koçfinans, stratejilerini ve değerlerini müşteri odaklılık üzerine inşa ediyor. Pazarlama İletişimi stratejisini bu bakış açısıyla yenilemeye karar veren Koçfinans, 2016 yılında yeni iletişim stratejisini müşteri iletişimi üzerine kurdu.

Kurumsal kimliğini ve marka konumlandırmasını da bu kapsamda yenileyen Koçfinans yüzü müşteriye dönük, modern ve pozitif bir Koçfinans'ı müşterilerinin algısına kazıyabilmek için yola çıktı.

İlk Aşama: Büyük Resme Bakmak

İlk adımda, Koçfinans'ın alt markaları, bu markaların hedef kitlesi, iletişim dilleri, kullandığı renkler ve üslupları hakkında detaylı bir analiz gerçekleştirildi. Tüm bu markalar ve bu markaların iletişim faaliyetleri masaya yatırılıp büyük resme bakıldığında ise ihtiyaç çok net bir şekilde belirlendi: Bütünlük...

İkinci Aşama: Bütünlük bir Marka Kimliği Oluşturmak

İkinci aşamada Koçfinans'ın



bütünlük bir iletişim tarzı benimsemesi gerektiği noktasında hem fikir olunarak çalışmalara devam edildi. Daha önce yatırım yapılan markalarda nasıl bir değişiklik yapılacağı, yeni oluşturulacak iletişim dilinin nasıl olması gerektiği ve hangi renklerin kullanılmasının daha uygun olacağı gibi birçok konu üzerine çalışmalar gerçekleştirildi. Ayrıca hedef kitlenin nasıl sınıflandırılacağı ve çok çeşitli alanlarda hizmet veren Koçfinans'ın bütünlük bir kimliğinin nasıl oluşturulacağı üzerine de odaklanıldı.

Gelenen noktada ise Koçfinans'ın sahipleneceği mottounun hedef kitlesine hitap etmesi ve pozitif olması gerektiği noktasında

fikir birliği oluşturuldu ve "Hayal" kavramı bu kapsamda benimsendi.

Üçüncü Aşama: Hayallerin Yanında Olmak

Sahiplenilen hayal kavramı ile Koçfinans, hayalleri olan herkesin güvenilir marka imajıyla yanında olduğunu belirten mottosunu şekillendirdi. Koçfinans "Hayallerinin yanında."

Kurumsal Renk, alt markalar ve ikonlar

Kurumsal kimliğinde bütünlük bir yapıyı oluşturmak için alt markalarında da tutarlı bir bütünlük sergilemeyi hedefleyen Koçfinans, verdiği hizmeti de net bir şekilde ifade eden "Kredi" kelimesini sabit tutarak

çalışmalarını ilerletti. Kredi kelimesindeki "e" harfinin içine gizlenen onay işareti ile, pozitifliğinin algılanabilir olmasını sağlarken, ikonlarında da müşterilerinin ihtiyaçlarını birer hayal balonunun içine alarak sistematik bir hale getirdi. Ayrıca alt markalarının isimlerini özellikle dolaylı değil, net ifadelerden oluşturdu.

Renk kullanımı konusunda ise, Koç kurumsal kimliğine, güvenilirliğine ve kültürüne vurgu yapmak için, Koç kurumsal renklerinde çalışmalarını sürdürdü.

Bu sadece yepyeni bir başlangıç...

Müşteri odaklı yaklaşımıyla bireysel segmentteki müşterileri için kurumsal kimlik ve iletişim dili yenileme çalışmalarını tamamlayan Koçfinans, ticari ve kurumsal segmentteki müşterileri için de çalışmalarını sürdürüyor.

Tüm müşteri kitleleri için marka konumlandırma çalışmalarını ve kurumsal kimlik rehberini 2016 yılında sonuçlandırmayı hedefleyen Koçfinans'ın odak alanında ise, hayallerinin yanında mottosuyla ağırlıklı dijital mecralarda başlattığı genel imaj iletişimini 2017 yılında da devam ettirerek Koçfinans'ın ve kredi ürünlerinin marka bilinirliklerini artırmak yer alıyor. <><



Koçfinans Hayallerinizin Yanında



KrediTaşıt ile araba
hayali kuranların
hayallerini
gerçekleştiriyoruz.

Skoda, Kodiah ile yeni kulvarlara yelken açıyor

Çek marka Skoda'nın ilk SUV'u Kodiah, 2017 ilk çeyrekte ülkemizde de satışa çıkacak. 5 metreye yaklaşan boyuyla sınıfının en büyük modellerinden Kodiah'ta 7 kişilik versiyon ve 4x4 sistemi de bulunacak.

Skoda Kodiah 7 Kişilik SUV!

Çek üretici Skoda'nın, SUV atağındaki en önemli adımı olan ve ilk kez Paris Motor Show'da dünya tanıtımı gerçekleşen Kodiah, artık yollara çıkmaya hazır. Markanın gerek yeni pazarlara gerekse de daha geniş müşteri kitlesine ulaşmasında önemli bir rol oynayacak Kodiah, 2017 yılında Türkiye'de de satışa sunulacak.

Tüm modellerinde olduğu gibi sınıfının standartlarını yeniden belirleyecek Kodiah, Skoda'nın özellikle yeni nesil Superb'de kullandığı etkileyici tasarım dilinin SUV sınıfındaki yansıması durumunda. Çekiciliğin yanı sıra olağanüstü pratikliği de bir arada sunan Kodiah, 5 koltuklu veya 7 koltuklu olarak tercih edilebilecek. Kodiah, Skoda'ya özgü "akıllıca" donanımların yanı sıra en son teknolojiye sahip eğlence ve güvenlik sistemleriyle de satın alınabilecek.

"Yepyeni bir sayfa"

Yüce Auto Skoda Genel Müdürü Tolga Senyücel, Kodiah'ın, her anlamda farklı bir ürün olduğuna dikkat çekerken, marka açısından gerek Türkiye gerekse de dünya pazarlarında yeni bir sayfa açacağını belirtti. Senyücel, "Skoda'nın ilk büyük SUV modeli olan Kodiah, markanın bu sınıfta hedeflediği yeni açılımın en önemli halkası. Skoda açısından yepyeni bir dönemi işaret eden Kodiah'la, Türkiye'de de markaya yeni hayranlar katacağımıza eminiz" dedi.

Kodiah'ın, Skoda'nın tüm marka değerlerini taşıdığını, tasarımından donanımlarına, motor seçeneklerinden kullanılan teknolojilere ve pratik



Çek üretici Skoda'nın ilk SUV modeli olan Kodiah, 2017 mart ayından itibaren Türkiye pazarına sunulacak. 5 metreye yaklaşan boyuyla dikkat çeken yeni modelin 5 ve 7 koltuklu versiyonları da bulunuyor. Yüce Auto Skoda Genel Müdürü Tolga Senyücel, Kodiah'ın, her anlamda farklı bir ürün olduğuna dikkat çekerken, marka açısından gerek Türkiye gerekse de dünya pazarlarında yeni bir sayfa açacağını belirtti.

unsurlara kadar eksiksiz bir ürün olduğuna dikkat çeken Senyücel, "Aracı Türkiye'de farklı güçlerdeki 1.4 lt TSI benzinli ve 2.0 lt TDI dizel motorlarla sunmayı planlıyoruz. Ancak Türkiye'deki kesin pazara sunulma tarihini, yakın bir zamanda paylaşacağız" diye konuştu. Senyücel, "Kodiah'ın, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hızlı çıkış gösteren SUV sınıfında büyük heyecan yaratacağına ve Türk kullanıcısı tarafından beğeniyle karşılanacağına inanıyoruz. Octavia ve Superb'le yakaladığımız ivme ve değişim, Kodiah'la sürecek" ifadesini kullandı.

Farklı bir segmente atılan adım- 2017 Skoda Kodiah SUV

Markanın, daha önce hiç yer almadığı büyük boyutlu SUV segmentine girişi anlamına gelen Kodiah, tamamen farklı bir müşteri kitlesine hitap edecek. Skoda'nın daha çekici bir marka haline

gelmesinde önemli rol üstlenecek Kodiaq, markanın yeni tasarım anlayışının SUV sınıfına aktarılmış ilk örneği durumunda.

Zarif çizgilere, sportif detaylara ve güçlü bir dış görünüme sahip olan Kodiaq, keskin hatlarının yanı sıra yüksek omuz çizgisiyle fark yaratıyor. Geniş, üç boyutlu radyatör ızgarası ve ızgarayla bütünlük sağlayan, Çek kristal işçiliğinden esinlenen detaylara sahip ince farları, Kodiaq'ı tamamen benzersiz yapan unsurlar arasında. Kodiaq, standart olarak halojen farlarla sunulurken, istenirse yeni tamamen LED teknolojiye sahip farlar ile de satın alınabilecek. LED farlar, günışığına yakın bir parlaklık sunarken, karşıdan gelen sürücüler rahatsız etmeyecek nitelikte. Ayrıca dayanıklılık süresi de, neredeyse aracın ömrüyle eşit. Adaptif Ön Far sistemi ise, ön kameradan aldığı bilgilerle farların farklı yol ve hava koşullarında, parlaklığı ve şiddetini otomatik olarak ayarlamasını sağlıyor.

Bununla birlikte farlarda kullanılan kristal görünümlü detaylar, aynı şekilde arka stop lambalarının da karakteristiği durumunda. Aracın dış yüzeylerindeki derin çizgiler ise, tam bir ışık-gölge oyunu sergilemekte. Köşeli hatlara sahip çamurluklar, Skoda'nın SUV tasarım dilinin en önemli unsurlarından biri olarak dikkati çekiyor. Arka stop lambalarında LED aydınlatmalar bulunurken, markanın geleneksel "C" şeklindeki "imzası", bu modelde de yerini alıyor.

Dördü opak olmak üzere 14 farklı renk seçeneğiyle sunulacak Kodiaq, "Active", "Ambition" ve "Style" donanım paketlerine sahip olacak.

Geniş bir iç mekan – 2017 Skoda Kodiaq SUV

Kodiaq'a yandan bakıldığında, uzun aks aralığı, iç mekanındaki genişlik konusunda ipuçları veriyor. 4.697 mm uzunluğa, 1.822 mm genişliğe ve 1.676 mm yüksekliğe sahip aracın aks aralığı ise 2.791 mm. Skoda Octavia'dan sadece 38 mm daha uzun olmasına karşın, segmentinin en fazla kabin genişliğine sahip modeli olan Kodiaq'ın 104 mm'lik arka diz mesafesiyle, sınıf ortalamasının da üzerinde bir alan ve dolayısıyla rahatlık sunuyor.

Sınıfının en büyük ve pratik bagaj hacmini sunan Kodiaq, böylelikle iddiasını daha ileriye taşıyor. 5 kişilik seçenekte 720 lt'lik bagaj hacmi, arka koltuklar katlandığında 2065 lt'ye çıkıyor. 7 koltuklu versiyonda bu değer, koltuklar yatırılmışken 630 litre, üçüncü sıra koltuklar dik konumdayken de 270 litre olmakta. İsteğe bağlı alınabilen katlanan ön yolcu koltuğu sayesinde de 2.80 metrelik uzunluğa sahip nesneler rahatça taşınabiliyor.

Elektrikli olarak da kontrol edilebilen bagaj kapağı, ister sanal pedal istenirse de kabindeki bir düğmeyle açılabilir. Arka koltukların sırtlıkları,



bagajda bulunan düğmeler sayesinde kendiliğinden zahmetsizce katlanabiliyor.

Parlak fikirler bir arada

Lüks bir SUV'un önemli özelliklerini üzerinde barındıran Kodiaq modelinde iç mekan da, dışı gibi çekici detaylarla şekillendirildi. Özellikle orta konsolda yer alan büyük multimedya ekranı, ön paneli, sürücü ve yolcu arasında iki eşit bölüme ayırıyor.

Yüksek kaliteli işçiliğin kendisini belli ettiği Kodiaq'ta, ısıtmalı direksiyon simidi, arka koltuklarda bağımsız ısı ayarı yapılmasına olanak tanıyan opsiyonel üç bölgeli klima ve yine isteğe bağlı alınabilen ısıtmalı/soğutmalı ön koltuklar gibi üst düzey donanımlara ulaşmak mümkün. Ayrıca aracın arka koltukları, 18 cm ileri-geri hareket ettirilebildiği gibi, sırtlıkları yatırılabilir.

Bununla birlikte isteğe bağlı satın alınabilen ve kapı içlerinde de yer alan ayarlanabilir LED iç aydınlatmaların rengi, ışık şiddeti farklı seçeneklere sahip. Skoda'nın "Simply Clever" olarak adlandırdığı hayatı kolaylaştıran pratik fikirler de, Kodiaq'ın vazgeçilmezlerinden. Ön kapı içlerinde yer alan şemsiyeler, depo kapağındaki buz kazıyıcı, bagajda bulunan çıkarılabilir el feneri gibi özelliklerin yanı sıra kapılar açıldığında kenar kısımlarını korumak için otomatik ortaya çıkan plastik parçalar, can sıkıcı çarpmaların önüne geçiyor.

Arka koltuk kafalıklarında isteğe bağlı sunulan ve uçaklardakine benzeyen çıkıntılarsa, uzun yolculuklarda dinlenmek, hatta uyumak isteyenler için düşünülmüş pratik Skoda buluşlarından biri olarak göze çarpıyor.👉👈

Kodiaq dünya basın
konusan tanıtımında
Skoda Satış ve
Pazarlamadan Sorumlu
Yönetim Kurulu Üyesi
Werner Eichhorn,
Türkiye'den duyduğu
memnuniyeti dile
getirerek "Türkiye,
Skoda'nın bulunduğu
ülkeler içinde en
başarılısı, tebrik
ediyoruz" diyerek
diğer ülke katılımcıları
alkışlattı. 4 yıldır Skoda
Genel Müdürlüğü
görevini sürdürdüğünü
belirten Senyücel
de, "Skoda gibi bir
markada böyle bir ekiple
çalıştığım için çok
şanslıyım" dedi.

Satışa sunulduğu 2012 yılından bu yana 360.000 adetlik satış başarısına imza atan Peugeot 301 görsel ve teknik dokunuşlarla güncellendi.

Sahip olduğu nitelikler ve sahip olduğu yeni teknolojilerle B sedan segmentindeki müşteri sayısının artmasını sağlayan yeni Peugeot 301 güncel Peugeot modelleriyle aynı tasarım dilini bünyesinde barındırıyor. Sürücü ve beraberindeki yolcular geniş ve ferah bir yaşam alanının keyfini sürerken 640 litre hacimli bagaj beş kişilik ailenin ihtiyacı olan yüklem alanını sunuyor.

PEUGEOT 301'E TAZE KAN



Yeni Peugeot 301'in dinamik şasisi ileri teknolojinin nimetlerinden yararlanan modern motorlarla destekleniyor. Markanın dünya çapında 1 milyon adedin üzerinde modelinde kullanılan 3 silindirli PureTech motoru yeni Peugeot 301'de de kullanıma sunuluyor.

Ford Motor Company, "Go Further" etkinliğinde yeni Ford Fiesta modellerinin dünya prömiyerini yaptı.

Ford'un Köln'deki Niehl üretim tesisinde Fiesta Titanium, Fiesta ST-Line, Fiesta Vignale ve Fiesta Active crossover olmak üzere yeni nesil Fiesta'nın 4 farklı modeli tanıtıldı. Dünya prömiyeri yapılan yeni Ford Fiesta, Avrupa'da 2017'nin 2. yarısında satışa sunulacak. Türkiye'de de 2017'nin son çeyreğinde müşterilerle buluşacak olan yeni Fiesta, Bang&Olufsen müzik sistemi, açılabilir panoramik tavan ve yeni nesil multimedya çözümlerine sahip.

Dış tasarımı ve ergonomik iç tasarımıyla öne çıkan Fiesta'nın teknolojik özellikleri arasında 8 inçlik yüksek çözünürlüklü dokunmatik ekranının yanı sıra Ford'un sofistike SYNC 3 sesli kontrol sistemi de yer alıyor.

FORD, YENİ FİESTA MODELLERİNİ TANITTI



Yeni Mazda CX-5 2017 model üretimleri dün Japonya fabrikasında başladı.

Mazda, firmanın Hiroşima'daki merkezinin yakınlarında yer alan 2 numaralı Ujina Fabrikasında yeni Mazda CX-5'in üretimine dün başladı. Kompakt SUV modeli yakın zamanda gerçekleştirilen 2016 Los Angeles Auto Show'da görücüye çıktı. Model, Şubat ayında Japonya'da ve ardından dünyanın dört bir yanında satışa sunulacak.

YENİ MAZDA CX-5





OYDER
OTOMOTİV KONGRESİ
2017
YAKINDA

Mercedes-AMG yeni E-Serisi'ni 612 HP güç üreten 4,0 litrelik V8 silindirli biturbo motor, Speedshift MCT ve 4Matic+ ile yollara çıkartıyor.

Performans tipi sedanı yeniden tanımlayan Mercedes-AMG yeni nesil E 63 4MATIC+ ve E 63 S 4MATIC+ ile en akıllı sedanı tüm zamanların en güçlü E-Serisi'ne dönüştürüyor ve inovatif teknolojilerle pazarda standartları belirlemeye devam ediyor. Yenilikçi motor ve aktarma sistemleri performans tipi sedanın sürüş dinamiklerini tamamen yenir bir boyuta taşıyor.



EN GÜÇLÜ E-SERİSİ



VOLKSWAGEN ARTEON

Passat platformu üzerine yükselen orta sınıftaki dört kapılı coupe CC'nin yeni nesli Arteon Cenevre Otomobil Fuarında görücüye çıkacak.

Volkswagen, orta sınıftaki dört kapılı coupe modeli CC'nin yeni neslinin ilk çizimini Arteon adı altında yayınladı. Cenevre Otomobil Fuarında görücüye çıkması beklenen Volkswagen Arteon daha dinamik ve zarif hatlarla dikkat çekiyor.

İttifak Holding bünyesinde 1997 yılında faaliyete başlayan İrent, 40 araç giriş kapasiteli 3000 metrekarelik servis alanı, 600 metrekarelik showroom ve 6900 metrekarelik araç park alanı ile toplam 10.500 metrekarelik alanda hizmet vermektedir. İrent'in satış sonrası servisi; mekanik bakım, kaporta ve boyahane hizmetleri olarak üç bölümden oluşmaktadır.

Türkiye'nin en büyük ve İç Anadolu bölgesinin en çok araç satışı yapan bayilerinden biri olan İrent, ISO 9001 kalite belgesine ve Hyundai Dünya Merkezi tarafından en iyi, en yetenekli ve en başarılı bayilerine verilen 'Hyundai Elite Dealer' sertifikasına sahiptir.

OYDER'İN YENİ ÜYESİ

Hyundai İRENT OTO



Bursa 9. Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı

Bursa 9. Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı'nı (Bursa OtoShow 2016), 72 bin 384 kişi ziyaret etti. Ticari araç markaları ile aksesuar firmaları olmak üzere toplam 48 firmanın katılımıyla 6 gün süren fuar, Bursa ve çevre illerden 72 bin 384 kişiyi ağırladı.



TÜYAP Bursa Fuarçılık ile Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 9. kez kapılarını açan "Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı", Citroen, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Kia, Lexus, Toyota gibi Suv, 4x4, Isuzu, Iveco ve Ford gibi markaları meraklılarıyla buluşturdu. En büyük otomobil üreticilerinden Renault ile Volkswagen distribütörü Doğuş Oto'nun katılmadığı fuarda İnallar 4 ayrı stand ile ünlü markaların en yeni araçlarını sergidi. Toyota'nın Türkiye'de üretmeye başladığı C-RH ilk kez fuarda görüldü.

Açılış kurdelasını Bursa Valisi İzzettin Küçük ve ODD Genel Koordinatörü Hayri Erce'nin

kestiği fuarda konuşan Vali Küçük, böylesine önemli bir organizasyona Bursa'da Renault gibi üretim yapan bazı firmaların katılmamasını eleştirdi. Küçük, "Bursa Türkiye'nin otomotiv merkezi. Ülkede üretilen otomobilin yaklaşık yüzde 45'i, hafif ticari aracın yüzde 44'ü Bursa'da üretiliyor. Yan sanayi ile büyük bir sektör. Bu fuarın Bursa'da

olması oldukça önemlidir. Ancak bir hususu da belirtmek istiyorum. Türkiye'nin otomotiv ihracatının yüzde 45'ini gerçekleştiren Bursa'da bu fuara gönlüm kentte üretim yapan firmaların katılmasını isterdi, kendilerini burada

göstermelerini isterdi. Çünkü sonuçta bu memleketteyiz, bu memlekette üretim yapıyoruz. Bu, memlekette olmamızı ifade etmenin bir yöntemidir diye konuştu.

Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde firmaların son modellerini sergilediği fuarda, değişik segmentlerde 50 bin ile 700 bin lira arasında değişen fiyatlarda araçlar sergilendi. Hafta boyu devam eden ve Citroen, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Kia, Lexus, Toyota, Isuzu, Iveco gibi firmalara ait otomobil ve ticari araçların yer aldığı fuarda, kamyon, çekici ve damperlerin



Bursa 9. Otomobil Fuarı, 15 Kasım 2016 Salı Saat 12.00'de günü Bursa Valisi İzzettin Küçük, Bursa Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Abdulkadir Karlık, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Gülmez, Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Genel Koordinatörü Dr. Hayri Erce, Bursa protokolü ve basın mensuplarının katıldıkları bir tören ile açıldı.



©
Citroen, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Kia, Lexus, Toyota gibi Otomobil, Suv, 4x4 firmaları Isuzu, İveco ve Ford gibi ticari araç markaları ile aksesuar firmaları olmak üzere toplam 48 firmanın katılımı ile 6 gün boyunca ziyarete açık kalan Bursa Otoshow Fuarı sona erdi.



yanı sıra motosikletler ile oto aksesuarları da ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Türkiye'de üretilen ilk hibrit ve crossover Otomobil olma özelliğini taşıyan Toyota C-HR, Bursa 9. Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı'nda (Bursa OtoShow 2016) tanıtıldı.

Toyota C-HR'nin Türkiye'de düzenlenen bir fuara ilk kez Bursa Otoshow'da katıldığını söyleyen Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt, yeni model Toyota C-HR'nin Corolla modelinden sonra markanın Türkiye'deki yeni itici gücü

olacağını belirtti. Bozkurt, özellikle hibrit versiyona da sahip Toyota C-HR'nin son ÖTV düzenlemesinden sonra dizel otomobillerden daha ekonomik fiyatlarla 15 Kasım'dan itibaren satışa sunulduğunu da kaydederek şunları söyledi; "Toyota C-HR'nin Türkiye'de üretiliyor olması da bizim için ayrı bir gurur kaynağı. Toyota C-HR için yoğun bir ilgi ile karşılaştık. Otomobilimizi ilk müşterilerimize kasım ayı sonuna kadar özel lansman fiyatıyla sunacağız. Bu fırsattan yaklaşık bin kişi faydalanabilecek. Uzun süredir heyecanla beklenen Toyota C-HR, tasarım aşamasındayken

bile büyük ilgi çekiyordu. 6 binden fazla kişinin Toyota'ya ulaşarak bilgi aldığını ve ön talepte bulunduğunu gördük. Segmentinde yeni bir çağın öncüsü olan Toyota C-HR, farklı olmak isteyen, yeni ürünleri deneyimlemekten hoşlanan ve görsel çekiciliğe önem veren dinamik kullanıcıları hedefliyor."

Satışına yeni başlanan Toyota C-HR için 2016 yılı sonuna kadar 2 bin 650 adetlik kısıtlı sayıda bir satış planları olduğunu da sözlerine ekleyen Bozkurt, "Bu modelimiz özellikle 2017 yılı hedeflerimize ulaşmamızda büyük katkı yapacaktır. Gelecek yıl

yalnızca Toyota C-HR'nin 10 bin adet bandında bir satış gerçekleştirmesini bekliyoruz" diye konuştu.

Ford, yeni modellerini Bursa 9. Otomobil Fuarı'nda tüketicilerin beğenisine sundu. Ford'dan yapılan yazılı açıklamaya göre, Arkas, Otokoç, Sönmez Koç ve Şentürkler bayileriyle fuara katılan Ford, burada, Mustang, SUV ailesinin en büyük modeli Edge, yeni sportif modeli Focus ST-Line, pick-up segmentindeki Yeni Ranger'ın yanı sıra Ford Mondeo ve Kuga modellerini sergiledi.♦♦♦

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı

2016 Ocak-Kasım döneminde % 4 arttı

Türkiye Otomotiv pazarında, 2016 yılı Ocak-Kasım döneminde Otomobil ve Hafif ticari araç toplam pazarı 841.808 adet olarak gerçekleşti. 811.844 adet olan 2015 yılı aynı dönem otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %3,69 oranında arttı.

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2016 yılı on bir aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %3,69 artarak 841.808 adet olarak gerçekleşti. 2015 yılı on bir aylık dönemde 811.844 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2016 yılı on bir aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %6,16 artarak 648.894 adete ulaştı. 2015 yılı aynı dönemde 611.256 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2016 yılı on bir aylık döneminde geçen yıla göre %3,83 oranında azalarak 192.914 adete geriledi. Geçen yıl aynı dönemde 200.588 adet satış gerçekleşmişti

2016 yılı Kasım ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 122.309 adet oldu. 84.601 adet olan 2015 yılı Kasım ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %44,57 oranında büyüdü.

2016 yılı Kasım ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %53,51 arttı ve 95.783 adet oldu. Geçen sene 62.397 adet satış gerçekleşmişti. 2016 yılı Kasım ayında hafif ticari araç pazarı 2015 yılının Kasım ayına göre %19,46 arttı ve 26.526 adet oldu. Geçen sene 22.204 adet satış gerçekleşmişti.

2016 yılı Kasım sonu itibari ile 1600cc altındaki otomobil satışlarında %6,7, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %1,7 artış izlendi. 2000cc üstü otomobillerde ise %30,6 azalış görüldü. 2016 yılı on bir aylık döneminde 42 adet elektrikli ve 913 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti.

2016 yılı Kasım sonunda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %44,97 oranıyla 100-120 gr/km

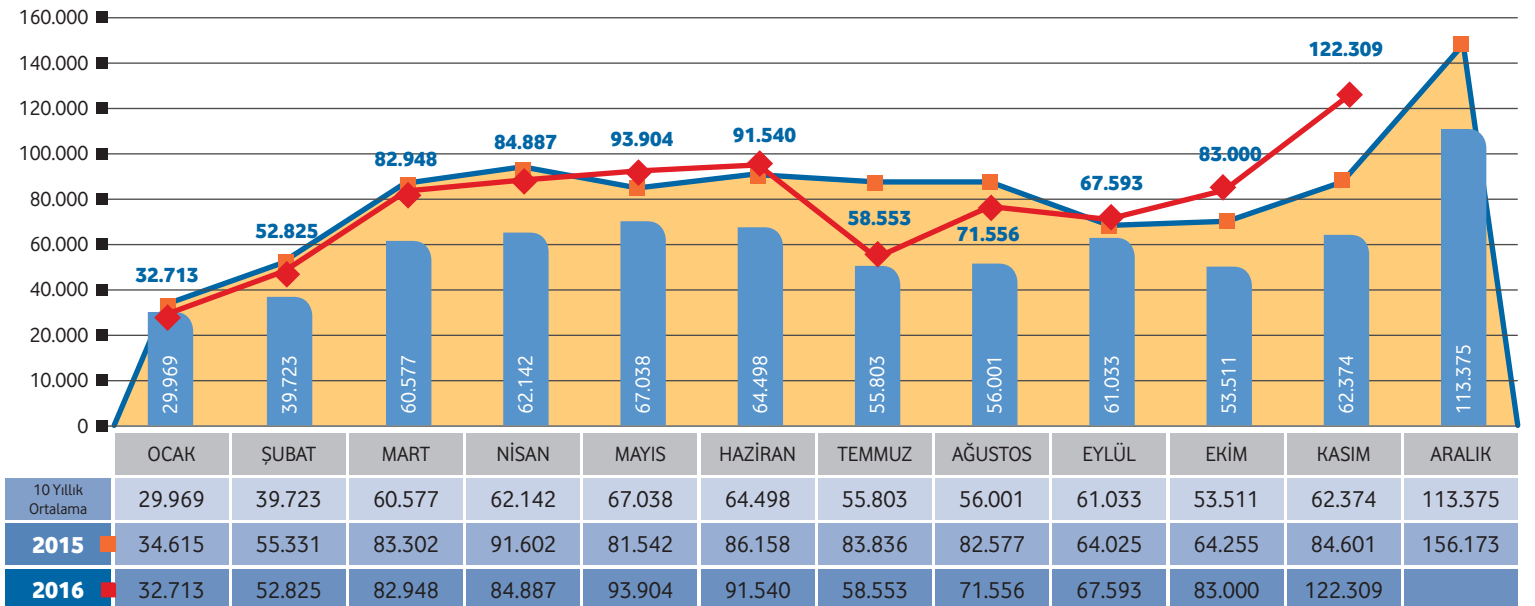
arasındaki otomobiller 291.825 adet ile sahip oldu.

2016 yılı Kasım sonunda dizel otomobil satışlarının payı %61,12'ye geriledi ve otomatik şanzımanlı otomobillerin payı %57,56'ya yükseldi.

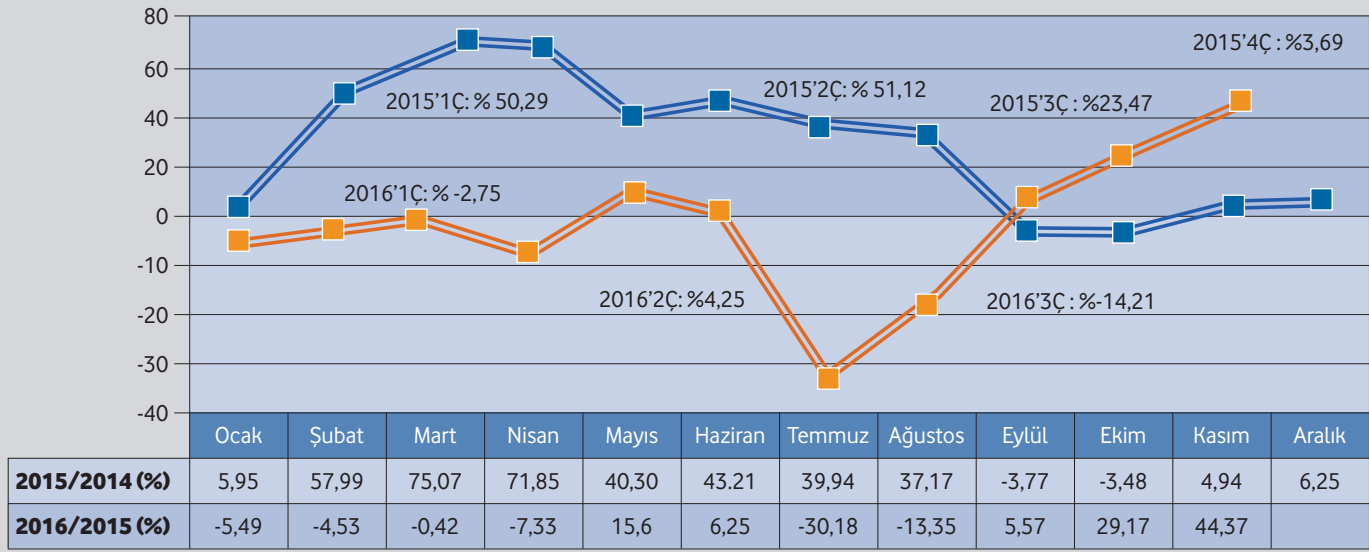
2016 yılı Kasım sonu otomobil pazarı segmentinin %81,19'u yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %49,57 pay alan C (321.683 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%48,03 pay, 311.658 adet) oldu.

2016 yılı Kasım sonu Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %70,78 pay ile Van (136.551 adet), ardından %11,64 pay ile Kamyonet (22.461 adet), %8,98 pay ile Minibüs (17.332 adet) ve %8,59 pay ile Pick-up (16.570 adet) yer aldı.♦♦♦

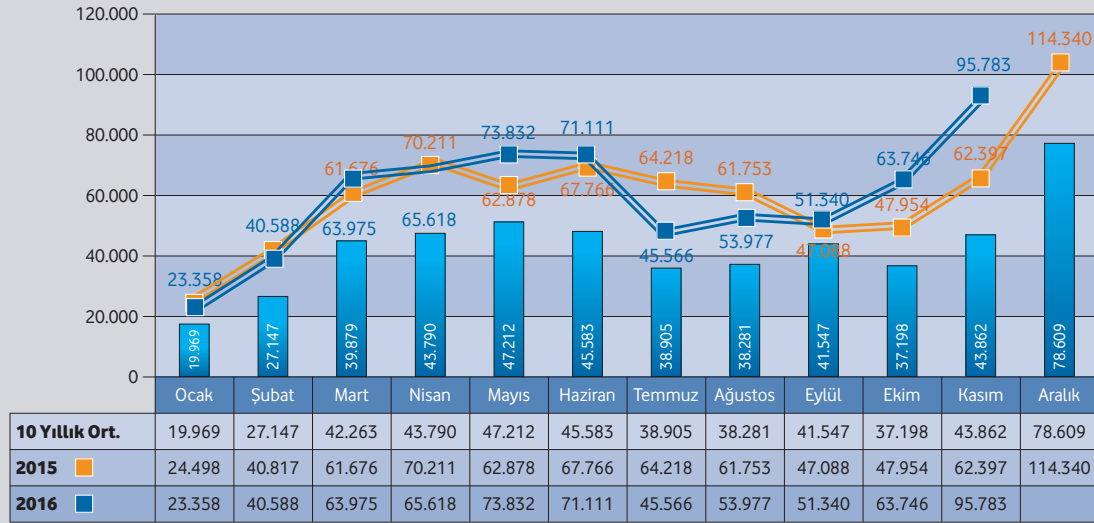
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



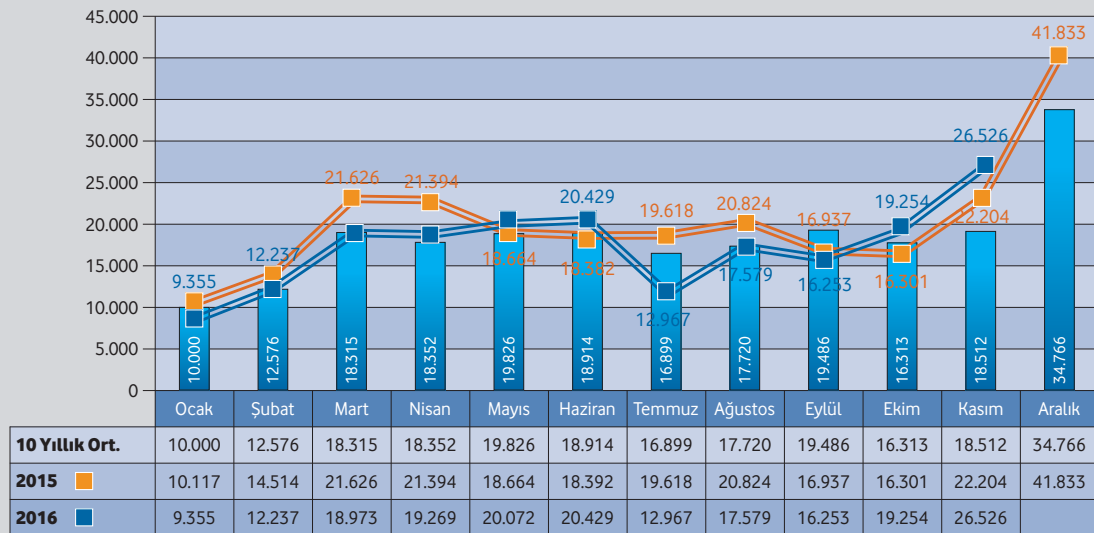
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK VE ÇEYREKLER GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2016 yılı Ocak-Kasım döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %3,83 oranında azalarak 192.914 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 200.588 adet satışa ulaşılmıştı.

2016 yılı Kasım ayı Hafif Ticari Araç Pazarı geçen yılın aynı ayına göre %19,46 oranında artarak 26.526 adet oldu. Geçen sene Kasım ayında 22.204 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Kasım ayı ortalama satışlara göre %43,29 arttı.

SEKTÖR ANALİZİ

2016 yılı Kasım sonu otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %96,21 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 624.304 adet ile sahip oldu. Ardından %3,08 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,57 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2015 yılı aynı döneme göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %6,7, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %1,7 artış izlendi. 2000cc üstü otomobillerde %30,6 azalış görüldü. 2016 yılı on bir aylık dönemde 85kW altı 21 adet ve 121kW üstü 21 adet olmak üzere toplam 42 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. 2016 yılı Kasım ayı sonunda, 1600 cc altı motor hacmine sahip hibrit otomobil satışları 801 adet ile geçen yıl aynı döneme göre %8,8 daraldı. 1801cc - 2000cc aralığında 2016 yılı on bir aylık dönemde 83 adet, 2500cc üstü ise 29 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti. 2016 yılı Ocak-Kasım döneminde toplam 913 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2015 Kasım Sonu		2016 Kasım Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	585.359	% 95,76	624.304	% 96,21	% 6,7	% 60	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	19.618	% 3,21	19.960	% 3,08	% 1,7	% 110	% 18
≥ 2001 cc	B/D	5.293	% 0,87	3.675	% 0,57	% -30,6	% 160	% 18
≤ 85 kW	ELEKTRİK	25	% 0,00	21	% 0,00	% -16,0	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	ELEKTRİK	0	% 0,00	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	ELEKTRİK	77	% 0,01	21	% 0,00	% -72,7	% 15	% 18
≤ 1600 cc	HİBRİT	878	% 0,14	801	% 0,12	% -8,8	% 60	% 18
1601 cc - ≤ 1800 cc (<50 kW)	HİBRİT	0	% 0,00	0	% 0,00	-	% 110	% 18
1601 cc - ≤ 1800 cc (>50 kW)	HİBRİT	1	% 0,10	0	% 0,01	% -100,0	% 60	% 18
1801 cc - ≤ 2000 cc	HİBRİT	0	% 0,00	83	% 0,01	-	% 110	% 18
2001 cc - ≤ 2500 cc (<=100 kW)	HİBRİT	0	% 0,00	0	% 0,00	-	% 160	% 18
2001 cc - ≤ 2500 cc (>100 kW)	HİBRİT	2	% 0,00	0	% 0,00	% -100,0	% 110	% 18
>2500 cc	HİBRİT	3	% 0,00	29	% 0,00	% 866,7	% 160	% 18
Toplam		611.256	% 100,0	648.894	% 100,0	% 6,16	Vergi Oranları	

2016 yılı Kasım sonu otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %44,97 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (291.825 adet) ve ardından yine %24,99 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (162.180 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2015 Kasım Sonu		2016 Kasım Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	66.638	% 10,90	87.534	% 13,49	% 31,36
≥ 100 - < 120 gr/km	257.297	% 42,09	291.825	% 44,97	% 13,42
≥ 120 - < 140 gr/km	175.851	% 28,72	162.180	% 24,99	% -7,63
≥ 140 - < 160 gr/km	87.416	% 14,36	85.740	% 13,21	% -2,29
≥ 160 gr/km	23.994	% 3,93	21.615	% 3,33	% -9,91
Toplam	611.256	% 100,0	648.894	% 100,0	% 6,16

2016 yılı Kasım sonu dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %5,24 arttı. 2016 yılı Kasım sonu otomobil satış adetleri, 2015 yılı aynı dönemi ile kıyaslandığında, dizel payı %61,66'dan %61,12'ye (396.636 adet) geriledi.

Dizel	2015 Kasım Sonu		2016 Kasım Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	13	% 0,36	0	% 0,00	% -100,00
B (Entry)	106.571	% 57,60	123.711	% 60,94	% 16,08
C (Compact)	205.463	% 64,54	199.821	% 62,12	% -2,75
D (Medium)	52.638	% 65,37	60.880	% 62,83	% 15,66
E (Luxury)	8.234	% 42,38	8.638	% 41,90	% 4,91
F (Upper Luxury)	3.980	% 91,64	3.586	% 78,97	% -9,90
Toplam	376.899	% 61,66	396.636	% 61,12	% 5,24

Avrupa otomotiv pazarı 2016

Ocak-Ekim döneminde yüzde 7,5 arttı

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde %7,5 arttı ve 14.718.760 adet seviyesinde gerçekleşti. 2015 yılının aynı döneminde toplam 13.690.503 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde İsviçre'de %3,3, Hollanda'da %2,8 düşüş yaşandı. 2016 yılının aynı döneminde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sıralamasında; İzlanda %36,9, Litvanya %27,8 ve Macaristan %21,1 oranlarıyla yer aldı. AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2016 yılı Ekim ayında %0,6 azaldı ve 1.331.900 adet seviyesinde gerçekleşti. 2015 yılı aynı ayında ise toplam 1.339.979 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2016 yılı Ekim ayında daralma yaşayan ülkeler; %17,4 ile Hollanda, %9,4 ile İrlanda, %7,6 ile İsviçre, %7,5 ile Norveç, %6,6 ile Almanya, %4,4 ile Macaristan ve %4,4 ile Fransa oldu. Satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sıralamasında; Hırvatistan %15,4, İzlanda %15,2 ve İtalya %13,4 oranlarıyla yer aldı.

2016 yılı Ocak-Ekim döneminde Türkiye, %3 azalış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke konumunda yer aldı. <<<

AVRUPA OTOMOTİV SATIŞLARI (EKİM 2016/2015)

	EKİM 2016	EKİM 2015	DEĞİŞİM %		OCK-EKM. 2016	OCK-EKM. 2015	DEĞİŞİM %
ALMANYA	290.740	311.344	-6,6	ALMANYA	3.111.313	2.957.254	5,2
İNGİLTERE	212.301	211.944	0,1	İNGİLTERE	2.696.787	2.633.195	2,4
FRANSA	192.981	201.779	-4,4	FRANSA	2.034.902	1.931.549	5,4
İTALYA	167.532	147.744	13,4	İTALYA	1.722.346	1.450.638	18,7
İSPANYA	100.271	98.108	2,2	İSPANYA	1.120.329	1.011.007	10,8
BELÇİKA	48.080	45.357	6,0	BELÇİKA	533.438	492.419	8,3
POLONYA	39.443	36.587	7,8	POLONYA	407.603	348.672	16,9
HOLLANDA	36.848	44.598	-17,4	HOLLANDA	390.254	401.650	-2,8
İSVEÇ	36.481	36.519	-0,1	İSVEÇ	351.572	322.086	9,2
AVUSTURYA	29.541	28.843	2,4	AVUSTURYA	316.470	296.944	6,6
İSVİÇRE	25.923	28.070	-7,6	İSVİÇRE	284.689	294.481	-3,3
ÇEK CUMHURİYETİ	24.571	22.716	8,2	ÇEK CUMHURİYETİ	240.532	213.783	12,5
DANİMARKA	20.219	20.238	-0,1	DANİMARKA	220.836	202.624	9,0
PORTEKİZ	18.124	16.952	6,9	PORTEKİZ	205.206	179.473	14,3
NORVEÇ	15.357	16.599	-7,5	İRLANDA	175.546	148.557	18,2
FİNLANDİYA	10.547	10.421	1,2	NORVEÇ	161.342	156.017	3,4
MACARİSTAN	10.013	10.478	-4,4	FİNLANDİYA	116.103	104.094	11,5
ROMANYA	9.675	9.388	3,1	MACARİSTAN	98.894	81.657	21,1
SLOVAKYA	8.550	7.981	7,1	ROMANYA	94.697	79.831	18,6
SLOVENYA	6.246	6.355	-1,7	SLOVAKYA	82.777	73.440	12,7
YUNANİSTAN	5.497	5.482	0,3	YUNANİSTAN	73.347	68.237	7,5
LÜKSEMBURG	4.790	4.891	-2,1	SLOVENYA	64.267	58.575	9,7
HIRVATİSTAN	3.611	3.130	15,4	LÜKSEMBURG	48.581	44.741	8,6
İRLANDA	3.547	3.916	-9,4	HIRVATİSTAN	45.111	37.317	20,9
BULGARİSTAN	2.553	2.284	11,8	LİTVANYA	25.300	19.804	27,8
LİTVANYA	2.380	2.279	4,4	BULGARİSTAN	24.648	22.686	8,6
ESTONYA	2.274	2.243	1,4	ESTONYA	23.591	21.435	10,1
LETONYA	1.643	1.711	-4,0	İZLANDA	18.825	13.751	36,9
KIBRIS	1.103	1.053	4,7	LETONYA	17.152	14.895	15,2
İZLANDA	1.059	919	15,2	KIBRIS	12.302	9.694	26,9
TÜRKİYE	85.251	66.520	28,2	TÜRKİYE	738.093	759.719	-2,8
TOPLAM	1.331.900	1.339.979	-0,6	TOPLAM	14.718.760	13.690.503	7,5

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: KASIM 2016									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		53	53			0	0	53	53
ASTON MARTIN		2	2			0	0	2	2
AUDI		3.189	3.189			0	0	3.189	3.189
BENTLEY		2	2			0	0	2	2
BMW		4.611	4.611			0	0	4.611	4.611
CHERY		0	0			0	0	0	0
CITROEN		2.017	2.017	274	711	985	274	2.728	3.002
DACIA		4.745	4.745		747	747	0	5.492	5.492
DS		42	42			0	0	42	42
FERRARI		2	2			0	0	2	2
FIAT	6.638	308	6.946	5.595	688	6.283	12.233	996	13.229
FORD	954	3.728	4.682	7.187	631	7.818	8.141	4.359	12.500
GEELY			0			0	0	0	0
HONDA	2.121	732	2.853			0	2.121	732	2.853
HYUNDAI	2.665	2.933	5.598		231	231	2.665	3.164	5.829
INFINITI		24	24			0	0	24	24
ISUZU			0	385	14	399	385	14	399
IVECO			0		262	262	0	262	262
JAGUAR		72	72			0	0	72	72
JEEP		268	268			0	0	268	268
KARSAN			0	153		153	153	0	153
KIA		2.251	2.251		538	538	0	2.789	2.789
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LANCIA		0	0			0	0	0	0
LAND ROVER		232	232			0	0	232	232
LEXUS		24	24			0	0	24	24
MASERATI		14	14			0	0	14	14
MAZDA		151	151			0	0	151	151
MERCEDES-BENZ		5.858	5.858		1.075	1.075	0	6.933	6.933
MINI		226	226			0	0	226	226
MITSUBISHI		92	92	49	322	371	49	414	463
NISSAN		4.237	4.237		192	192	0	4.429	4.429
OPEL		7.129	7.129			0	0	7.129	7.129
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		3.207	3.207	182	831	1.013	182	4.038	4.220
PORSCHE		134	134			0	0	134	134
PROTON		0	0		0	0	0	0	0
RENAULT	6.905	3.926	10.831		1.929	1.929	6.905	5.855	12.760
SEAT		3.016	3.016			0	0	3.016	3.016
SKODA		3.705	3.705			0	0	3.705	3.705
SMART		29	29			0	0	29	29
SSANGYONG		41	41		36	36	0	77	77
SUBARU		201	201			0	0	201	201
SUZUKI		648	648			0	0	648	648
TATA			0			0	0	0	0
TOYOTA	5.762	1.839	7.601		722	722	5.762	2.561	8.323
VOLKSWAGEN		10.587	10.587		3.772	3.772	0	14.359	14.359
VOLVO		462	462			0	0	462	462
TOPLAM	25.045	70.738	95.783	13.825	12.701	26.526	38.870	83.439	122.309

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: TOPLAM OCAK-KASIM 2016

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	596	596	0	0	0	0	596	596
ASTON MARTİN	0	28	28	0	0	0	0	28	28
AUDI	0	19.013	19.013	0	0	0	0	19.013	19.013
BENTLEY	0	9	9	0	0	0	0	9	9
BMW	0	25.472	25.472	0	0	0	0	25.472	25.472
CHERY	0	144	144	0	0	0	0	144	144
CITROEN	0	14.766	14.766	1.252	5.874	7.126	1.252	20.640	21.892
DACIA	0	35.783	35.783	0	4.549	4.549	0	40.332	40.332
DS	0	301	301	0	0	0	0	301	301
FERRARI	0	16	16	0	0	0	0	16	16
FIAT	41.744	2.681	44.425	40.172	4.811	44.983	81.916	7.492	89.408
FORD	5.979	30.190	36.169	53.462	4.193	57.655	59.441	34.383	93.824
GEELY	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HONDA	8.637	7.472	16.109	0	0	0	8.637	7.472	16.109
HYUNDAI	19.858	22.897	42.755	0	1.847	1.847	19.858	24.744	44.602
INFINITI	0	93	93	0	0	0	0	93	93
ISUZU	0	0	0	2.208	521	2.729	2.208	521	2.729
IVECO	0	0	0	0	1.826	1.826	0	1.826	1.826
JAGUAR	0	431	431	0	0	0	0	431	431
JEEP	0	1.930	1.930	0	0	0	0	1.930	1.930
KARSAN	0	0	0	1.488	0	1.488	1.488	0	1.488
KIA	0	12.748	12.748	0	3.612	3.612	0	16.360	16.360
LAMBORGHINI	0	7	7	0	0	0	0	7	7
LANCIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LAND ROVER	0	1.937	1.937	0	0	0	0	1.937	1.937
LEXUS	0	62	62	0	0	0	0	62	62
MASERATI	0	59	59	0	0	0	0	59	59
MAZDA	0	1.234	1.234	0	0	0	0	1.234	1.234
MERCEDES-BENZ	0	29.544	29.544	0	6.966	6.966	0	36.510	36.510
MINI	0	1.510	1.510	0	0	0	0	1.510	1.510
MITSUBISHI	0	653	653	458	3.047	3.505	458	3.700	4.158
NISSAN	0	25.226	25.226	0	1.146	1.146	0	26.372	26.372
OPEL	0	46.764	46.764	0	0	0	0	46.764	46.764
OTOKAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PEUGEOT	0	21.579	21.579	1.680	7.118	8.798	1.680	28.697	30.377
PORSCHE	0	724	724	0	0	0	0	724	724
PROTON	0	51	51	0	0	0	0	51	51
RENAULT	52.702	35.424	88.126	0	12.503	12.503	52.702	47.927	100.629
SEAT	0	19.029	19.029	0	0	0	0	19.029	19.029
SKODA	0	25.367	25.367	0	0	0	0	25.367	25.367
SMART	0	137	137	0	0	0	0	137	137
SSANGYONG	0	470	470	0	246	246	0	716	716
SUBARU	0	1.364	1.364	0	0	0	0	1.364	1.364
SUZUKI	0	3.395	3.395	0	0	0	0	3.395	3.395
TATA	0	0	0	0	9	9	0	9	9
TOYOTA	29.994	10.338	40.332	0	4.697	4.697	29.994	15.035	45.029
VOLKSWAGEN	0	87.224	87.224	0	29.229	29.229	0	116.453	116.453
VOLVO	0	3.312	3.312	0	0	0	0	3.312	3.312
TOPLAM	158.914	489.980	648.894	100.720	92.194	192.914	259.634	582.174	841.808

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Kasım ayı otomotiv endüstrisi ihracatı yüzde 17 arttı

Otomotiv sektörü, Kasım ayında yüzde 16,9'luk artışta 2,2 milyar dolar ihracat yaparak, 2008 yılından bu yana aylık bazdaki en yüksek rakama ulaştı

U ludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nden (OİB) yapılan açıklamaya göre, Kasım ayı ihracatında sektörün en büyük üç pazarı Almanya, İtalya ve Fransa'ya yüzde 65'e varan oranlarda çift haneli artışlar yaşandı. Binek otomobil ihracatında yüzde 51'lik yüksek artış, başarılı performansta temel etken oldu.

Ekim ayında son 8 yılın aylık bazdaki en yüksek ihracat rakamına ulaşan Türkiye otomotiv endüstrisi, Kasım ayında rekor tazeledi.

Kasım ayında otomotiv ihracatı yüzde 16,9 artarak, 2,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sektörün Türkiye ihracatından aldığı pay yüzde 18,7 oldu. Otomotivin ocak-Kasım dönemindeki 11 aylık ihracatı da yüzde 11,5 artarak, 21 milyar 530 milyon dolara yükseldi.

BİNEK OTOMOBİLLER İHRACATI YÜZDE 51 ARTTI

OİB Kasım ayı verilerine göre, mal gruplarında binek otomobiller ihracatı yüzde 51 artarak 952 milyon dolar, yan sanayi yüzde 1 artarak 745 milyon dolar, otobüs-minibüs-midibüs ihracatı yüzde 11 artarak 132 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda ise yüzde 5 azalarak 389 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi.

Binek otomobiller ihracatı, en büyük ilk üç pazar olan İtalya'ya yüzde 118, Fransa'ya yüzde 199, Almanya'ya yüzde 88 artış gösterdi. Ayrıca Polonya'ya yüzde 44, Slovenya'ya yüzde 179 ihracat artışı yaşandı.

Otomotiv yan sanayinde en büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 6 ve diğer

pazarlardan Romanya'ya yüzde 19, İran'a yüzde 56 artarken, ABD'ye ise yüzde 21 düşüş kaydedildi.

Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda en büyük pazar olan Birleşik Krallık'a yüzde 31, diğer önemli pazarlardan Almanya'ya yüzde 37, İspanya'ya yüzde 44 ihracat düşüşü görülürken, ABD'ye ise yüzde 100 ihracat



OİB Başkanı Orhan Sabuncu, ihracattaki artışın sevindirici olduğunu belirtti. "Bu yıl 23 milyar dolar ihracat hedefinin üzerinde kapatmayı planlıyoruz." diyen Sabuncu, şunları kaydetti: "Böylece Türkiye otomotiv tarihinde 2008 yılında elde edilen 24,7 milyar dolarlık en yüksek ihracat rakamından sonra ikinci en yüksek rakama ulaşmış olacağız. Sektör Kasım ayında da Türkiye ihracatının lideri olma özelliğini korudu. Özellikle binek otomobillerdeki yüzde 51 ihracat artışı, ekim ayından sonra Kasım ayı ihracatında da temel belirleyici oldu. En fazla ihracat yapılan ilk üç ülke olan Almanya, İtalya ve Fransa'ya çift haneli artışlar Kasım ayında da sürdü."

2,2 MİLYAR USD

Kasım 2016 Otomotiv İhracatı

Kasım ayında otomotiv ihracatı yüzde 16,9 artarak, 2,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sektörün Türkiye ihracatından aldığı pay yüzde 18,7 oldu.

%22

AB'ye Otomotiv İhracatı

Türkiye otomotiv endüstrisinin ülke grubu bazında en büyük pazarı olan AB'ye ihracat Kasım ayında yüzde 22 artışla 1 milyar 786 milyon dolar oldu.



artışı oldu. Otobüs-minibüs-midibüs ürün grubunda en önemli pazarlardan Almanya'ya yüzde 17, İtalya'ya yüzde 63, Polonya'ya yüzde 512 ihracat artışı yaşandı.

Otomotivin Kasım ayındaki performansı ülkeler bazında da kendini gösterdi. Kasım ayında en büyük ilk üç pazar Almanya'ya yüzde 24 artış ile 364 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 53 artışla 283 milyon dolar ve Fransa'ya yüzde 65 artışla 249 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi.

Almanya'ya yönelik artışta binek otomobiller ihracatının yüzde 88, otobüs-midibüs-minibüs ihracatının yüzde 17 artması etkili olurken, İtalya'ya yönelik artışta binek otomobiller ihracatının yüzde 118, Fransa'ya artışta da binek otomobiller ihracatının yüzde 199 yükselmesi etkili oldu.

Yine önemli pazarlardan Polonya'ya yüzde 57, Slovenya'ya yüzde 49, Hollanda'ya yüzde 27, Romanya'ya yüzde 20 artış olurken, Birleşik Krallık'a yüzde 12, İsrail'e yüzde 25 ve Danimarka'ya yüzde 18 düşüş yaşandı. Birleşik Krallık'a olan ihracat düşüşünde eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatının yüzde 31 azalması, İsrail'e yönelik düşüşte de binek otomobiller ihracatının yüzde 27 gerilemesi etkili oldu.

AB'YE YÜZDE 22, AMERİKA ÜLKELERİNE YÜZDE 27 ARTIŞ

Türkiye otomotiv endüstrisinin ülke grubu bazında en büyük pazarı olan AB'ye ihracat Kasım ayında yüzde 22 artışla 1 milyar 786 milyon dolar oldu.

AB ülkeleri ihracattan yüzde 79 pay aldı. Kasım ayında alternatif pazarlar arasındaki Amerika ülkelerine yüzde 27 ihracat artışı yaşanırken, Ortadoğu ülkelerine ise yüzde 16 düşüş gerçekleşti. <<<

arabam.com

Mobil Uygulamalarımız Yenilendi!



Arabam.com iLab Holding iştirakidir.

KURUMSAL ÜYELİK İÇİN:

Tel: (0850) 759 90 00 Mail: iletisim@arabam.com

facebook.com/arabamcom

twitter.com/arabamcom

instagram.com/arabamcom

youtube.com/arabamcomvideo



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