

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR



BLUE HDi

1.6 TAM OTOMATİK DİZEL YENİ PEUGEOT 308 KURALLARA TAKILMA, İÇGÜDÜLERİNİ DİNLE.



Sınıfında Fark Yaratan Yeni Şanzıman Teknolojisi

Sınıfın En İyi Yakıt Ekonomisi 3.3 L / 100 km

Sınıf Lideri Çevreci Teknoloji 92 g / km

PEUGEOT YAKIYI EKER. TOTAL

#KurallaraTakılsaydık

BlueHDi motoruyla sınıfında fark yaratan Yeni PEUGEOT 308. Şimdi, dizel, tam otomatik şanzımanı ile Peugeot Yetkili Satıcıları'nda. Kurallara Takılsaydık, sınıfında fark yaratan böyle bir otomobil yapamazdık.

Yeni Peugeot 308 1.6 BlueHDi 120 hp EAT6 şehir dışı yakıt tüketimi 3.3 L/100km, ortalama CO₂ emisyon değeri 92g/km'dir. İlanda kullanılan görsel, Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44



instagram.com/peugeotturkiye



twitter.com/PeugeotTurkiye



facebook.com/peugeotturkiye

YENİ PEUGEOT 308

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
Z. Alp GÜLAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Özgür TEZER

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

Editörler
Çınar NOYAN
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 Şişlikler 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. Ayrılıkçeşme Sok.
No: 122 Yeldeğirmeni 34500
Kadıköy-İstanbul
Tel : 0216 418 59 31 pbx
Faks : 0216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

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

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

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



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Pazarın bu yıl performansı umut verici olabilir

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

2015 yılı otomotiv sektöründeki araç satışları açısından memnuniyet verici bir trendde devam etmekte. Türkiye toplam pazarı 2015 yılı ilk dört ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %57 oranında artarak 264.850 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılının ilk dört aylık döneminde ise 168.577 adet satış gerçekleşmişti.

Burada gerçek pazar değerlendirmesini aslında 2014 ile yapmak doğru olmayacaktır. Keza 2014 yılı başında kurlardaki yukarı yönlü hareket, ÖTV artışı, faizlerdeki artışlar, siyasi krizler gibi önemli konular sebebi ile son derece kötü bir yarıyıl geçirmiştik. Bu sebeple 2013 yılı ile kıyaslamak daha doğru olacaktır. 2013 yılının ilk dört ayındaki satış rakamı 226.179 adet olarak gerçekleşmişti ve buna göre kıyasladığımızda 2015 yılı %17 yukarıda bir performans göstermiş durumda. 2011 yılı ile kıyasladığımızda ise neredeyse benzer bir performansa baktığımızda eğer bu trend devam ederse yıl sonu için yapılan tahminler 950 bin adetlik sonucu gösteriyor.

1 Mayıs'ta Maliye Bakanlığı tarafından deklare edilen yeni ÖTV uygulamaları konusunda GİB ÖTV daire Başkanı ile yaptığımız görüşmede sektörü ilgilendiren konulardaki görüşlerimizi paylaşmıştık. Yetkili satıcılık satış sistemi konusunda kendilerini bilgilendirdik ve bilgilendirmeye devam edeceğiz. Bu konudaki gelişmelerde sizlerle paylaşacağız. Yine 1 Mayıs tarihinde başlayan uygulamalardan biriside Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından kanunlaştırılan "Elektronik Ticaret Kanunu". Özellikle müşterilerimiz ile iletişimde kullandığımız kısa mesaj servislerinde yaşanan gelişmeler önemle takip ettiğimiz konulardan birisidir. OYDER'de düzenlediğimiz toplantılarla ve işbirliği yaptığımız firma aracılığı ile sizleri bilgilendirmeye devam ediyoruz. Web sayfamızda "Sıkça Sorulan Sorular" bölümü ekleyerek kısa bilgilendirmeler yapmaya gayret ediyoruz.

Bölge Diyalog toplantılarına devam ediyoruz ve Haziran ayında Eskişehir'de yetkili satıcı dostlarımız ile biraraya geleceğiz. Detaylar ile ilgili gerek web sayfamızdan gerekse e-posta yolu ile sizlere duyurumuzu yapacağız. Bölgedeki tüm meslektaşlarımızı diyalog kurmak amacıyla Bölge Diyalog Toplantımıza davet ediyoruz. Önümüzdeki önemli konularda sizlerle değerli bilgileri paylaşmaya gayret edeceğiz.

İstanbul Autoshow 2015 "Dünyanın Yeni Harikaları" adı ile başlamış durumda, 31 Mayıs tarihinde kadar Tüyap'ta devam eden fuar bu sene önemli ürünlerin gösterimi, yerli üretim araçların lansmanları ile hepimize görsel bir şölen sağlayacaktır. Fuar'da görüşmek üzere.

Saygılarımla,



İÇİNDEKİLER



EDİTÖRÜN YORUMU

3 Pazarın bu yıl performansı umut verici olabilir

ÖZGÜR TEZER

OYDER Genel Sekreteri

OYDER 25. YIL GALA GECESİ

6 OYDER, 25. yılını muhteşem bir gece ile kutladı

OYDER'DEN HABERLER

18 OYDER, Kayseri'ye çıkartma yaptı

ÜYELERİMİZDEN

20 BMW ve MINI'nin yeni adresi Kayseri'de İnciroğlu Otomotiv

İŞ DÜNYASI

22 İşler durgun, tahsilat sıkıntılı, iki kat dikkat

RİFAT HİSARCIKLIOĞLU

TOBB Yönetim Kurulu Başkanı

26 'Türkiye'nin cari açığı değil inovasyon açığı var'

MEHMET BÜYÜKEKŞİ

TİM Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRKİYE EKONOMİSİ

28 Büyümenin voltajı düştü

2013'te yüzde 4.2 oranında büyüme gösteren Türkiye, 2014'te frene bastı. Orta Vadeli Program'da yüzde 3.3 olarak hedeflenen 2014 büyüme hızı yüzde 2.9'da kaldı. Yaşanan ihracat odaklı büyüme ekonomist cephesinde 'negatif' algılandı.

BANKACILIK

34 Bankacılık sektörünün kredi hacmi arttı

RÖPORTAJ

36 Türkiye'nin ilan ve alışverişte ilk adresi: sahibinden.com

BOĞAÇ GÖNCÜ

sahibinden.com CMO'su

38 Met Teknik Ltd. Şti. Kaliteli hizmet uzman kadroyla verilir

KÜRESEL EKONOMİ

40 Dünya doların krallığına hazırlanıyor!

DİJİTAL PAZARLAMA

44 Başarılı online pazarlamanın en iyi yolları

46 Geleceğin dünyası bulut bilişimden geçiyor

OTOMOBİL DÜNYASI

50 Otomotivin Ar-Ge lideri Ford Otosan'dan Türkiye'nin en büyük Ar-Ge Merkezi

52 Lexus artık Türkiye'de

54 Araç muayene gecikme cezası indirimi için son gün 30 Haziran 2015

Milyonlarca araç sahibini yakından ilgilendiren araç muayene gecikme cezalarının indirimli ödenmesini sağlayan düzenleme, 30 Haziran'da sona eriyor.

SEKTÖR ANALİZİ

60 Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 yılı ilk dört ayında %57 arttı

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı ilk dört ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %57,11 artarak 264.850 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı dört aylık dönemde 168.577 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

63 Avrupa otomotiv pazarı 2015 Ocak-Şubat döneminde yüzde 6,8 arttı

YENİ CITROËN C1

—
ŞEHİR İÇİN
BİREBİR

www.citroen.com.tr
www.facebook.com/CitroenTurkiye



3 **ayrıştır** YENİ CITROËN C1 1.0 VTi 68 HP Aircscape ETG modelinin ortalama yakıt tüketimi 4,2 L/100 km, birleşik CO2 emisyonu 97 g/km'dir. Görseldeki araç orijinalinden farklılık gösterebilir.

YENİ CITROËN C1

ŞEHİR İÇİN B1R E B1R ÇÜNKÜ

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

- Mirror Screen özelliğiyle akıllı telefonunuzun tüm özellikleri 7" dokunmatik ekranda.
- Aircscape açılır tavan her koşulda sürüş keyfinizi artırır.
- Hill Holder yokuşları dert olmaktan çıkarır.
- Geri görüş kamerası en dar alanlara kolaylıkla park edebilmeyi sağlar.





OYDER, 25. yılını muhteşem bir gece ile kutladı

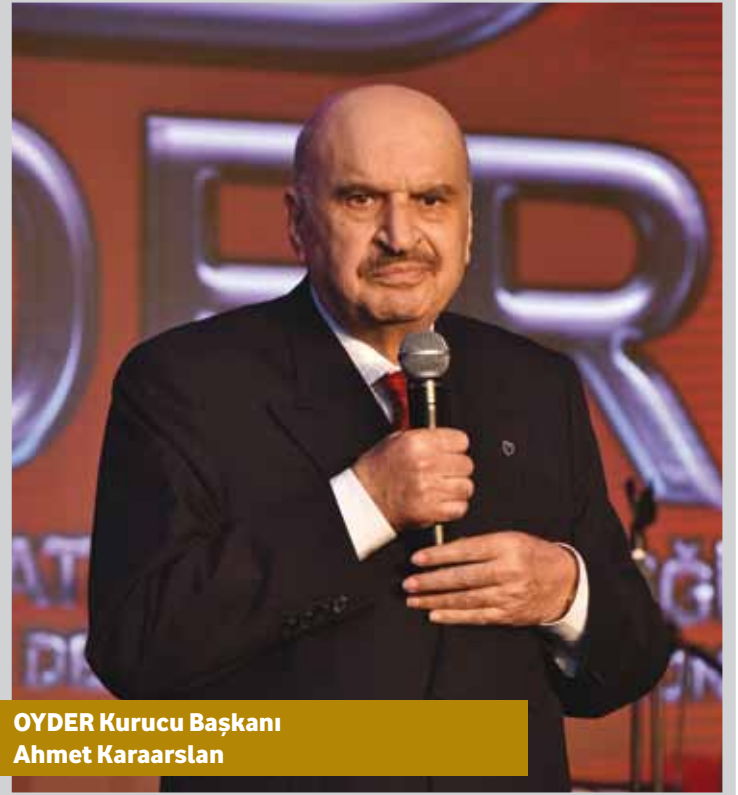


OYDER tarafından düzenlenen Otomotiv Kongresi'nin ardından verilen Gala Yemeği, sektörün önde gelen temsilcilerini buluşturdu. OYDER'in 25. yılının da kutlandığı gecede, otomotiv yetkili satıcıları Selami Şahin ve Öykü Gürman'ın şarkılarıyla eğlence dolu bir gece yaşadılar. Sunuculuğunu Ceyda Düvenci'nin üstlendiği gala gecesinde mesleklerinde 41 yıl ve üzerinde hizmet veren meslektaşlarına "41 Kere Maşallah" plaketi OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve OYDER eski başkanları tarafından takdim edildi.

OYDER'e üye yetkili satıcıları bir araya getiren gecede otomotiv ile ilgili konular gündemin birinci maddesiydi. Gala gecesinde eski ve yeni kuşak otomotiv yetkili satıcıları deneyimlerini paylaşıırken, plaket töreninde duygulu anlar yaşandı.



**Bayraktar Holding Yönetim Kurulu
Onursal Başkanı Hüseyin Bayraktar**



**OYDER Kurucu Başkanı
Ahmet Karaarslan**

OYDER Gala Gecesi'nde bir konuşma yapan Hüseyin Bayraktar, yetkili satıcı meslektaşları ve iş ortaklarıyla böyle bir gecede bir araya gelmekten mutluluk duyduğunu ifade etti. Hüseyin Bayraktar, "Allaha çok şükür ki 1950 yılından bu yana otomobil ticareti yapıyoruz, bu yıl meslekte 65.'inci yılımızı doldurduk. Bu işi yapan bütün meslektaşlarıma seslenmek istiyorum ki: sizler bu ülkenin çimentosusunuz. Nasıl ki sanayici bu memkelette üretkendir, otomotivcilerde işsizliğin önlenmesinde önemli bir faktördür. Sizler sayesinde hazinemize ciddi bir kaynak aktarılıyor. Eğer sizler olmasaydınız, ülkemizin ticareti her açıdan eksik olacaktı. Ben hepinize can sağlığı dileyerek işlerinizde başarılı olmanızı temmenni ediyorum" diye konuştu.

OYDER'in kurucu başkanı Ahmet Karaarslan, 1935'de Malatya'da doğduğunun bilgisini vererek, "Benim asıl mesleğim Kaymakamlıktır, 12 yıl Malatya milletvekilliği, iki yıl da İmar ve İskân Bakanlığı yaptım. 1980 yılında Ankara'da Renault yetkili satıcısı olarak mesleğe adım attım" dedi. OYDER'in kuruluşundan söz eden Ahmet Karaarslan, "Sanmayın ki derneğimizi kurmak çok kolay oldu. O dönem bize adeta grev yapacak sendikacı gözleriyle baktılar. Distribütörler onlara karşı bir cephe alacağımızı sandılar. Oysa demokratik ülkelerde siyasi partiler, sendikalar kadar sivil toplum örgütleri de önemlidir. Bir sektör düşünün ki katmerli olarak iş yapsın, beş on isim altında vergi ödesin ama temsil edilmesin. İşte bu yüzden derneğimizi kurarak, otomotivcilerin sesi olmak için yola çıktık" dedi.



Ahmet Karaarslan ve Rize Tofaş Yetkili Satıcısı Oto Ak Kolektif Şti. Sermet Akmehtem



Ahmet Karaarslan ve Ankara Ford Yetkili Satıcısı Tur Oto A.Ş. Adil Mutlu



Ahmet Karaarslan ve Samsun Iveco Yetkili Satıcısı İlk-El Otomotiv Tic. ve Paz. A.Ş. Kollektif Şti. Onur Tansu Alan



Ahmet Karaarslan ve Konya Opel Yetkili Satıcısı Alanya Özkaymak Tur. İşletmeleri A.Ş. Dilek Özkaymak Cin



Şahin Saygı ve Kayseri Ford Yetkili Satıcısı Ünal Motorlu Araçlar ve Tic. A.Ş. Mehmet Kıranartlıoğlu



Şahin Saygı ve İstanbul Renault Yetkili Satıcısı Hedef Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Hakkı Güleç



Şahin Saygı ve İstanbul Renault ve Ford Yetkili Satıcısı Çetaş Motor A.Ş. Tanık Taşar



Turgay Mersin, Müfit Metin ve Denizli Renault Yetkili Satıcısı Sadıkoğlu Petrol Paz. Otomotiv Tic. Ltd. Şti. Oktay Mersin



Müfit Metin ve İsohtar A.Ş. Hakan İsohtar



Tanık Taşar ve Muğla BMC, Bedford ve Moris Yetkili Satıcısı Hüseyin Koyuncu adına Ömer Koyuncu



Tanık Taşar ve İstanbul Chery Yetkili Satıcısı Merbil Otomotiv San. Tic. A.Ş. adına Yüksel Mermer

Bahsi geçen aracın ortalama yakıt tüketimi 100 km'de 7.2L, CO₂ emisyon değeri ise 168 g/km'dir.

Gölgede bırakır.



YENİ FORD **MONDEO** > 1.5L EcoBoost 160PS Otomatik

Yeni Mondeo ile
tanışmak için:



Otomatik vites seçeneğiyle gelen 1.5L EcoBoost motoru tam 160PS güç üretiyor.
Yeni Mondeo üstün performansı ile diğerlerini gölgede bırakıyor.
ford.com.tr/mondeo

   /FordTürkiye



Go Further



Tanık Taşar ve Balıkesir Renault Yetkili Satıcısı Somtaş Severler Otomotiv A.Ş. adına Çetin Sever



H. Şükrü İlşal ve Adana Renault Yetkili Satıcısı Yusuf Baysal Otomotiv Tic. A.Ş. adına Ahmet Baysal



H. Şükrü İlşal ve İstanbul Mercedes Yetkili Satıcısı Mengerler Tic. A.Ş. adına Nusret Güldal



H. Şükrü İlşal ve 15 yetkili satıcısını temsilen Otokoç Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. adına Görgün Özdemir, Çağrı Karaoğuz ve Uğur Güven



Z. Alp Gülan ve Mercedes Yetkili Satıcısı Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. adına Altuğ Erciş



Z. Alp Gülan ve Aksaray Fiat Yetkili Satıcısı Ağa Petrol Tic. Ltd. Şti. adına Adnan Ağa



Z. Alp Gülan ve Hatay Tofaş Yetkili Satıcısı Bereket Günay San. ve Tic. A.Ş. adına Halef Günay



Z. Alp Gülan ve Mersin Tofaş Yetkili Satıcısı Boranlar Otomotiv Tic. ve Ltd. Şti. adına Seyit Serdar Akyurt



Z. Alp Gülan ve Adıyaman Tofaş Yetkili Satıcısı Sayınlar Otomotiv Ltd. Şti. adına Turgut Zeynal Özsayın



Z. Alp Gülan ve Burdur Ford Yetkili Satıcısı Meçikoğulları Otom. San. Tic. Ltd. Şti. adına Hasan Meçikoğlu



Şahin Saygı ve İstanbul Citroen, Subaru ve Infiniti Yetkili Satıcısı Bayraktar Otomotiv ve Ser. Hiz. A.Ş. adına Hüseyin Bayraktar



Z. Alp Gülan ve Kayseri Mercedes Yetkili Satıcısı Bayraktarlar Merkay Mot. Vas. A.Ş. adına İzzet Bayraktar



Z. Alp Gülan ve Balıkesir Ford Citroen Yetkili Satıcısı İlyas Şen Şirketler Grubu adına İlyas Şen



H. Şükrü İlusal ve Gün-Las Güney Lastik ve Motorlu Araç. Tic. ve Servis Hiz. Ltd. Şti. adına Sedat Sarı ve İsmail Sarı



Z. Alp Gülan ve İstanbul Honda Yetkili Satıcısı Çiftkurtlar Otomotiv adına Sibel Turnagöl



OYDER Başkanları bir aradalar; Vedat İnciroğlu, Müfit Metin, Z. Alp Gülan, Şahin Saygı, Ahmet Karaarslan, Tarık Taşar, H. Şükrü İlusal

OYDER 25. YIL GALA GECESİ



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve Kurucu Başkan Ahmet Karaarslan



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve OYDER Sponsoru Castrol



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve Sinan Özkök



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve Mehmet Taşar



Cemile Uzgören, Eser Uzgören, Turgay Mersin, Göker Gürkaya, Ebru Gürkaya, Deniz Ermenek



Cemile ve Eser Uzgören



Ebru ve Göker Gürkaya



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve OYDER geçmiş dönem başkanı Müfit Metin



Sibel Turnagöl



Nilgün ve Ruhan Özön



Zeynep ve Hakan Özön



Sema ve Orhan Kasım



Suzan ve Halis Görken



Füsün ve Tanık Taşar ve Z. Alp Gülan



Hazal Aydın ve Martin Augenschein



Elmas ve Görgün Özdemir



Candan ve Mehmet Tarhan



Tolga Demirekler, Selim Akinoğlu, Z. Alp Gülan, Selen Şişmanoğlu, Salih Çiçek, Taner İlik



Mustafa Arslanoğlu, Recep Asal ve Hüseyin Kaya



Z. Alp Gülan ve Dr. Leonardo Buzzavo



Banu ve Tansu Alan



Nurhan ve Bayram Kosif



İsmail ve Sedat San



Koç Finans ekibi Mustafa Önal, Ali Altıntaş, Zeynep Ufuk Ünal, Yaprak Esin, Serhat Kaya ve Önder Turgut

OYDER 25. YIL GALA GECESİ



Alişan Kuloğlu, Tamer Atabarut ve Erkey Kantar



Oğuzhan Saygı, Adil Mutlu ve Şahin Saygı



Yeşim ve Fatih Mehmet Kitapçı



Mert Güçlüer ve Erkey Kantar



Semra ve Nizamettin Uğurlu



Otomotiv Gazetecileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Sandık



Bayraktar Holding



Önder Özcan



Can Eroskay, Cem Özütok, İsmail Sümer, Emin Ilıcak, Nurettin Atilla



Altuğ Erciş



Adil Mutlu, Şahin Saygı ve Adnan Ağaçlı



ALJ Finansman A.Ş. Genel Müdürü Nilüfer Günhan

FORESTER DİZEL OTOMATIĞI DENEMENİN ZAMANI GELDİ



- ANKARA Bayraktar Otomotiv Ankara Tel: (0312) 582 60 00
- ANTALYA Gün-Las Tel: (0242) 340 20 20
- BURSA Erginakin Tel: (0224) 233 32 62 / Bayraktar Otomotiv Bursa Tel: (0224) 275 09 00
- DIYARBAKIR Kısmet Lastik Otomotiv Tel: (0412) 255 05 05 - 255 05 49
- GAZİANTEP Adım Otomotiv Tel: (0342) 324 34 34
- İSTANBUL Bayraktar Otomotiv Çekmeköy Tel: (0216) 645 58 58 / Bayraktar Otomotiv İstinye Tel: (0212) 362 40 00 / Beka Otomotiv Tel: 444 23 52 / Daloğlu Otomotiv Tel: (0216) 359 32 32
- İZMİR Bayraktar Otomotiv İzmir Tel: (0232) 237 36 06
- İZMİR Oto Teknik Otomotiv Tel: (0262) 335 50 38
- ORDU Baştuğ Oto Tel: (0452) 234 00 22 - 233 34 34
- UŞAK Çağdaş Otomotiv Tel: (0276) 231 47 47



Confidence in Motion

www.subaru.com.tr

facebook.com/turkiyesubaru

twitter.com/turkiyesubaru

*Forester Dizel:
163 g/km, 6,3 lt/100km



AWD Simetrik Sürekli 4 Çeker
BOXER DİZEL 148 PS, 2.0 lt Motor
LINEARTRONIC 7 ileri şanzıman
X MODE Zor Koşullarda Kontrollü
Sürüş ve Yokuş İniş Desteği
6.3 LT TÜKETİM*
TAM KONFOR İç ve Dış Boyutta
Yeni Standartlar
NET GÜVENLİK Yüksek Donanım,
Geniş Görüş Açısı

 Bayraktar



Osman Sever, Özgür Tezer ve Hayri Erce



Hüseyin ve Behice Fidan, Bahar ve Aziz Atik





OYDER, Kayseri'ye çıkartma yaptı



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan ve Başkan Vekili Murat Şahsuvaroğlu, OYDER Yönetim Kurulu Üyesi Recep Asal Kayseri'de 8.250 m2 kapalı, 4.750 m2 açık alan üzerine kurulu İnciroğlu Otomotiv'in tesislerinin açılışına katıldılar



OYDER Yönetim Kurulu, etkinlik sponsoru Castrol ile birlikte Kayseri Toyota yetkili satıcısı Aksoy Otomotiv'den İbrahim Aksoy'u ziyaret etti.



BMW ve MINI yetkili satıcısı İnciroğlu Otomotiv'in açılışına tüm Türkiye'den yetkili satıcılar katılarak Vedat İnciroğlu'na destek verdiler.



Oyder Yönetim Kurulu Kayseri Renault Yetkili Satıcısı Gülpar Motorlu Araçlar'dan Hamid Gülsoy'u ziyaret etti



BLIPPAR'I
ÜCRETSİZ İNDİR



İLANA
TUT



KESFETMEYE
BAŞLA!

YENİ FIAT 500X.

CROSSOVER'A İTALYAN YORUMU.



Fiat'tan yepyeni **Fiat 500X**... Özgün İtalyan tasarımı ve standartların ötesinde teknolojisiyle crossover sınıfını alt üst etmeye geliyor!
Yeni Fiat 500X'in güçlü motor seçeneklerini, benzersiz konforunu ve üstün kalitesini test etmek için sizi en yakın Fiat showroom'una bekleriz.

170 HP'ye Varan Turbo Motor Seçenekleri / 4x4 Çekiş Sistemi / 9 İleri Otomatik Vites
Çarpışma Önleme Sistemi / 6,5" Dokunmatik Multimedya Sistemi



Koç

500x.fiat.com.tr

BMW ve MINI'nin yeni adresi Kayseri'de İnciroğlu Otomotiv

Borusan Otomotiv Kayseri BMW ve MINI Yetkili Satıcı ve Servisi İnciroğlu Otomotiv özel davetlilerin katılımı ve muhteşem gösteriler ile faaliyete geçti.

1 5 milyon ABD doları yatırımla bir yıl gibi kısa bir sürede yapılan 8.250 m2 kapalı, 4.750 m2 açık alan üzerine kurulan İnciroğlu Otomotiv, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, BMW AG'nin Türkiye'den sorumlu Bölge Müdürü Ulrich Bonn, Borusan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Ali Vahabzadeh ve Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Eşref Biryıldız ve BMW, MINI Genel Müdürü Ayhan Ölçer'in katıldıkları özel bir etkinlik ile açıldı.

Bu örnek tesisin showroomlarında 10 adet BMW otomobil, 2 MINI sergilenilirken BMW Premium Selection, MINI Next kullanılmış otomobiller showroomunda 40 adet otomobil görücüye çıkıyor.

Showroomlarda ısı geri kazanım cihazları bulunan tesis, servis yıkama bölümündeki su arıtma sistemi, sıcak su için güneş enerjisi kullanımı, elektrik üretimine uygun hazırlanmış çatı sistemi ve cam çatı kullanımı (skylight) ile bir "Yeşil Tesis" tir.

Açılış konuşmasını yapan İnciroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vedat İnciroğlu 30 yıldır Kayseri'de otomotiv sektöründe olduklarını belirterek "İN GROUP, bölgesinden kazanan ve kazandığını



Kayseri'de yatırıma dönüştüren, sektörden kazanıp yine sektöre yatırım yapan, 300 kişilik istihdam olanağı sunan bir aile şirkettir. Bünyemizdeki markalarımıza böyle bir tesiste, uzman, sertifikalı kadrolarımız, müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımızla BMW ve MINI gibi Premium markaları dahil etmek bir hedeften çok gereklilik olmuştur. Bölgenin çekim noktası olacak bu örnek tesis ile Borusan Otomotiv ailesine katılarak BMW ve MINI markalarına hizmet vermekten çok mutluyuz" dedi.

Etkinlikte konuşan Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Eşref Biryıldız da Türkiye'nin 2014 yılında BMW'nin dünya ülkeleri arasındaki en yüksek pazar payına sahip olduğunu ve tüm ülkeler arasındaki BMW satış adedi sıralamasında da Türkiye'nin 13'üncü olduğunu belirterek sözlerine devam etti. Biryıldız "Borusan Otomotiv, distribütör olarak, BMW'nin markasını bizzat

kendisinin temsil ettiği onlarca ülkeden daha başarılı. Yıllardır müşterilerimize en iyi hizmeti vermek için çalışan Yetkili Satıcı ve Servis teşkilatından oluşuyoruz. Bayilerimiz sayesinde başarılı olduk. Bu teşkilatı yaygınlaştırmak amacıyla mevcut durumda hizmet verilen illerde yeni yatırımlar yapmaya ve yeni illerle hizmet noktası sayımızı arttırmak için çalışmaya devam ediyoruz ve edeceğiz. Kayseri'ye gelmenin zamanı şimdi idi, şimdi geldik. Gelirken de, kendimiz kadar köklü, kendimiz kadar işinden başka bir şey düşünmeyen, bizim gibi yarışmacı, bizim gibi çalışmaktan yılmayan, bizim gibi vaktinin çoğunu işinde geçiren ancak yine Borusan Grubu gibi sosyal yönü de güçlü olan bir partnerde karar kıldık. İnciroğlu rekor sürede hızlı bir yatırım gerçekleştirerek ne kadar isabetli bir karar verdiğimizizin ilk kanıtını bize gösterdi. İnciroğlu Otomotiv'in, BMW ve MINI markalarını hem satış hem satış sonrası hem de kullanılmış otomobil alanında en iyi şekilde temsil edeceğinden şüphemiz yoktur. Kayseri müşterilerine, müşterilerimize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum." diyerek sözlerini bitirdi.

Gecenin devamında BMW ve MINI showroamları, servis kısmı ve Premium Selection sergileme alanlarının herbirinde Brenda & Raja Show, Purple Hand Trio, Leo Grafiti Show, ışık ve dans gösterileri davetlilere keyifli bir akşam yaşattı. <<<





RENAULT
Passion for life

İlişki durumu: AŞIK



Renault CLIO

#ilişkidurumum

Renault Clio Hatchback versiyonlarının yakıt tüketimi en az 3,2 lt/100 km, en fazla 7 lt/100 km; ortalama CO₂ salımı en az 95 g/km, en fazla 127 g/km'dir. Modeller üzerindeki aksesuarlar ile satılanlar farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi www.renault.com.tr ve Renault Yetkili Satıcılarında.

Renault'nun tercihi **elf**

[f](https://www.facebook.com/renaultturkey) [i](https://www.instagram.com/renaultturkey) [y](https://www.youtube.com/renaultturkey) [renault.com.tr](https://www.renault.com.tr)

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu: İşler durgun, tahsilat sıkıntılı, iki kat dikkat

TOBB'un Ankara'da yapılan 71. Genel Kuruluna iş dünyasının ekonomiye ilişkin uyarıları damgasını vurdu. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, yerel, bölgesel ve küresel riskler nedeniyle 2015'i 'düşme kalka geçecek bir yıl' olarak tanımladı.

DÜNYADAN 2 KAT TEDBİRLİ OLUN

Ülkemize baktığımızda bizim dünya genelinden, 2 kat daha tedbirli ve dikkatli olmamız gerektiğini görüyoruz. Zira dünyadaki belli başlı jeopolitik risklerin tamamı, bizim çevremizdeki coğrafyada yaşanıyor. Düşen petrol fiyatları dış ticaret açığımızı olumlu etkilerken; ihracat, turizm, yatırım ve uluslararası müteahhithlik işlerimizi kısıtlıyor” diyen TOBB Başkanı, öncü göstergelerin çoğunun, büyümede zayıf bir görünüme işaret ettiğine dikkat çekti.

Hisarcıklıoğlu, “İç piyasada hem işler durgun, hem de tahsilatta, özellikle de çek’lerde giderek artan ölçüde sıkıntılar yaşıyoruz. Bu sıkıntıları aşmak için büyüme temposunu mutlaka artırmalıyız. Yılın ikinci yarısında, hem seçim döneminin geride kalması, hem de Avrupa’nın canlanmasıyla, iç piyasa ve ihracatın daha olumlu seyretnmesini ve büyümenin hızlanmasını umuyoruz. Özetle 2015, düşme kalka yol alacağımız bir yıl olacak” diye konuştu.



2015 öncesinde, gelişen ekonomiler hızlı büyürken, gelişmiş ekonomiler yavaş gitmekteydi. Bu yılsa, Hindistan hariç, tüm gelişen ekonomilerin yavaşlamakta olduğunu görüyoruz. Dünya üretiminin yüzde 85'ini yapan 20 büyük ekonomi, 2014 yılında yüzde 3,4 büyümüşü. Bu yıl bu oranın gerilemesi söz konusu. Gelişen ülkelerse geçen sene ortalama yüzde 4,5 büyümüşü. Bu seneki beklenti yüzde 4 civarında. Petrol fiyatlarının son dönemde artmasıyla Rusya ekonomisindeki daralma sınırlandı. Yine de bu yıl için küçülme yaşayacaklar.

Özetle dünyada bir toparlanma var, ama yetersiz. Hepimiz için söylüyorum! Sürprizlere hazır olup, risklerden uzak durmakta fayda var. Ülkemize baktığımızda bizim dünya genelinden, 2 kat daha tedbirli ve dikkatli olmamız gerektiğini görüyoruz. Zira dünyadaki belli başlı jeopolitik risklerin tamamı, bizim çevremizdeki coğrafyada yaşanıyor. Düşen petrol fiyatları dış ticaret açığımızı olumlu etkilerken, ihracat, turizm, yatırım ve uluslararası müteahhitlik işlerimizi kısıtlıyor. Öncü göstergelerin çoğu, büyümede zayıf bir görünüme işaret ediyor.

İç piyasada hem işler durgun, hem de tahsilatta, özellikle de çek'lerde giderek artan ölçüde sıkıntılar yaşıyoruz. Bu sıkıntıları aşmak için büyüme temposunu mutlaka artırmalıyız. Yılın ikinci yarısında, hem seçim döneminin geride kalması, hem de Avrupa'nın canlanmasıyla, iç piyasa ve ihracatın daha olumlu seyretilmesini ve büyümenin hızlanmasını umuyoruz. Özetle 2015, düşe kalka yol alacağımız bir yıl olacak.

2015 yılının bizler için ayrı bir önemi daha var. Türkiye bu sene G20'nin dönem başkanı. Hükümetimizin verdiği görevle, camiamız adına ben de, G20'nin iş dünyası kanadı olan B20'nin dönem başkanlığını yürütüyorum. Çok ilginç bir zamandan geçiyoruz. Günümüzde pek çok küresel sorunla yüzleşmek zorundayız. Bu küresel sorunların çözümü için de, küresel bir

"Ülkemize baktığımızda bizim dünya genelinden, 2 kat daha tedbirli ve dikkatli olmamız gerektiğini görüyoruz. Zira dünyadaki belli başlı jeopolitik risklerin tamamı, bizim çevremizdeki coğrafyada yaşanıyor. Düşen petrol fiyatları dış ticaret açığımızı olumlu etkilerken; ihracat, turizm, yatırım ve uluslararası müteahhitlik işlerimizi kısıtlıyor" diyen TOBB Başkanı, öncü göstergelerin çoğunun, büyümede zayıf bir görünüme işaret ettiğine dikkat çekti.

koordinasyon yapısına ihtiyacımız var. İşte G20 bu yüzden çok önemli. Çünkü hepimiz çok iyi biliyoruz ki; küresel sorunlarımıza, küresel çözümleri, ancak G20'de bulabiliriz. Ve G20 liderlerini etkileyebilecek, küresel gündemi yönlendirebilecek çok önemli bir fırsat önümüzde. Maç bu sene bizim sahamızda oynanıyor. Küresel ekonominin kuralları, Türkiye'nin liderliğinde kurgulanıyor. Bu zamana kadar B20'de çokuluslu dev şirketlerin patronları ya da patron kulüpleri başkan olmuştu. Ama bu sene ilk defa iş dünyasının tüm kesimlerini temsil eden bir Oda camiası, yani bizler B20'ye başkanlık ediyoruz. Bu aslında camiamızın ne kadar güçlü bir küresel aktör olduğunun da, en önemli göstergesi. Görevi devralınca hemen kolları sıvadık ve çalışmalara başladık. Sadece 250-300 dev şirketin yer aldığı B20'yi, yaklaşık 1000 küresel şirketlik büyük bir ağa dönüştürdük. Çalışmalarımızı sadece Türkiye ile de sınırlandırmadık. Hem Türkiye'yi, hem de B20'yi anlatmak için 5 kıtada, 12 büyük toplantı organize ettik. Bunların 5'ini tamamladık. Toplamda 158 bin kilometre yol yaptık. Yani dünyanın etrafını 4 kez dolandık. İş dünyası liderleriyle bir araya geldik. Devler kulübü olan B20'yi hükümetimizin sahiplenmesiyle KOBİ'lere açtık. Hem G20'de, hem de B20'de "KOBİ'ler nasıl büyür", "büyük şirketlerle nasıl ortaklıklar kurar" meselesini gündemin ana maddesi haline getirdik.

Ülkemizin yıldızını yeniden parlatmalı

Çok yakın bir zamanda genel seçimler var. Bu seçimler ülkemizde daha parlak bir gelecek inşasına başlangıç olmalı. Ülkemizin yıldızını yeniden parlatmalı, reel sektörümüze yeniden heyecan vermeliyiz. Türkiye'nin yeni bir büyüme modeline ihtiyacı var. Yeniden bir yapısal reform gündemi oluşturarak, yeni bir büyüme hikâyesi yazmalıyız. Firmalarımızın yaşadığı çeşitli sıkıntılara hızlı çözümler üretmeliyiz. Mesela kamu alımlarında milli sanayimize fiyat avantajı sağlayan çok önemli bir düzenleme geldi. Seçimden sonra kurulacak yeni hükümetten ve parlamentodan da beklentilerimiz var.

KKDF'nin kaldırılması, özel sektör üzerindeki girdi maliyetlerin azaltılmasını sağlayan cesur bir adımdı. Aynı cesur adımları damga vergisi, peşin vergi ve elektrikteki TRT payı için de bekliyoruz. İstihdam üzerinde yüklerin de rakiplerimiz seviyesine indirilmesi bekliyoruz. Sırtımızdaki yük kalksın, biz bu ülke için daha hızlı koşarız. Vergi sistemi mevzuatı basit ve net olmalı ki, bürokratların keyfi yorumuna muhtaç kalmayalım. Üreten, alın teri döken müteşebbisleri, bürokrasinin-denetçinin insafına bırakmayalım.

TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu konuşmasında dünya ekonomisindeki gelişmelere dikkat çekerek, işadamlarını sürprizlere karşı uyardı: "Ülke olarak kendi içimize odaklandığımız bu günlerde, biraz kafayı kaldırıp, dünya geneline bakmanın önemli olduğunu düşünüyorum. 2015, küresel ekonomide sürprizlerle dolu bir yıl olacak. ABD, Avrupa, Rusya ve Çin ekonomileri dalgalı bir seyir izliyor. Ancak özellikle Avrupa ekonomilerinde canlanma devam ederse, Türkiye olumlu etkilenecek. 2015 öncesinde, gelişen ekonomiler hızlı büyürken, gelişmiş ekonomiler yavaş gitmekteydi. Bu yılsa, Hindistan hariç, tüm gelişen ekonomilerin yavaşlamakta olduğunu görüyoruz. Dünya üretiminin yüzde 85'ini yapan 20 büyük ekonomi, 2014 yılında yüzde 3,4 büyümüşü. Bu yıl bu oranın gerilemesi söz konusu. Gelişen ülkelerse geçen sene ortalama yüzde 4,5 büyümüşü. Bu seneki beklenti yüzde 4 civarında. Petrol fiyatlarının son dönemde artmasıyla Rusya ekonomisindeki daralma sınırlandı. Yine de bu yıl için küçülme yaşayacaklar.

KKDF'nin kaldırılması, özel sektör üzerindeki girdi maliyetlerin azaltılmasını sağlayan cesur bir adımdı. Aynı cesur adımları damga vergisi, peşin vergi ve elektrikteki TRT payı için de bekliyoruz. İstihdam üzerinde yüklerin de rakiplerimiz seviyesine indirilmesi bekliyoruz. Sırtımızdaki yük kalsın, biz bu ülke için daha hızlı koşarız. Vergi sistemi mevzuatı basit ve net olmalı ki, bürokratların keyfi yorumuna muhtaç kalmayalım. Üreten, alın teri döken müteşebbisleri, bürokrasinin-denetçinin insafına bırakmayalım.

Ayrıca vergisini düzenli ödeyenlere sahip çıkalım ki, herkes vergi ödemeye teşvik edilsin. Gelin vergisini aksatmadan ödemiş olanları ödüllendirelim. Yargı süreçleri mutlaka hızlandırılmalı. Zira gecikmiş adalet, adalet olmaktan çıkıyor. En basit davalar bile bir yıldan fazla sürüyor. Belirli bir tutarın altındaki ticari davalarda tahkim artık zorunlu olmalı. Son dönemde görüyoruz ki iflas ertelemesi ve iş davaları giderek daha fazla istismar ediliyor. Buna karşı da tedbir alınmalı.

Belki de en önemlisi, iş adamı işini kanuna uygun yapacak. Düzgün çalışacak. Yapmadığında da hesabını verecek. Zaten veriyoruz. Peki, keyfi kararlar haksız yere bir müteşebbisin hayatını karartan bürokrat niye dokunulmaz olsun. Nasıl özel sektör yaptığı hatanın bedelini ödüyorsa, bürokrat da yaptığı hatanın bedelini ödemeli.

Eğitim alanında önemli yatırımlar yapıldı. Niceliksel kapasite artırıldı. Okul ve derslik sayısı arttı. Ama eğitimin niteliği konusunda maalesef beklediğimiz ölçüde mesafe alamadık. Bizim çocuklarımız; matematikte ve fende dünya sıralamasında bize yakışmayan yerde. Ekonomide bir üst lige çıkmak için mutlaka eğitim kalitemizi artırmalıyız. Atatürk'ün dediği gibi; "Bir milleti hür, bağımsız, şanlı, yüksek bir toplum olarak yaşatan da, köleliğe, yoksulluğa düşüren de eğitimidir".

Sanayimizde de yapısal dönüşüm ihtiyacı var. Zira ürettiklerimiz çoğunlukla orta teknoloji

2015 öncesinde, gelişen ekonomiler hızlı büyürken, gelişmiş ekonomiler yavaş gitmekteydi. Bu yıla, Hindistan hariç, tüm gelişen ekonomilerin yavaşlamakta olduğunu görüyoruz. Dünya üretiminin yüzde 85'ini yapan 20 büyük ekonomi, 2014 yılında yüzde 3,4 büyümüşü. Bu yıl bu oranın gerilemesi söz konusu. Gelişen ülkelerse geçen sene ortalama yüzde 4,5 büyümüşü. Bu seneki beklenti yüzde 4 civarında. Petrol fiyatlarının son dönemde artmasıyla Rusya ekonomisindeki daralma sınırlandı. Yine de bu yıl için küçülme yaşayacaklar.

ürünlerden oluşuyor. İleri teknoloji içeren ürünlerin payıysa bir türlü artmıyor. Şimdi Almanya başta olmak üzere dünya, "sanayi 4.0"a geçişi, yani 4. nesil sanayiye konuşuyor. Yeni bir dönemin ayak sesleri duyuluyor. Makineler arası iletişim ve karar alma dönemi başlıyor. Bu yeni dönemde daha az insan müdahalesi, daha fazla otomasyon, daha hızlı karar alma, daha az stok tutma, daha verimli ve hızlı üretim ile pazara ulaşma süreçleri gelecek.

Dördüncü Sanayi devrimi; parçalar, makineler ve insanlar arasındaki bağlantıyı artıracak, üretim sistemlerini hızlandıracak. Verimliliği yükseltecek. Gelir düzeyini, istihdamı ve yatırımları hızla artıracak. Öyle ki, bu sürece geçmeyi başaran ülkeler, her yıl, diğer ülkelere, 5 yıl fark atar hale gelecek. Türkiye'nin bu büyük değişimin dışında kalmaması gerekiyor. Kişi başına 10 bin dolar gelirden 25 bin dolar gelire sıçramanın yolu da buradan geçiyor. Bu çerçevede "inovasyon'un önemi" konusunda hem fikiriz. Artık "nasıl inovasyon yapacağımıza" odaklanmamız lazım.

Devletimizle birlikte, biyo-teknoloji başta olmak üzere Türkiye'nin güçlü olabileceği alanları belirleyip, bir strateji çerçevesinde, el birliği ile çalışırsak, orta gelir tuzağını da aşarız. Ülkemizdeki kısıtlı kaynakların, daha az katma değerli alanlar yerine, sanayi yatırımlarına yönelmesini sağlamalıyız. Yüksek katma değerli sanayi faaliyetleri özel programlarla desteklenmeli. Sanayicimizin ihracat taşımalarına navlun ve akaryakıt desteği sağlanmalı. OSB'lerin demiryolu bağlantıları artırılmalı. Döviz kurlarındaki aşırı oynaklık, şirketlerimizin yatırım ve üretim kararlarını olumsuz etkiliyor. Buna karşı mutlaka önlemler geliştirilmeli.

Kamu otoritesi ne kadar sınırlandırmaya çalışsa da bir yolunu buluyorlar. Bankalar! Unutmayın! KOBİ'ler varsa, siz varınız! Artık bu vicdansızlığı, bu "hep bana", "hep bana" anlayışını bırakın. Bu noktada çuvaldızı biraz da kendimize batıralım. Kısa vadeli günlük rutine sıkışıp kalınca insanlar gibi, şirketler de büyük resmi kaçırıyor. Yeni dönemin risklerini yönetip, fırsatlarını değerlendirebilmek için, KOBİ'lerimizin ölçeklerini, sürekli büyümeleri gerekiyor. Bunun için tek yol birleşmek ve ortaklık kültürünü öğrenmektir. Yoksa çok şey kaybedeceğiz.

2015 seçimleri Türkiye'nin yeniden ayağa kalkması için milat olmalı. Haziran'dan sonra önümüzde seçimsiz bir 4 yıl var. Bu fırsatı mutlaka değerlendirmeliyiz. Bu dönem sert tartışmaların geride kaldığı, güçlü reformların dönemi olmalı. Daha özgür ve daha zengin Türkiye için adımlarımızı hızlandırmalıyız. <<<



ALİŞILMIŞA MEYDAN OKUYAN GELECEK: MAZDA6



MAZDA6 2015



LED Ön Farlar, LED Sis Farları, Kör Nokta İzleme Sistemi, Arka Trafik Uyarısı, Şerit Takip Destek Sistemi, Sürücü Dikkat Uyarısı, Arkâ Akıllı Şehir İçi Fren Desteği ve Aktif Sürüş Ekranı i-ACTIVESENSE ile Mazda6'da! Gelin, zamanın ilerisinde teknolojiyi kendi gözlerinizle görün. MAZDA. ALİŞILMIŞA MEYDAN OKU.

WWW.MAZDA-TR.COM

Mazda6 için ortalama yakıt tüketimi 5.9 litre/100 km, ortalama CO₂ emisyonu 135 g/km'dir.



TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi: 'Türkiye'nin cari açığı değil inovasyon açığı var'

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türkiye'nin cari açığı değil inovasyon açığı bulunduğunu belirterek, "Cari açığın ilacı ihracat için inovasyon açığımızı kapatalım, tasarruflarımızı artıralım, yeni doğrudan yabancı yatırımların önünü açalım" dedi.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatçı sektörlerin 2015-2023 hedefleri, sorunları ve çözüm önerilerinin ele alındığı "Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Sektörler Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, güven ortamı ve istikrarın sürmesinin kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, çözüm sürecinin tavizsiz devam etmesinin, istikrara büyük katkı sağladığını ve süreci en başından desteklediklerini söyledi.

Dünya ekonomilerindeki "sisli havalarda" net bir görüş mesafesi istediklerinin altını çizen Büyükekşi, 2023 ihracat hedeflerine yönelik uzun maratonda buna ihtiyaçları olduğunu dile getirdi.

Büyükekşi, 500 milyar dolar ihracat hedefi için artık sadece ihracat artışına değil, yüksek katma değerli ihracata odaklandıklarını vurgulayarak, "Diyoruz ki, dünyanın en çok ülkesine uçan biz, dünyanın tüm pazarlarına mal ihraç eden biz... Artık sıra tüm ülkelere teknoloji satmaya geldi. Sürdürülebilir büyüme için ihracata dayalı üretim, istihdam ve yatırıma odaklanalım. Ekonomik büyüme yarışında sadece ihracat değil, yüksek katma değerli üretim ve ihracat kulvarında koşalım. Cari açığın ilacı ihracat için inovasyon açığımızı kapatalım. Zira biz, 'Türkiye'nin cari açığı yoktur, inovasyon açığı vardır' diyoruz. Tüm bunları yapabilmek için tasarruflarımızı artıralım, yeni doğrudan yabancı yatırımların önünü açalım" ifadelerini kullandı



TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi: "Nitelikli insan kaynağına ve temel bilimlerden mezun, Ar-Ge merkezleri için doktoralı ve master'lı araştırmacıların sayısının artırılması çok önemli"

Mehmet Büyükekşi, şöyle devam etti: "Yakın komşularımızı adeta ateş çemberi sarmışken, yılın ilk 2 ayında dünya ticareti yüzde 9 gerilerken, ihracatımız sadece yüzde 3,5 düştü. Doların tüm para birimlerine karşı son 11 yılın rekorunu kırmaması, avro/dolar paritesinin hızla gerilemesi, tüm dünyada dramatik fiyat düşüşlerine sebep oldu. Eurostat verilerine göre, yılın ilk 2 ayında Avrupa'nın ithalatı yüzde 1 daraldı, avro bazında ihracatımız yüzde 12 arttı. Birim fiyatların gerilemesinin ihracatımıza ilk 4 ayda tam 7,5 milyar dolarlık maliyeti oldu. Ancak bizler sanayi ve tarım ihracatımızı miktar bazında yüzde 4 artırmayı başardık. Dünya pazar payımızı binde 8,5'ten, binde 9'a getirdik. Küresel Doğrudan Yabancı Yatırım Endeksi'nde 2014'te 25. sıradayken, 2015'te 22.sıraya geldik."

Büyümenin voltajı düştü

2013'te yüzde 4.2 oranında büyüme gösteren Türkiye, 2014'te frene bastı. Orta Vadeli Program'da yüzde 3.3 olarak hedeflenen 2014 büyüme hızı yüzde 2.9'da kaldı. Yaşanan ihracat odaklı büyüme ekonomist cephesinde 'negatif' algılandı.

Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) değeri 2014 yılında sabit fiyatlarla yüzde 2.9 arttı. Büyüme oranı 2013'te yüzde 4.2, 2012 yılında da 2.2 olmuştu. Üretim yöntemiyle gayri safi yurtiçi hasıla, 126 milyar 70 milyon TL, cari fiyatlarla yüzde 11.6'lık artışla 1 trilyon 749 milyar 782 milyon TL oldu. Türkiye ekonomisi ilk dokuz aylık verilerde yapılan revizyonlar ve yılın son çeyreğinde özel tüketimin beklentilerden daha yüksek bir artış sergilemesiyle 2014 yılının dördüncü çeyreğinde yüzde 2.6, 2014 yılının tamamında ise yüzde 2.9 ile beklentilerin üzerinde büyüdü. 2014 büyüme hedefi yüzde ilk olarak yüzde 4 olarak belirlenmiş daha sonra küresel belirsizlikler neden gösterilerek yüzde 3.3'e revize edilmişti. Anketlerde büyümenin son çeyrekte yüzde 2'de kalması, 2014'ün tamamında ise yüzde 2.7 olması bekleniyordu.

Büyüme dördüncü çeyrekte iç talepte öngörülmeven ivmelenme ile beklentilerin üzerinde gelse de 2014'te yüzde 3.3 olan Orta Vadeli Program (OVP) hedefinin altında kaldı. Analistler 2015'te ise OVP'de yüzde 4 olan hedefe ilişkin aşağı yönlü riskler olduğuna dikkat çekti.

TÜİK verilerine göre, tarım sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2014 yılında bir önceki yıla göre sabit fiyatlarla yüzde 1.9 azaldı.

Kişi başına GSYH 2014 yılında cari fiyatlarla 22 bin 753 TL oldu. Kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla değeri 2013 yılında ise 20 bin 607 TL'ydı. Kişi başı GSYH değeri 2014 yılında 10 bin 404 ABD doları, 2013 yılında ise 10 bin 822 ABD doları olarak hesaplandı.

Sanayi sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri ise sabit fiyatlarla yüzde 3.5 artarken, hizmet sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri yüzde 4 artış gösterdi.

Betam: Zayıflayan İç Talep Ekonomik Büyümeyi Yavaşlattı

Türkiye ekonomisindeki büyüme hızının, 2013 yılındaki yüzde 4.2'den, 2014'te yavaşlayarak yüzde 2.9'a düşmesinde ana neden olarak "iç talep" zayıflaması gösteriliyor.

Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (Betam) Direktörü Prof. Dr. Seyfettin Gürsel, Uzman Araştırmacısı Dr. Zümrüt İmamoğlu ve Araştırma Görevlisi Barış Soybilgen'den oluşan ekip tarafından hazırlanan "Büyüme Değerlendirmesi"nde, "Maliye politikasının sıkılaştırılmasının büyümenin yavaşlamasında önemli bir payı olduğunu görüyoruz" denildi ve şu konulara dikkat çekildi:



"Özel kesim iç talebinde ise yavaşlama tüketim harcamalarından kaynaklanıyor. Tüketim harcamaları 2013 yılında yüzde 5.1 artmış ve büyümeye 3.4 yüzde puan katkı yapmıştı. 2014 yılında ise tüketim yalnızca yüzde 1.3 arttı ve büyümeye 0.9 yüzde puan katkı yaptı. İlk çeyrekte bir önceki çeyreğe göre tüketim yüzde 1.2 oranında azaldı. Bunu takiben ikinci çeyrekte neredeyse hiç artış göstermezken yılın son iki çeyreğinde canlanarak sırasıyla yüzde 1.7 ve 1.4 artış gösterdi. Ancak bu artışlar tüketim harcamalarının bir önceki yılı eğilimine kıyasla zayıf kaldı ve tüketim talebi yavaşladı."

Özel kesim yatırımlarında geçtiğimiz seneye kıyasla fazla bir değişiklik olmadığına ve zayıf seyretmeye devam ettiğine dikkat çekilen Betam değerlendirmesinde, "2013 yılında olduğu gibi 2014'de de yatırımlar yüzde 0.5 arttı ve büyümeye 0.1 yüzde puan katkı yaptı. Yıl boyunca bakıldığında yılın ilk çeyreğinde özel yatırımlar yüzde 2.0 düştü. İkinci çeyrekte sınırlı artış gösterdikten sonra üçüncü çeyrekte yüzde 2.8 artarak canlanma gösterdi ancak son çeyrekte yatırım harcamaları yüzde 0.2 azaldı ve büyümeye sıfıra yakın katkı yaptı" denildi.

Betam değerlendirmesine göre, 2014 yılında stok değişiminin büyümeye katkısı olmadı ancak yıl boyunca stoklar önemli ölçüde dalgalanma gösterdi. Üçüncü çeyrekte de tarım üretimindeki azalmadan dolayı yüksek oranda azalan stoklar son çeyrekte neredeyse aynı oranda artarak 4. çeyrek büyümesine 1,4 yüzde puan katkı yaptı.

"Dış talep koşullarına bakıldığında dönem dönem yaşanan sınırlı canlanmalar dışında olumlu bir tablo olmadığı görülüyor" denilen değerlendirmede, "Toplamda bakıldığında Türkiye 2014 yılında tüketim ve ihracat ile büyüdü. Ancak tüketim harcamalarının geçen yıla göre ivme kaybetmesi, kamu harcamalarının da geçen yıla kıyasla çok sınırlı bir artış göstermesiyle büyüme geçen yıla göre yavaşladı. İlk çeyrekte canlanan dış talebin katkısı ile yüzde 2.9 oranına ulaştı" denildi ve şöyle devam edildi: "Betam son çeyrekte GSYH'da yüzde 0.2'lik küçük bir gerileme bekliyordu. Mevsimsellikten arındırılmış rakamlara göre son

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek 'Büyümenin itici gücü ihracat oldu'

"İhracat, 2014 yılı büyümesinin itici gücü olmuştur. Olumsuz konjonktüre rağmen ekonomimiz 2014'te de büyümeye devam etti. Küresel ekonomideki zayıf seyir, en büyük ticaret ortağımız olan AB'de devam eden durgunluk, jeopolitik gerginlikler ile finansal belirsizlikleri göz önünde tuttuğumuzda geçen yıl başarılı bir performans sergilediğimiz görülmektedir. Türkiye'nin 2014 yılı büyüme performansı, Latin Amerika için öngörülen yüzde 1.3'ün, gelişmekte olan Avrupa için öngörülen yüzde 2.5'in, Çin ve Hindistan hariç gelişmekte olan ülkeler için öngörülen yüzde 2.7'nin üzerindedir."

2015 büyüme tahmini yüzde 3 seviyesinde bulunurken OVP hedefi ise yüzde 4 seviyesinde. Analistler özellikle ilk çeyrekte, gerek döviz kuru gelişmeleri gerekse genel seçimler öncesi artan iç siyasi tansiyonun etkisiyle tüketici güvenindeki sert düşüşe dikkat çekiyor. Tüketici güven endeksi martta 64.39 ile 6 yılın en düşük seviyesine gerilerken ekonomik güven endeksi de mart ayında bir önceki aya göre yüzde 15.4 azalarak 74.85 değerine düştü.

çeyrekte toplam büyüme 0.7 oldu. Beklentimizin andındaki ana neden sanayi üretiminin gerilemiş olması ve gerek net ihracat gerekse yatırım ve kamu harcamalarına dair göstergelerin çok güçlü olmayışydı. Gerçekten de son çeyrekte yatırım harcamalarında azalış görülürken, kamu harcamalarının büyümeye katkısı 0.1 yüzde puan düzeyinde gerçekleşti. Net ihracatın büyümeye katkısı ise negatif 2.9 yüzde puan oldu."

Prof. Dr. Erinc Yeldan bilkent Üniversitesi İktisat Fakültesi Dekanı 'Bu filmi 1980'lerde görmüştük'

"Milli gelirden 2014'te gözlenen % 2.9'luk büyümenin ardında iki etken öne çıkıyor: Devletin tüketim harcamalarındaki artış (4.6) ve ihracattaki artış (% 6.8). Devlet harcamaları 2013'te de % 6.5 artmış idi. İhracat ise geçen sene daralma göstermiş idi. 2014'te ihracat artışını çoğunlukla döviz kurundaki aşınmaya bağlamak yerinde olabilir. Öte yandan sabit sermaye yatırımlarında dört çeyrek dönem boyunca üst üste küçülme var ve yıl ortalaması % 1.3'lük daralmaya işaret ediyor. Özel tüketim harcamalarındaki % 1.3'lük durgunlukla birlikte Türkiye'nin özel sektör iç talebinde sert bir durgunluk olduğunu, büyümenin de iç talebin baskılandığı klasik ihracata yönelik büyüme ile açıklanabildiğini söyleyebiliriz. Türkiye böylesi bir süreci 1980'lerin ilk yarısında yaşamış, sonucu gelir dağılımında bozulma ve çalışanların reel gelirlerinde sert bir bozulma olmuştu. Sektörler arasında ise geçen sene ekonominin büyümesinin ivmelendirildiği sektör olan inşaat sektörünün 2014'te durgunluğa girdiğini, dördüncü çeyrekte de % 2 daralma gösterdiğini görüyoruz. Bu da hükümetin dayandığı en önemli sektörel kaynağın gücünü kaybetmekte olduğunu dile getiriyor.

Revize edildi

TÜİK daha önce yüzde 4.1 olarak açıkladığı 2013 büyüme verisini de yüzde 4.2'ye revize etti. 2014 yılı ilk çeyrek büyümesi yüzde 4.8'den yüzde 4.9'a, ikinci çeyrek yüzde 2.2'den yüzde 2.3'e, üçüncü çeyrek ise yüzde 1.7'den yüzde 1.9'a revize edildi. <<<

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan 'Tarımdaki düşüş büyümeyi sınırladı'

"Küresel finansal piyasalardaki dalgalanmalar, jeopolitik gelişmelerin olumsuz etkilerinin artması ve elverişsiz hava koşullarının tarımda meydana getirdiği yüzde 1.9'luk daralma büyümeyi sınırlandı. Önümüzdeki dönem 25 öncelikli dönüşüm programının uygulanmasıyla, yapısal reformlar potansiyel büyümeyi artıracak ve ekonomide kırılganlık azalacak."

İşveren tarafından yerine getirilmesi ve uyulması gereken hususlar



İBRAHİM HALİL ŞUA

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

İşverenler tarafından genellikle karşılaşılan ve giderilmesi gereken mevzuata aykırılık ve noksanlıklar aşağıda belirtilmiştir:

- 1) a) Taraflar arasında yazılı bir iş sözleşmesinin varlığı,
- b) Sözleşmelerin bir nüshasının işçilere verilmesi
- c) İşten ayrılan işçilere işveren tarafından, işinin çeşidinin ne olduğunu ve süresini gösteren çalışma belgesinin verilmesi gerekmektedir. (4857 sayılı İş Kanunu 8, 11 ve 28. maddeler).
- d) İş sözleşmelerinin eki niteliğinde bulunan 'Disiplin Yönetmeliği' başlıklı belgelerin işçiler

Ücret ödemelerine ilişkin olarak her ay ücret hesabını gösterir imzalı veya işyerinin özel işaretini taşıyan ücret hesap pusulalarının düzenlenmesi gerekmektedir.

tarafından imzalanarak işçi özlük dosyalarında muhafaza edilmesi gerekmektedir.

e) Her bir işçiye ait özlük dosyasının oluşturulması

2) Sözleşmelerde ücretin ödeme tarihinin kararlaştırılması ve geciktirilmeden ödenmesi (işçi ücretlerinin 4857 sayılı İş Kanunu'nun "Ücret ve ücretin ödenmesi" başlıklı 32. maddesinde belirtilen "ücret en geç ayda bir ödenir" şeklindeki emredici hüküm doğrultusunda geciktirilmeksizin ödenmesi ve ücret ödeme rejiminin yasal düzenlemelere uygun hale getirilmesi) gerekmektedir (4857 sayılı İş Kanunu 32. madde).

3) a) Ücret ödemelerine ilişkin olarak her ay ücret hesabını gösterir imzalı veya işyerinin özel işaretini taşıyan ücret hesap pusulalarının düzenlenmesi gerekmektedir.

(4857 sayılı İş Kanunu'nun 37. Maddesine göre; ücret ödemelerine ilişkin olarak işçilere her ay (isteyip istememelerine bağlı olmaksızın) ücret hesabını gösterir imzalı veya işyerinin özel işaretini taşıyan (ücret bordrosunun bir dökümü olan ve iki nüsha halinde düzenlenip aslı işçide, sureti işverende kalacak olan) ücret hesap pusulalarının düzenlenerek verilmesi ve bu pusulalarda; 'ödemelerin günü ve ilişkin olduğu dönem ile fazla çalışma, hafta tatili, Ulusal bayram ve genel tatil ücretleri gibi asıl ücrete yapılan her çeşit eklemeler tutarının (asgari geçim indirimi gibi) ve vergi, sigorta primi, avans mahsubu, nafaka ve icra gibi her çeşit kesintilerin ayrı ayrı gösterilmesi gerekmektedir)(4857 sayılı İş Kanunu 37. madde).

b) İşverenin mahkeme kararı olmaksızın işçinin ücretlerinden kesinti yapamayacağı bu nedenle yasal kesintiler dışında başkaca bir nedenle kesinti olması halinde idari müeyyideyle karşılaşılabileceğinin bilinmesi gerekir.

c) İşçiye asıl ücretinin dışında bir ilave ücret ödeniyorsa (yemek, yol, prim gibi) tahakkuklarının bulunması gerektiği,

d) Ücret bordrolarının işçi tarafından imzalanması gerektiği,

e) Asgari geçim indirimi tutarlarının işçilerin aile durumları da göz önünde bulundurulmak kaydıyla aylar itibarıyla hesaplanıp işçilere ücretleriyle birlikte ödenmesi gerekmektedir.

4) a) İşçilerin işyerinde Ulusal Bayram ve genel tatil günlerinde yürüttükleri çalışmalar, hafta tatili ve fazla çalışmalar karşılığında hak kazandıkları ilave zamlı ücret tahakkuklarının yapılması gerekir.

b) İşyerinde çalışmakta olan işçilerden, işyerinde haftalık 45 saati aşacak şekilde yürütecekleri fazla çalışmalara ve Ulusal Bayram ve genel tatil günlerinde yürütülecek çalışmalara onay verdiklerine ilişkin her takvim yılı başında alınması gereken yazılı onaylarının/muvafakatlerinin alınması; işyerinde uygulanan günlük çalışmanın başlama ve bitiş saatleri ile dinlenme saatlerinin işyerlerinde işçilere uygun araçlarla duyurulması gerekmektedir.

c) Fazla çalışma yapan işçilerin bu çalışma sürelerini gösteren bir belgenin düzenlenerek imzalı bir nüshasının işçi özlük dosyalarında saklanması ve nihayetinde işçilerin hak kazandıkları aylık reel ücret tutarlarının tamamının kayıtlara yansıtılması gerekmektedir. (4857 sayılı İş Kanunu 32, 41, 46, 63, 68, 69, 76. Maddeler; İş Kanununa İlişkin Fazla Çalışma ve Fazla Sürelerle Çalışma Yönetmeliği 4, 5, 6, 9 ve 10. Maddeler; İş Kanununa İlişkin Çalışma Süreleri Yönetmeliği 3, 4, 8 ve 9. Maddeler; Ücret, Prim, İkramiye ve Bu Nitelikteki Her Türlü İstihkakın Bankalar Aracılığıyla Ödenmesine Dair Yönetmelik 10 ve 16. Maddeler; 5510 Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu 17 ve 80. Madde; 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu 61, 96 ve 97. Maddeler; 213 sayılı Vergi Usul Kanunu 238. Madde;).

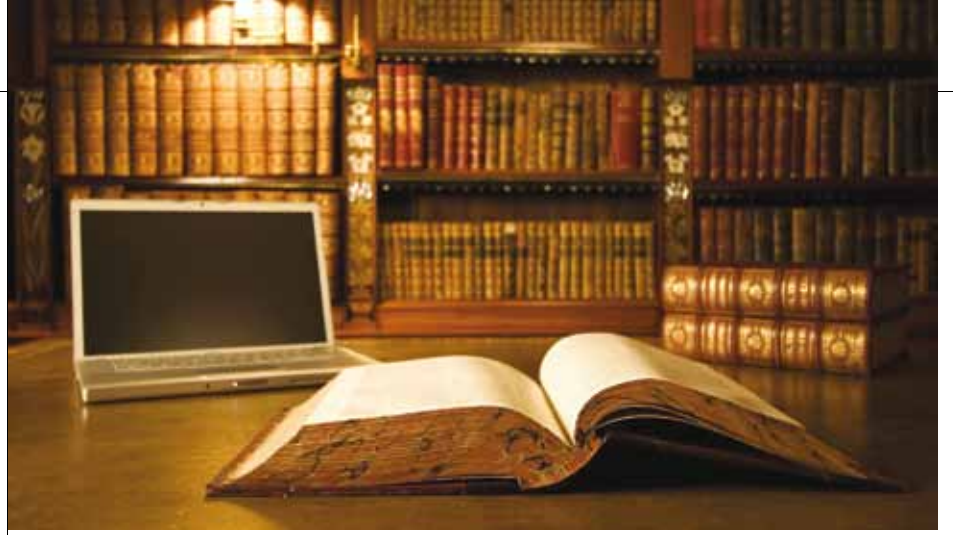
5) Yıllık ücretli izin uygulamasıyla ilgili olarak;

a) Yıllık ücretli izine hak kazanmış olan işçilerin bu izinlerinin, talepleri alınmak suretiyle dahi olsa parçalı olarak kullandırılmaması,

b) İşçilere hak kazandıkları yıllık ücretli izinlerinin gelecek hizmet yılı içinde kullandırılması;

c) İşyerinde çalışan işçi sayısının (100 olduğu) göz önünde bulundurulduğunda; yıllık ücretli izinlerin kullanımı ile ilgili olarak işveren veya işveren vekilini temsilen 1 (bir), işçileri temsilen 2 (iki) kişi olmak üzere toplam 3 (üç) kişi ile oluşturulması gereken 'İzin Kurulu'nun oluşturulması gerekmektedir.

(işçilerin ilk işe giriş tarihleri itibarıyla hak etmiş oldukları yıllık ücretli izinlerinin hesap edilerek kendilerine ivedilikle kullandırılması,



bu doğrultuda; işçilere verilecek yıllık ücretli izin süresinin, hizmet süresi; bir yıldan beş yıla kadar (beş yıl dahil) olanlara on dört günden, beş yıldan fazla on beş yıldan az olanlara yirmi günden, on beş yıl (dahil) ve daha fazla olanlara yirmi altı günden az olmaması gerektiğinin bilinmesi; bununla birlikte, genel olarak yıllık izinlerin sürekli bir şekilde kullandırılması (verilmesi), ancak " tarafların anlaşmasıyla (işçilerin talebi veya kabulü doğrultusunda) ve bir bölümü 10 günden aşağı olmamak üzere" üçten fazlaya bölünmemesi

d) İşveren tarafından yıl içinde verilmiş bulunan diğer ücretli ve ücretsiz izinler veya dinlenme ve hastalık izinleri yıllık izne mahsup edilememesi,

e) Yıllık ücretli izin günlerinin hesabında, izin süresine rastlayan hafta tatili, ulusal bayram veya genel tatil günlerinin izin süresinden sayılmaması

f) On sekiz ve daha küçük yaştaki işçilerle elli ve daha yukarı yaştaki işçilere verilecek yıllık ücretli izin süresinin yirmi günden az olamayacağının bilinmesi gerekmektedir.

g) İş sözleşmesi sona eren ve izleyen süreçte tekrar işe girişi yapılan işçilerin yıllık ücretli izne hak kazanmaları anlamında ilk işe giriş tarihlerinin esas alınması gerekmektedir.

h) Yıllık ücretli izinleri işyerinin kurulu bulunduğu yerden başka bir yerde geçirecek olanlara istemde bulunmaları ve bu hususu belgeleriyle koşulu ile gidiş ve dönüşlerinde yolda geçecek süreleri karşılamak üzere işverenin işçilere toplam dört güne kadar ücretsiz izin vermek zorunda olduğunun bilinmesi ve nihayet işveren tarafından yıllık ücretli iznini kullanacak olan her bir işçiye izin dönemine ilişkin ücretinin ve bu döneme rastlayan diğer ücret ve ücret niteliğindeki haklarının, izne başlamadan önce peşin olarak verilmek veya avans olarak ödenmek zorunda olduğunu bilinmesi gerekmektedir (4857 sayılı İş Kanunu 53, 55, 56, 59 ve 60. Maddeler; Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliği 4, 6, 9, 20 ve 21. Maddeler).



Fazla çalışma yapan işçilerin bu çalışma sürelerini gösteren bir belgenin düzenlenerek imzalı bir nüshasının işçi özlük dosyalarında saklanması ve nihayetinde işçilerin hak kazandıkları aylık reel ücret tutarlarının tamamının kayıtlara yansıtılması gerekmektedir.

sahibinden.com CMO'su Boğaç Göncü:

Türkiye'nin ilan ve alışverişte ilk adresi: sahibinden.com

Türkiye'deki e-ticaret pazarının ilk oyuncularından olma özelliğimizle, bugüne kadar gerek uygulamalarımız gerekse ilklerimizle sektörü büyütmek adına çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz.

Kurumsal yapımız ve hizmetlerimiz

Türkiye'nin ilan ve alışverişte ilk adresi sahibinden.com, internetin Türkiye'de yeni gelişmeye başladığı 2000 yılında Taner Aksoy tarafından hayata geçirildi. 15.yaşımızı kutladığımız bu sene, bir e-ticaret sitesi olmanın ötesinde, Türkiye'de e-ticaretin doğuşundan bugüne olan süreci de temsil ediyoruz.

2000 yılında faaliyete geçtikten sonra yeniliklerin takipçisi olarak 2001 yılında yeni girilen ilanları kullanıcılarımıza SMS göndererek haber vermeye başladık. 2004 yılında ise Canlı Destek hattını açarak kullanıcılarımıza anında yazılı hizmet vermeye başladık. 2007 yılında 3D Secure uygulamasını başlatarak kredi kartıyla alışverişte güvenliği artırdık.

Kullanıcılarımızdan aldığımız geri bildirimlerle mevcut yapımızı sürekli olarak geliştirerek, Türkiye'de "Megafoto", "Cebinden Onaylı", "Videolu İlan" gibi birçok hizmetin öncüsü olduk.



2012 yılında şirket vizyonumuzu daha iyi temsil ettiğine inandığımız şekilde logomuzu değiştirdik ve yine bu vizyon çerçevesinde dünyadaki teknoloji şirketleriyle yarışır nitelikteki yeni ofisimiz "Sahiplex"e taşındık. Sahiplex ile tasarım dünyasının en prestijli ödülleri A' Design Award & Competition'da Silver A' Design Ödülü'ne layık görüldük.

Yeni ürün geliştirme açısından bakıldığında 2012'de gayrimenkul ofislerinin ve emlakçıların kendi internet sitelerini ve portföylerini kolayca yönetmelerini sağlayan "sahibinden.com Emlak Ofisim" uygulamasını sunduk.

2013 yılında da "Haritada Emlak Arama" uygulamamızı başlatarak, kullanıcılarımıza hem eğlenceli hem kolay bir arama deneyimi yaşatacak bir hizmet sunduk. "Haritada Emlak

Yetkili Bayi

Yetkili bayilere özel yeni ürünümüz "Yetkili Bayi" hizmetini Nisan ayında hayata geçirdik. Böylece, sahibinden.com'un "Vasita" kategorisindeki aramalarda yetkili bayilerin eklediği ilanlar, "Yetkili Bayi" sekmesi ile diğer tüm ilanlardan ayrılarak öne çıkıyor. Yetkili bayilerin ilanları, hem arama sonuç sayfalarında özel bir sekmede hem de ilan detay ve mağaza sayfalarında yetkili bayisi oldukları marka ve markanın logosuyla sitemizde yer alıyor. Yeni ürünümüz ile hem kullanıcılarımıza hem de otomotiv sektörüne katma değer yaratacağımıza inanıyoruz.

Arama” uygulamamızla dünyanın saygın ödül organizasyonlarından biri olarak gösterilen “The Stevie Awards” tarafından “En İyi Bireysel Ürün ya da Servis” kategorisinde gümüş ödüle layık görüldük.

2014 yılında mobilden ilan verme uygulamasını başlattık. Mobilden ilan verme uygulamamız sayesinde iPhone ve Android kullanıcılarımız artık ilanlarını cepten ve tableten çok daha pratik şekilde verebiliyor. İlk defa bir PC olmaksızın, zamandan ve mekandan bağımsız olarak ilan verebilmeyi sağlayan bu uygulamamız, kullanıcılarımız tarafından büyük bir beğeni ile karşılandı ve hem rakamsal, hem niteliksel bir çok konuda ciddi başarılı sonuçlar elde ettik.

2014’te ayrıca “Hizmetler” kategorimizi daha kullanışlı ve zengin hale getirerek, yeniliklerimize devam ettik.

2015’in başında Türkiye’de ilk kez yapılan bir uygulamayı, “Geçici Numara” servisimizi hayata geçirdik. Bireysel kullanıcılarımız ilanlarını verirken artık ilan detayında yer alan cep telefonu numaraları yerine atadığımız 0850’li telefon numaralarını ücretsiz olarak kullanabiliyor.

Bu hizmetlerimize ek olarak Güvenli e-Ticaret (GeT) adını verdiğimiz sistemimiz ile alışveriş ve ödeme sürecini başından sonuna kadar kontrol ederek, yapılan alışverişlerde gerek ödemenin satıcıya, gerekse ürünün alıcıya sorunsuz ve doğru şekilde ulaşmasını güvence altına alıyoruz.

15. yılımızda, Emlak, Vasıta, Alışveriş, İş Makineleri & Sanayi, Yedek Parça-Aksesuar-Donanım & Tuning, Hizmetler, İş İlanları ve Hayvanlar Âlemi olmak üzere toplam 8 kategoride hizmet veriyoruz. Bugün IAB Gemuis Mart ayı verilerine göre; 33 milyon tekil ziyaretçinin 118 milyonu aşkın ziyarette bulunduğu, 4 milyardan fazla sayfa görüntülediği, 5 milyonun üzerinde güncel ilana sahip dünyanın en büyük Türkçe içerikli web sitesi olma özelliğimizi koruyoruz.

Hedeflerimiz

Türkiye’deki e-ticaret pazarının ilk oyuncularından olma özelliğimizle, bugüne kadar gerek uygulamalarımız gerekse ilklerimizle sektörü büyütme adına çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz ile müşterilerimize yaşattığımız deneyimi daha da iyileştirmek için çalışmaya devam edeceğiz.

Önceliklerimiz mobil, hizmetler ve alışveriş olurken, önemli hedeflerimizden biri de açık ara

Türkiye’deki e-ticaret pazarının ilk oyuncularından olma özelliğimizle, bugüne kadar gerek uygulamalarımız gerekse ilklerimizle sektörü büyütme adına çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz ile müşterilerimize yaşattığımız deneyimi daha da iyileştirmek için çalışmaya devam edeceğiz.

Bugün IAB Gemuis Mart ayı verilerine göre; 33 milyon tekil ziyaretçinin 118 milyonu aşkın ziyarette bulunduğu, 4 milyardan fazla sayfa görüntülediği, 5 milyonun üzerinde güncel ilana sahip dünyanın en büyük Türkçe içerikli web sitesi olma özelliğimizi koruyoruz.

lider olduğumuz emlak ve vasıta kategorilerinde de hem son kullanıcılarımıza hem de kurumsal müşterilerimize daha da yakınlaşmak var. Bunun için hem iletişim hem de bağlılık konularında başladığımız çalışmalar hız kazanacak.

Ödüllerimiz

Trafik, ilan adetleri ve iş hacimleri önemli oranlarda artarken, hayata geçirdiğimiz yeni hizmetlerle yaratılan kullanıcı ve müşteri memnuniyetindeki artış 2014 yılı boyunca ulusal ve uluslararası alanlarda saygın ödülleri de beraberinde getirdi. 2015’e de hızlı bir giriş yaptık.

Webrazzi Ödülleri 2014’te, “Yılın E-ticaret Sitesi” ve “Yılın Seri İlan Sitesi” kategorilerinde birinci seçildik.

Web ve internet teknolojilerini başarıyla kullanan projelerin belirlendiği 13. Altın Örümcek Web Ödülleri’nde gerçekleştirilen halk oylamasında aday gösterildiğimiz “Gayrimenkul ve Emlak Siteleri” ve “Seri İlan” kategorilerinde “Halkın Favorisi” olduk.

Digital Age Dergisi editörleri tarafından belirlenen “İnovasyon 50” listesinde, Türkiye’de dijital en inovatif kullanan 50 şirket arasında yer aldık.

2014 Haziran ayında Digital Age Dergisi ve MMA (Mobile Marketing Association) Türkiye tarafından düzenlenen “Yılın Dikkat Çeken Mobil Uygulamaları” anketinde “E-ticaret” ve “Emlak” kategorilerinde birincilik elde ettik.

Marketing Türkiye ve DORinsight’ın yürüttüğü “E-ticaret Siteleri Kullanım Araştırması”nda, “Emlak” ve “Otomobil” kategorilerindeki açık ara liderliğimizi koruduk.

MediaCat Dergisi tarafından düzenlenen Felis 2014 Ödülleri’nde 3 boyutlu cut-out pano çalışması ile “En İyi Açık hava Medya Kullanımı” dalında ödüle layık görüldük. Capital Dergisi’nin bu yıl 15’incisini düzenlediği “Türkiye’nin En Beğenilen Şirketleri” araştırmasında “E-ticaret” kategorisinde “En Beğenilen Şirket” seçildik.

Great Place to Work Enstitüsü tarafından dünyada 50 ülkede faaliyet gösteren ve bu ülkelerde en iyi işverenlerin belirlendiği araştırma sonucunda “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2015” listesine girmeye hak kazandık.

Reklamcılar Derneği ve Reklamverenler Derneği’nin, Effie Worldwide Inc. işbirliğiyle düzenlediği 7.Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması kapsamında da reklam filmimiz olan “Muhtemelen Yoktur” kampanyamızı hazırlayan Rafineri, “Zincir Mağaza ve Zincir Restoranlar” kategorisinde gümüş ödül kazandı. 🏆🏆🏆

Bankacılık sektörünün kredi hacmi arttı

Bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi, bir haftada yüzde 0,12 artarak, 8 Mayıs itibarıyla 1 trilyon 378 milyar 903 milyon liraya çıktı.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (BDDK) haftalık bültenine göre, mali kesime verilen kredilerin toplamı, aynı dönemde yüzde 2,2 azaldı ve 36 milyar 881 milyon liraya geriledi.

Sektörün mali kesim hariç toplam kredi hacmi ise 1 trilyon 261 milyar 522 milyon liraya yükseldi. Söz konusu tutar, 30 Nisan'da 1 trilyon 259 milyar 503 milyon lira seviyesindeydi. Spot kredi toplamı da 186 milyar 138 milyon lira olarak hesaplandı.

Bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi ise bir haftada yüzde 0,12 artarak, 8 Mayıs itibarıyla 1 trilyon 378 milyar 903 milyon liraya yükseldi. Söz konusu tutar, 30 Nisan itibarıyla 1 trilyon 377 milyar 211 milyon lira düzeyinde bulunuyordu.

İngiliz sürücüler 4 bin 249 sterlin park için harcarken, 2 bin 8 sterlin lastiklere, 3 bin 7 sterlin arıza sigortasına ve 257 sterlin de park cezalarına harcıyorlar.

Tüketici kredileri

BDDK verilerine göre, tüketici kredileri tutarı bu dönemde 295 milyar 194 milyon liraya geriledi. Tüketici kredilerinin 134 milyar 883 milyon lirası konut, 6 milyar 427 milyon lirası taşıt, 153 milyar 884 milyon lirası ihtiyaç kredilerinden oluştu. Bir haftalık süreçte taksitli ticari kredilerin tutarı, yüzde 0,27 artarak 186 milyar 893 milyon liraya çıktı.

Bankaların bireysel kredi kartları alacak tutarı, 8 Mayıs'ta 72 milyar 830 milyon lira olarak hesaplandı. Söz konusu tutar, 30 Nisan'da 73 milyar 427 milyon lira düzeyindeydi. Bankaların taksitli bireysel kredi kartı alacak tutarı söz konusu haftada 32 milyar 270 milyon lira, taksitsiz bireysel kredi kartı alacak tutarı ise 40 milyar 560 milyon lira oldu.

Böylece bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi, bir haftada yüzde 0,12 artarak, 8 Mayıs itibarıyla 1 trilyon 378 milyar 903 milyon liraya çıktı. <<<

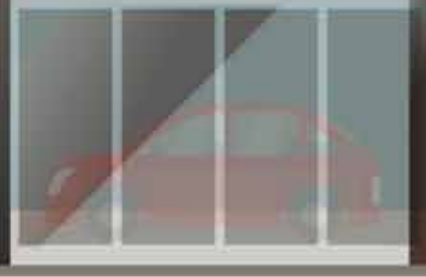


BAYİ FİNANSMANI (BAF) AVANTAJLARI

- ❖ Araç alımlarında alternatif finans çözümü
- ❖ Daha uzun stok süresi
- ❖ Mevcut limitlere ek ve hızlı limit tahsisi
- ❖ Online işlem imkanı
- ❖ Perakende krediler ile entegre çalışma olanağı



Bayi



Borusan Manheim Genel Müdürü H. Zafer Terzioğlu: Manheim takas ile ikinci el araç fiyatlamak ve satmak sadece 15 saniye!

Artık Yetkili Satıcılar yaş, kilometre ve hasar sınırlaması olmaksızın her marka ve model aracı 15 saniye içinde fiyatlayıp takasa almak ve satmak imkanına sahip.

Borusan Manheim kimdir?

Borusan Manheim Borusan'ın Türkiye pazarında sahip olduğu kullanılmış araç pazarı deneyimi ve Manheim'in sahip olduğu global deneyim üzerine kurulmuş, dev bir ortaklık. Herşeyden önce Borusan Manheim'in ikinci el otomotiv sektöründe oyunun kurallarını değiştirdiğini söyleyebilirim. Sektöre "Güvenilir açık artırma" kavramını kazandırdık. Müşterilerimize hızlı ve zamanında hizmet sunarak katma değer sağladık ve sağlamaya devam ediyoruz.

Türkiye'nin ilk "çok markalı ikinci el otomobil platformu" nun 2008 yılında açık artırma konusunda dünyanın lider şirketlerinden Manheim ile ortaklık kurmasıyla Manheim Türkiye oluştu. Manheim Türkiye olarak her hafta düzenli fiziki açık artırmalar gerçekleştiriyoruz. Ayrıca Simulcast, CyberStock, CyberAuction ve Mobil Artırma olarak 4 online satış sistemimiz bulunuyor. Manheim Türkiye, B2B iş modeliyle faaliyet gösteren; ikinci el araç alan ve satan firmaların buluşma noktası oldu. Açık artırma sisteminde alıcı müşterilerimiz galeri ve yetkili satıcılardan oluşurken, satıcı müşterilerimiz Operasyonel Filo Kiralama Şirketleri, özmal aracı olan şirketler, finans kuruluşları, sigorta şirketleri, galeri ve yetkili satıcılar ve tüketicilerden oluşuyor.



Manheim Türkiye olarak Borusan ve Manheim güvencesiyle, hiçbir soru işaretine yer vermeksizin, müşterilerimize zamanında, hızlı, inovatif ve karlı hizmet sunuyoruz.

Manheim Takas nedir?

Manheim Takas bir Borusan Manheim hizmetidir. İkinci el araç alım-satımının dinamiklerini değiştirecek yenilikçi bir uygulamadır. Manheim Takas uygulaması sayesinde artık Yetkili Satıcılar yaş, km ve hasar sınırlaması olmaksızın her marka ve her model aracı 15 saniye içinde fiyatlayıp takasa almak ve satmak imkanına sahip. Manheim, yıllık 20bin adede yakın satış hacmi ve Türkiye'nin en geniş araç yelpazesine sahip. Bu sayede 25bin farklı versiyonda ikinci el aracın ekspertiz girişi ile beraber anında fiyatlamasını yapabiliyoruz.

Bildiğiniz gibi ikinci el araçla ilgili fiyat öğrenebilmek için hep aynı kişiler aranır, bazı kişilere ulaşılabilir bazılarına ulaşamaz, ve her aracı çok iyi bildikleri varsayılır fakat aslında öyle olmaz. Veya internete bakılır, ancak



internetteki fiyatlar ya tutarsa mantığıyla yüksek konumlanmıştır dolayısıyla referans olarak alınamaz. Pazardaki tüm oyuncular artık Manheim Takas'ı kullanarak her türlü ikinci el aracın fiyatını 15 saniye içinde öğrenme, takasa alma ve anında satma imkanına sahip oldu.

Nasıl İşliyor?

Takasa gelen aracı satmak için www.manheimtakas.com üzerinden araç bilgilerini ve ekspertiz detaylarını girerek 15 saniyede fiyat alabiliyorsunuz. Bu fiyatı referans kabul edip her marka aracı takasa alabiliyorsunuz ve stoğunuzda tutmak istemezseniz de anında o çıkan fiyattan Manheim'a satabiliyorsunuz. Tabi Manheim bu aracı alıp açık artırmada satacağı için eğer derseniz açık artırmayı tercih edip daha yüksek fiyatlara kendiniz de satabilirsiniz.

Avantajları nelerdir?

Manheim Takas'ta her zaman güncel fiyat bilgisi bulunuyor. Ayrıca Yetkili Satıcıların perakende satış performansını artırıyor ve ikinci el stoğunu azaltıyor, satışa dönme oranını pozitif etkileyip zaman ve maliyet yönetimi yapmasına yardımcı oluyor.

Planlarınız nedir?

Sistemin pilot uygulama ile başladığı 1 Ocak 2015 itibarıyla 450 adedin üzerinde araç satın alındı, 130'un üzerinde Yetkili Satıcı sisteme dahil edildi. Hedefimiz sene sonunda 2.500 adet araç satın almak ve 400 Yetkili Satıcı'yı aktif olarak sisteme katmak.



Manheim Takas bir Borusan Manheim hizmetidir. İkinci el araç alım-satımının dinamiklerini değiştirecek yenilikçi bir uygulamadır. Manheim Takas uygulaması sayesinde artık Yetkili Satıcılar yaş, km ve hasar sınırlaması olmaksızın her marka ve her model aracı 15 saniye içinde fiyatlayıp takasa almak ve satmak imkanına sahip.





Kendi eğitim merkezlerinde birçok markanın kaporta eğitimlerini veren ve ithalat ağırlıklı olarak faaliyet yürüten Met Teknik Ltd. Şti., şase ölçme ve düzeltme sistemleri, kaynak ve onarım makinaları, boya ve kurutma kabinleri, enfraruj boya kurutucuları, boya tabancası yıkama makineleri, vakumlu kuru zımpara makinaları gibi ürünleri ithal ediyor. Satışın yanı sıra satış sonrası hizmete fazlasıyla önem verdiklerini belirten Met Teknik Genel Müdürü Mustafa Tütünoğlu, memnun müşteriler yaratarak satışın devamlılığını sağladıklarını bunu da büyük ölçüde satış sonrası hizmete bağladıklarını söyledi.

Met Teknik Ltd. Şti. Kaliteli hizmet uzman kadroyla verilir

Met Teknik ne zaman kuruldu ve faaliyet alanlarınız nelerdir?

Firmamız, Mayıs 1998 yılında kurulmuş olup, otomotiv servis ekipmanları ve bazı ilgili endüstriyel kollarında faaliyet göstermektedir. Faaliyetlerimiz, distribütörlük bazında ithalat, satış ve satış sonrası hizmetlerin yanında, danışmanlık ve kaporta eğitimlerini kapsamaktadır.

Kaporta eğitim merkezinizden bahsedermisiniz?

2007 yılında eğitim konseptini farklı bir boyuta taşıyan yeni ve bağımsız bir eğitim merkezi kurduk. Bu yeni konsept sektörümüzde, bağımsızlığı, objektifliği, sektörel teknolojileri takip hızı ve ekipman-teknoloji ve kurs kapasitesi ile büyük ilgi çekmiş ve çekmeye de devam etmekte olup, Met-Teknik'i ülkemizin birçok değerli otomobil

Met Teknik'te satış ve satış sonrası hizmetler birbirinden ayrılmaz bir bütün olarak ele alınmaktadır. Satışın çok kaliteli bir hizmet ve memnun müşteriler ile devamının mümkün olduğunun bilincindeyiz.

firmasının eğitim partneri durumuna getirmiştir. Tarafsızlık, bağımsızlık, ekipman ve teknoloji zenginliği, müfredat ve kurs zenginliği, kapasite büyüklüğü, piyasada yoğun olarak bulunan ve kullanılan ekipmanların tamamına yakınının mevcudiyeti açılarından eşsiz bir ilk olan Met Teknik eğitim merkezi, her geçen gün gelişimini sürdürmektedir.

Mekanik atölye ekipmanlarında da çok iyi bir pazar var. Ama siz bu pazarda yoksunuz. Met Teknik neden sadece kaporta ve boya atölyesi ekipmanları satıyor?

Firmamız öncelikle geniş, anlamlı bir kaliteli hizmet verme amacı taşımaktadır. Bu amacımıza ulaşabilmek için her konuyu elinde bulunduran bir satış firması olmak yerine, tek bir dalda uzman, müşterilerin bu özel konuda her ihtiyacına cevap verebilen bir firma olmayı tercih ettik. Bu

sebeple sadece araç gövde onarım (kaporta-boya) servislerine hizmet vermekteyiz.

Türkiye'ye hangi markaların ürünlerini ithal ediyorsunuz. Neden bu firmaları tercih ettiniz?

Hedeflerine ulaşmak için yurtdışı tedarikçilerini özenle seçen Met Teknik, kısa sürede dünyaca ünlü sektörel firmaların Türkiye temsilcisi konumuna gelmiştir. Ürün portföyümüzde Car-O-Liner şase ölçme ve düzeltme sistemleri, Pei Point kaynak makinaları, Nova Verta boya ve kurutma kabinleri, IRT enfraruj boya kurutucuları, Hamach vakumlu kuru zımparalama sistemleri, Drester boya tabancası yıkama makinaları vb. gibi her biri kendi dalında ünlü ve kaliteli markalar mevcuttur. Firmamız ilk günden itibaren, ülkemizin birçok değerli otomobil üreticisi ve ithalatçıların olduğu gibi, büyük boya firmalarının da tavsiye ettiği tedarikçi konumunu elde etmiştir.

Müşteri memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz?

Met Teknik'te satış ve satış sonrası hizmetler birbirinden ayrılmaz bir bütün olarak ele alınmaktadır. Satışın çok kaliteli bir hizmet ve memnun müşteriler ile devamının mümkün olduğunun bilincindeyiz. Buna rağmen gerek satış ve satış sonrası hizmetler, ve gerekse eğitim faaliyetlerimiz firmamız bünyesinde birbirinden tamamen ayrı departmanlar tarafından yürütülmektedir.

Bunun sebebi müşterilerimize ihtiyaçları halinde en kısa zamanda ve profesyonelce ulaşabilmektir. Aynı zamanda tüm satış sonrası hizmetlerimiz satışla koordineli bir şekilde yürümektedir. Diyebiliriz ki; satış sonrası hizmetlerin satış esnasında başlaması ana politikamızdır.



Firmanızı teknolojik açıdan nasıl güncel tutabiliyorsunuz?

İthal ettiğimiz ürünlerin teknolojileri alanında hiçbir problemimiz yok. Çünkü dünyada söz sahibi ve alanında zirveye oynayan firmaları temsil ediyoruz. Bütün bu firmaların çok geniş Ar-Ge faaliyetleri ve sürekli ürün geliştirme politikaları, bizleri de sürekli ileri teknolojinin içinde tutuyor. Elbette biz de hizmetlerimizi ve hizmet yatırımlarımızı aynı süratle ilerletmeye çalışıyoruz. Ve inanıyoruz ki; ülkemize ilginç satış ve satış sonrası projelerini kazandırmaya devam edeceğiz.

Zaman zaman otomotiv sektöründe meydana gelen sıkıntılardan etkilenmeden yola nasıl devam ediyorsunuz?

Aslında temel yapı olarak çok dinamik bir oluşum olduğumuz için, sektördeki sıkıntılar ile çok rahat baş edebilecek uygun bir yapıya olduğuna söyleyebiliriz. Bu sebeple sektördeki sıkıntılara yönelik herhangi bir özel tedbiri bu güne kadar uygulamadık. Bu gibi sektörel sıkıntıları dinamizm ve müşterilerimize yakın kalarak aşabileceğimize inanıyoruz.

Son olarak firmanızın hedeflerinden de kısaca bahseder misiniz?

Kalite liderliği hedefimizi sürdürebilmek için satış sonrası hizmetler ve eğitim konularında yeni projelerimizle müşterilerimizin karşısına çıkmaya devam edeceğiz... Bu güne kadar olduğu gibi bundan sonrası için hedeflediğimiz şeylerin başında, Met Teknik adının Türkiye'nin yanında, yakın coğrafya da dahil her yerde kalite ile birlikte anılması olacaktır. <<<



Dünya doların krallığına hazırlanıyor!

ABD Doları 2014'te tüm önemli para birimleri karşısında değer kazandı. Japon Yeni karşısında yüzde 12 artış gösteren dolar, Euro karşısında da yüzde 11.85 yükselerek 1.2159 ile 2005'ten bu yana en ciddi artışını sağladı. Doların 10 önemli para birimi karşısındaki durumunu izleyen Dolar Endeksi, bu yıl yüzde 12.7 yükselerek 2004'ten bu yana en yüksek yıllık kazancını sergiledi. Son bir yıl içinde Türk Lirası da yaklaşık yüzde 9 ile dolar karşısında en büyük kaybı veren para birimleri arasında yer aldı.

Uzmanlara göre, dolarda boğa eğilimi yani yükseliş 2015 yılında sürecektir, hatta daha yeni başladı. ABD'de para politikasının sıkılaştırma yolunda olması, buna karşın Avrupa ile Japonya'da genişlemeci politikaların sürmesi 2015'te doların daha da güçlenmesine neden olacak.

Euro Eylül'de pariteye yaklaşır

'Dolar 2015'te kral' diyen uzmanlara göre Euro/Dolar paritesi 2015'te, 13 yıldır ilk kez 1.0 seviyesine yaklaşabilir. Daha önce Goldman Sachs ile Deutsche Bank, Euro'nun 2017'de parite seviyesine geleceği tahmininde bulunmuştu. Citibank ekonomistleri ise yayınladıkları son raporda, ABD ile Avrupa merkez bankalarının para politikalarında ayrışmanın euroyu hızla pariteye doğru ittiğini belirtirler. Euro/Doların gelecek Eylül ayında 1.10 düzeyine ineceği tahmininde bulunan Citibank, 2016'da ise euronun 2002'den bu yana ilk kez 0.99'a gerileyeceğini öngördü.

Doların güçlenmeye devam edeceğine katılan diğer kuruluşlardan ABN Amro, 2016'da Euro ve doların değerinin eşitleneceğini tahmin ediyor. İngiliz Barclays, 2015 sonunda Euro'nun 1.07 ile pariteye yaklaşacağına düşünüyor. Goldman Sachs, doların yıl boyunca sanayileşmiş ülkelerin oluşturduğu G10'un paraları karşısında yükseliş eğilimini koruyacağını belirterek yıl sonunda Euro'nun 1.15 düzeyinden işlem göreceğini tahmin ediyor.

ECB genişlemeye giderse Euro hızlı gerileyecek

Amerikan finans kuruluşlarından Morgan Stanley, Euro'da kısa pozisyonların azaldığını hatırlatarak, Euro Bölgesi'ndeki gelişmelere bağlı olarak Euro'da

yaşanan yapısal çıkışların aşağı yönlü baskıyı artıracağını belirtiyor. Ancak Morgan Stanley, çapraz kurlarda Euro'nun diğer bazı paralar karşısında daha sağlam bir duruş sergilediğine dikkat çekerek, ticari ağırlıklı olarak Euro'nun görece olarak daha yüksek seyredeceğini ekliyor.

Morgan Stanley de Euro/Dolarda cesur tahminlerde bulunanlardan. ECB'nin 2015'te parasal genişlemeyi büyütmemesi halinde Euro/Doların 1.12 alanına doğru geri çekilmeye devam edeceğini öngören Morgan Stanley analistleri, ECB'nin genişleme hamlesi için düğmeye basması durumunda paritenin 1.12 düzeyine doğru çok hızlı bir adım atacağını ve yılı 1.05 seviyesinden tamamlayacağını öngörüyor.

Royal Bank of Canada kıdemli döviz stratejisti Sue Trinh de, dolarda yükselişin ikinci ayağının Fed, faizleri artırmaya başladığında yaşanacağını ve bunun etkisinin 2015 boyunca para piyasalarında hissedileceğini ifade ediyor.

Hint Rupisi ve Meksika Pesosu gelişen ülkelerin en iyisi olabilir

Doların güçlendiği 2015'te gelişen ülke paralarını zorlu bir yıl bekliyor. Analistlere göre 2015'te döviz piyasalarında en iyi getiriyi Asya paralara sağlayacak. Fransız Societe Generale 2015'te



İKİNCİ ELDE OYUNUN KURALLARINI DEĞİŞTİRİYORUZ!

İSTER
15 SANİYEDE
MANHEIM'A
SATIN

www.manheimtakas.com

İSTER
50 SANİYEDE
MANHEIM'DA
SATIN

www.manheimturkiye.com



Herhangi bir aracın fiyatını
www.manheimtakas.com'dan
sadece 15 saniyede öğrenip
nakit olarak Manheim'a satabilirsiniz.

Diğer bir opsiyonla
4000 üyeli 675 kurumsal firmanın tercihi
Türkiye'nin en büyük açık artırma platformu
Manheim'da satabilirsiniz.

Detaylı Bilgi için: 0216 5601500 no'lu telefondan veya iletisim@manheimtakas.com adresinden bize ulaşabilirsiniz.



Manheim



BORUSAN ORTAKLIĞIDIR

Asya'yı en iyi performans gösterecek bölge olarak işaret ediyor ve özellikle Hindistan Rupisi'nin değer kazanacağını öngörüyor. Kurulaşa göre Latin Amerika ülkelerinin paralarında getiri yüzde 1.4 olurken, Asya paraları yüzde 2.7 yükselecek. Avrupa'daki, özellikle Orta ve Doğu Avrupa'daki ülkelerin paralarında ise gerileme bekliyor.

Commerzbank ise Latin Amerika'da Brezilya'nın cari açığını aşağı çekmek için parası reali zayıflatabileceğini düşünüyor. Düşük petrol fiyatları nedeniyle baskı altında kalan Şili Pezosu'nda ise 'ayarlamaların' büyük bir kısmını tımanlandığı ve pezonun 2015'te çoğu Güney Amerika parasından daha iyi performans sergilemesi bekleniyor. Commerzbank'ın 2015'te yükseliş beklediği paralardan biri de Meksika Pezosu. Ülkenin önemli reformlar gerçekleştirdiğine dikkate çeken Commerzbank, Meksika'nın ABD'deki canlanmadan önemli bir avantaj elde edeceğini kaydediyor.

Zayıflayan petrol TL'ye avantaj sağlayacak

Gelişmekte olan Avrupa'da Türkiye, düşük petrol fiyatlarından kazanç sağlayanlar arasında yer alacak. Commerzbank analisti Simon Quijano-Evans Türkiye'nin 2015 yılı cari açık tahminini yüzde 6.7'den yüzde 4.7'ye revize etti. Dolar/TL için yılın ilk çeyreğinde 2.20 tahmininde bulunan analist, TL'nin 2015'i 2.15 seviyesinden tamamlayacağını öngörüyor. Commerbank, Macar Forinti, Roman Leyi ve bu yıl yüzde 48 değer kaybeden Rus Rublesi için de iyimser tahminler yapıyor.

ABN AMRO ise yılsonu Dolar/ TL beklentisini son raporunda 2.40 olarak belirledi. Scotiabank'ın tahmini de 2.33 olarak açıklandı.

Gelişen ülke paralarını birçok risk bekliyor

Gelişmekte olan ülke paraları için 2015 zorlu bir yıl olacak. Zayıflayan petrol fiyatları ve Fed unsurunun yanı sıra gelişmekte olın ülkelerin döviz piyasalarının karşı karşıya kalabileceği bazı riskler var. Alman Commerzbank'ın gelişmekte olan piyasalar araştırma bölüm başkanı Simon Quijano-Evans, bu riskleri şöyle sıralıyor:

Jeopolitik gerginlikler: Ukrayna'nın doğusundaki kargaşa şu anki birçok küresel sorunun ortak paydası. Ortadoğu'da da görünüm karmaşık. Avrupa'da tüketici güveninin ve şirketlerin beklentilerinin zayıflaması Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Sloveky gibi Doğu Avrupa ülkelerinde ekonomik canlanmayı olumsuz etkiledi.

Küresel deflasyon: Bu durum, içeride fiyat artışları sorunu yaşayan ve ABD Hazine kağıtlarının getirisindeki artış nedeniyle baskı altına giren



ülkeler için faydalı olabilir. Bu ülkelere örnek olarak Brezilya, Türkiye, Güney Afrika gösteriliyor.

Merkez bankaları: Orta ve Doğu Avrupa'daki merkez bankalarının atacağı adımlar önemli. Başlıca ticaret ortakları olan Euro Bölgesi ülkeleri zor bir dönemden geçiyor ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) genişlemeci politikalarını sürdürüyor. Bu şartlar altında Orta ve Doğu Avrupa merkez bankalarının faiz indirmek için geçerli nedenleri kalmıyor.

Kredi notları: Gelişmekte olan ülkelerin üç ağır siklet oyuncusu Brezilya, Rusya ve Güney Afrika'nın kredi notları tehlike altına girebilir. Bu üç ülkenin Standard and Poor's (S&P) notu BBB fakat gelecek üç ila altı ay içinde ekonominin canlandırılması için politika yapımcıların iyi bir plan ortaya koyamamaları halinde notlarının indirilmesi söz konusu olabilir.

Karmaşık büyüme: Çin ekonomisi hız kesmesine karşın Asya'nın, diğer gelişmekte olan bölgelerden daha iyi ekonomik performans sergilemesi bekleniyor.

Altyapıda canlanma: Hindistan ve Endonezya gibi ülkeler, altyapı projeleri için hammadde gereksinimlerinin arttığı bir dönemde yaşanan deflasyonist ortamdan avantaj elde edebilirler. <<<

EVRİM KÜÇÜK

<http://www.dunya.com/dunya/global-ekonomi/dunya-2015te-dolar-kralligina-hazirlaniyor-248960h.htm>

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



Ticarete tek rakibi kendisi.

YENİ FORD **TOURNEO COURIER**

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

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

ford.com.tr/tourneo-courier

/FordTurkiye



Ford Yetkili Satıcısı
Gizerler

Adana : Tel: (0322) 346 80 80
Osmaniye : Tel: (0328) 812 00 40

Başarılı online pazarlamanın en iyi yolları

İstatistikler, 2014'te mobil reklam harcamalarının dünya çapında 18 milyar dolara ulaştığını gösterdi ve pazarın 2017'de 41.9 milyar dolara erişmiş olacağını öngörüyor. Bu gelişmeler sonucunda online pazarlama, doğal olarak pazarlama bileşiminin vazgeçilmez bir parçası haline geldi.

1. WEB SİTESİ

Kullanıcının marka ile iletişimine başladığı ilk yer markanın web sayfasıdır. İlk izlenim nasıl olursa ulaşmak istediğimiz hedef kitle buna göre olumlu ya da olumsuz aksiyon alacaktır. Burada benzer işi yapan websitelerine ve onların bloglarına bakmak bir fikir kaynağı olabilir. Benzer bir sitenin tasarlanması, kullanıcının kendini yabancı hissetmemesini ve çabuk adapte olmasını sağlayacaktır.

a) Tasarım: Tasarımda dikkat edilmesi gereken en önemli şey, tasarladığınız web sitesinin çeşitli aygıtlarla uyum sağlayıp sağlamadığı yani Responsive Design'dır. Kullanıcı bilgisayar ekranından, akıllı telefonlardan, tabletlerden ve diğer internete bağlı aygıtlardan sitenize girdiğinde ekran fit ve düzgün bir şekilde görülmüyorsa, siteniz kullanışsız olacaktır.

b) Sayfalar: Anasayfada görünen sekme adları kullanıcının istediği bilgiye kolayca ulaşabilmesi için çok önemlidir. Bu çağda kullanıcı, istediği bilgiye kolayca ulaşamıyorsa sizin sitenizde vakit kaybetmek istemeyecek ve rakibinizin sayfasına yönelecektir. Bu sayfalara şirket tarihi, ortaklar, ürünler, insan kaynakları, iletişim gibi sayfaları verebiliriz. Genel bir karşılaştırma kriteri vermemiz gerekirse, standart bir kullanıcı 3 klik ile istediği bilgiye ulaşabilmeli, site haritası buna göre düzenlenmelidir.

c) Arama Optimizasyonu: Sayfanızın arama sonuçlarında üst sıralarda çıkmasını istiyorsanız, sayfa başlığını, sayfa URL'lerini, meta etiketlerini, içeriğinizin ve resminizin alt metninin SEO için

Sosyal medya üzerinden hedef kitlenizin ilgisini ve dikkatini çekecek faydalı içerik paylaşmak için zaman ayırdığınızda, belirli bir süre sonra onlar üzerinde etki sahibi olmaya başlarsınız. Eğer paylaştığınız içerikte hedef kitleniz kendilerince bir değer bulurlarsa, onlar da sizin içeriğinizi kendi takipçileri ile paylaşabilirler. Dolayısıyla daha fazla insana ulaşır ve daha geniş kitleler üzerinde etki sahibi olmaya başlarsınız.



optimize olması gerekir. WordPress kullandığınız bir siteniz var ise WordPress SEO sizin siteniz ve blogunuz için uygun optimizasyonu sağlayan kullanışlı bir araç olacaktır.

2. SOSYAL MEDYA PROFİLLERİ

Sosyal medyada Facebook, Twitter, LinkedIn ve Google+ gibi mecralara girmek, hesaplar doğru yönetildiğinde marka için büyük bir avantajdır. Marka bu mecralarda kurumsal kimliğini kaybetmeyecek şekilde, kullanıcılara daha samimi bir dille hitap etmelidir.

a) Profil Resmi ve Cover Resim: Profil resmi genellikle markanın logosu olurken cover resim genellikle daha çok yaratıcılık ve tasarım isteyen özenli bir iştir. Cover resmi markanın temel dinamiğini, marka algısını yansıtan görsellerden oluşmalıdır. Aksi takdirde sadece logo kullanımı mesafeli ve kullanıcıya uzaktan bakan bir davranış olacaktır.

b) Tamamlanmış Bilgiler: Bilgilerinizi girerken kullandığınız bilgiler hem sitenizin SEO optimizasyonu için hem de markanızın güvenilirliği için önem taşır. Ne kadar doğru ve detaylı bilgi paylaşırsanız, başarınız o kadar artar.

c) Monitoring: Sosyal medya hesaplarınızı güncel tutmak kadar önemli olan bir diğer şey ise sosyal medyada sizin hakkında nelerin konuşulduğundan haberdar olmak ve bunları yönetmektir. Hem varolan müşterilerinizin ne konuştuğunu hem de potansiyel müşterilerinizi basit 'keyword'ler sayesinde yakalayabilirsiniz.



3. E-MAIL LİSTESİ

Yeni kurulmuş start-up'lar sitelerine mutlaka Bültenimize Üye Olun gibi bir başlık altında e-mail listesi aboneliği opsiyonu koymalıdır. Bu sayede yeni işleri hakkındaki güncel bilgileri müşterilerine ulaştırabilirler. Bülten aboneliğini arttırmak için küçük promosyonlar çoğu zaman iş görür.

a) İlgi Çekici Temalar: E-Mail genel olarak sıkıcı bir şeydir ve bunu daha ilgi çekici kılma amaçlı, markanıza, sezona ve ürünlerinize uygun temalar kullanabilirsiniz. Bu tema mail başlığına, mail içeriğine ve görsel seçimine özenle yansımalıdır.

b) Düzenli Mailing: Mail listenizin markanızı unutmamasına izin vermeyin. Haftada 1 mail bile olsa, markanız hakkındaki yeni haberler, güncellemeler veya sosyal mecralarda paylaştığınız herhangi bir içerik takipçilerinizin ilginizi çekebilir.

c) Güncel Mail Listesi: Mailleriniz mutlaka Opt-Out seçeneği yani üyelikten çık opsiyonu bulundurmalıdır. Çıkmak isteyen kullanıcıları listeden çıkarmazsanız hem ileride başınıza hukuki bir problem açılabilir hem de markanızın algısı için olumsuz bir durum oluşur. Maillerini hiç okumayan müşterileri listenizden çıkarmanız da gereksiz masraf yapmanızı engelleyecektir.

4. İÇERİK

İçerik belirlerken ilgi çekici ve paylaşılmaya değer olmasına özen gösterin. Trend olan/olabilecek konular üzerinde durun. Google Trends kullanarak istediğiniz zaman aralığında hangi alanda, hangi kelimelerin en çok arandığını

Müşteri servisinizin ne derece iyi olduğunu gözetmeksizin, müşterilerin problemleriyle onların dilediği yoldan ilgilenmek çok önemlidir. Müşterileriniz sizinle herhangi bir sosyal ağ üzerinden iletişim kurmak isteyebilir. Problemlerine cevap verdiğiniz zamanki tutumunuz, müşteri hizmetlerinizin kalitesini gösterecek ve marka bilinirliğinize muhakkak katkı sağlayacaktır.

2015'te dijital pazarlama ve sosyal medya nereye gidecek?

Facebook ve Twitterda tanıtım yapmak istiyorsak para ödeyip satın alacağız: Facebook gibi, Twitter gibi, Google gibi mecralar artık internet için hangi içeriğin önemli olduğuna karar veriyor ve yayımlımda belirleyici oluyor. Sosyal medyada artık organik erişimin dışında kitleye erişip satış, tanıtım, pazarlama yapmak istiyorsak bunu satın alacağız. Sosyal medya üzerinden dijital pazarlama kampanyaları daha önemli hale gelecek.

2015-2018 zorlu bir dönem. Dijital pazarlamada, online mağazalar ve e-posta pazarlamasına odaklanmak gerekiyor. Önümüzdeki üç yıllık süreçte, Facebook gibi genel sosyal ağların etkisini kısmen yitirerek özel sosyal ağların yaygınlaşacak.

Mobil pazarlama ve mobil satış dijital pazarlamanın kralı olacak. Video bloglar yoluyla küçük işletmeler küresel hedef kitleye daha kolay ve ucuza ulaşacak. Markalar, sosyal medyada olmak ile genişliyorlar. Sosyal Medya'da bulunmayarak bir firma hatta her bireyin kişisel bir marka olduğundan hareket edersek birey de dahil, herkes kendini sınırlamış olur.

görebilir ve bu kelimeleri konu veya kelime olarak içeriklerinizde kullanarak markanızın etkileşimini ve arama sonuçlarındaki görüntülenme sayısını arttırabilirsiniz. Ayrıca içerikleriniz satış odaklı olmaktan çok paylaşım odaklı olursa daha fazla etkileşim olacaktır. Satış odaklı içerikler daha çok reklam kategorisine girmekte ve ilgi çekmemektedir.

İçerik stratejinizi belirlerken göz önünde tutmanız gereken etkenler:

a) Müşterileriniz için İçerik Yaratmak: Ulaşmak istediğiniz hedef kitlenin ihtiyaçlarına ve ses tonuna göre konuşulmalı, paylaştığınız içeriklerde müşterileriniz kendinden, hayatından bir şeyler bulmalıdır.

b) Promosyon: Paylaşımınızın içeriği ne kadar iyi olursa olsun promosyon yapmadan çok sayıda kişiye ulaşması mümkün değil. Facebook Promoted Post, Twitter Promoted Tweet, E-Mailing veya Google AdWords yardımıyla içeriğinizi promoted etmeniz postun, ulaştığı kişi ve markanızın sosyal medya hesaplarındaki takipçilerinin artmasını sağlar. <<<

Geleceğin dünyası bulut bilişimden geçiyor

Bulut Bilişimin yararlarına baktığımızda düşük maliyet, esneklik, ölçeklendirilebilirlik gibi onlarca madde sayabiliriz. Fakat KOBİ'ler bu teknolojiyi coşkuyla kucaklarken büyük şirketler yatırım konusunda daha isteksiz oldu. Değişim zamanı geldi de geçiyor bile. CIO'ların Bulut Bilişim teknolojilerini geleceğin güvenli yolu olarak görmeleri şart.

CIO'lar yavaş yavaş Bulut Bilişim teknolojilerine ısınıyor. Geçtiğimiz günde yapılan ankete göre önümüzdeki günlerde CIO'ların yüzde 92'si Bulut Bilişim teknolojilerini kullanmayı düşünüyor. Aynı ankette kendi Bulut Bilişim yatırımı yapacak CIO'ların yüzdesi ise 31 olarak belirlenmiş durumda. Sonuçlar gösteriyor ki firmalar her ne kadar Bulut Bilişim teknolojileri konusunda ılımlı düşüncelere sahip olsa da iş yatırıma gelince akan sular durabiliyor. Fakat yatırım maliyetleri teknolojilerin sunduğu yararların yanında görmezden gelinebilecek düzeyde. Bulut Bilişim firmalar daha fazla esneklik, daha düşük maliyet, daha fazla ölçeklenebilirlik, kullanım kolaylığı, artırılmış güvenlik ve felaketten kurtarma gibi yüksek avantajlar sağlıyor. Tüm bu avantajlar küçük ve büyük şirketler için de geçerli.

Bu ve bunun gibi sebeplerden dolayı şirketlerin iş birimlerine bakmaksızın CIO'ların Bulut Bilişim konusunda planlama yapması şart. Eğer Bulut Bilişim hizmetlerini şirket içerisinde yapılandırmayacaksanız ekstra bir eleman yatırımı yapılmasına da gerek yok. Bulut sağlayıcılar sizin için yatırım yapmış durumda ve bu yatırımı belli bir ücret karşılığında kullanabiliyorsunuz.

Akıllı CIO'lar çeviklik ve maliyet yapısı konusunda büyük avantaj sunan Bulut Bilişim hizmetlerini tüm iş birimlerine sunmak için ellerinden geleni yapıyorlar. Bulut Bilişim sadece CIO'ların



kendi başına yürüteceği bir faaliyet değildir. Bu kavramı tüm departmanlar benimsemeli ve yeni nesil hizmet kullanımı konusunda açık görüşlü olmalıdır. Departmanlar bilgi işlem departmanının işini zorlaştırmaktansa kolaylaştırma yolunu seçmeli ve yeniliklere açık olmalıdır. Bunun için düzenli olarak eğitimler yapılmalı ve yeni nesil teknolojilerin tanıtımı çalışanlara yapılmalıdır. Bu sayede çalışanların gelecek teknolojiler konusunda bilgisi olacak ve karşısına çıktığında zorlanmadan kullanmaya devam edecektir.

Teknolojik ihtiyaçlarını karşılamak isteyen ancak donanım ve yazılım olarak yüklü miktarlarda yatırım yapamayacak durumdaki firmaların artık bu ihtiyaçlarını tıpkı su, doğalgaz, elektrik gibi hizmet olarak alma şansları var.

Bulut Bilişim Maliyetlerinizi Düşürecek

Peki Bulut Bilişim neden gerekli? Böyle bir sorunun cevabını işin içine girince kolayca anlayabiliyorsunuz. Yeni başlayanlar için Bulut Bilişim teknolojilerini kullanmak pahalı gibi gözükse de uzun vadede işlerin hiç de böyle olmadığını görürsünüz. Önemli olan bir plan yapmak ve plana sadık kalmaktır. Şöyle bir düşünün şirketinizi 10 adet sunucuya ihtiyacı var. Bu sunucuların konfigürasyonu da 3.0 GHz işlemci, 4 GB bellek ve 500 GB sabit disk. Normalde bu konfigürasyonun kat kat daha fazlası olması gerekir fakat biz minimumu hesaplayalım. Sistemleri kurdunuz ve kullanımda yalnızca yüzde 10'luk bir performans kullandığınızı fark ettiniz. Büyük bir

DÜNYAYLA BULUŞMA NOKTANIZ...

Point Bornova, İzmir'den aldığı ilhamla,
yaşamdan aldığı nefesle alışveriş alışkanlıklarınızı değiştirecek.



verimsizlikle karşı karşıyasınız ve maliyet açısından olumsuz yönde etkilendiniz. Bir sunucu bedelini 2000 Euro olarak hesaplarsak bunların sadece satın alma maliyetleri olarak 20.000 Euro'nun cebinizden çıktığını düşünün. Bunlara işletme maliyetleri de eklendiğinde maliyetin daha da arttığını bilmelisiniz. Sanallaştırmanın bu gibi zorlukların üstesinden geldiğini biliyoruz. Belki 10 Sunucu yerini bir iki tane alıp sanallaştırma ile bu sorunun üstesinden gelebilirsiniz. Ancak sanallaştırma bu sürecin ilk aşamasıdır. Bir sonraki adım Bulut Bilişim teknolojilerine sahip veri merkezlerine geçmektir.

Tabii ki CIO'ların ası işi muhasebe değildir. CIO olarak en efektif çözümü bulmak ve çalıştırmak gerekir. Bulut Bilişim hizmetleri de efektif çözümler konusunda biçilmiş bir kaftan. Sadece kullandığınız kadar öde mantığıyla bile maliyet kalemlerinde yarı yarıya azalma görülebilir. İşleri basitleştirmek de mali açıdan şirketinize avantajlar sunacaktır.

Çeviklik

Tüm şirketler müşterilerine sundukları hizmetleri kolaylaştırmak için yeni yollar arıyor. Duyarlı ve esnek bir altyapı konusunda herkes hemfikir fakat bunu becerebilen firmalar rakiplerine göre bir adım öne çıkıyor. Altyapı için ofis, yazılım, donanım ve insan yatırımı şart. Bu yatırımları tamamlamanız da şirketinizin herhangi bir durum karşısında çevik bir şekilde hareket edebileceği anlamına gelmiyor. İşte bu gibi durumlarda çözüm olarak Bulut Bilişim teknolojilerinin kullanılması şart.

Örneğin, şirket organizasyonları içerisinde Bulut bilişim teknolojilerine sahip hizmet alımı yapıldı. Eğer bu sistemi kurmak isteseydiniz haftalarda sürecek bir altyapı çalışması yapmanız gerekiyordu.

Bulut Bilişim teknolojileri organizasyonlar içerisindeki hemen hemen her şeyi değiştiriyor. Bu değişimin olumlu olduğunu söylememizde fayda var. Bilinenin aksine Bulut Bilişim hizmetleri sadece KOBİ'ler için değil. Büyük şirketlere de fazlasıyla fayda sağlıyor. Modern kurumsal bir şirket yapısına sahipseniz Bulut Bilişim teknolojileri sayesinde rakiplerinizle zorlu rekabette bir adım öne çıkabilirsiniz.

Bulut için ise sadece bir anlaşma yapmanız yeterli ardından istediğini yapıyı kullanmanız mümkün. BU ve bunun gibi hızlı altyapı kullanımı ve ekstra yükler için Bulut Bilişim servisleri vazgeçilmez çözümler sunuyorlar. Eğer satın aldığınız servisi beğenmezseniz hemen değiştirmeniz ve başka servis sağlayıcıya geçmeniz de mümkün.

Esneklik

Şirketler için esneklik göz alındığında hibrid bulut yapılarının büyüme için en iyi örnek teşkil ettiği söylenebilir. Gartner'ın araştırmasına göre büyük şirketlerin çoğu Bulut Bilişim konusunda hibrid yapıyı benimsemiş durumda. Analist firmalarda bu yapının özellikle büyük şirketler için daha olumlu sonuçlar sunduğunu söylüyor. Bunun yanı sıra birçok BT organizasyonu gibi uygulama geliştirme ve test gibi kritik olmayan BT hizmetleri için genel bulut benimseniyor. Hizmet olarak SaaS ve web, CRM analizi gibi bütünsel iç uygulamaları değiştirmek ve mobil taraftaki hizmetlerin sağlanması içinde yine genel bulut kullanılabiliyor.

Yazılım Geliştirmek

Bulut teknolojileri üzerinden yazılım geliştirmeniz de mümkün. Bu sayede yüksek miktarlarda sistem gereksinimini belli süreler dahilinde Bulut Bilişim hizmeti sunan servis sağlayıcılardan satın alabiliyorsunuz. Bunu en iyi yapan firmalardan biri Salesforce. Sunulan platform üzerinden yaklaşık 4 kat daha hızlı yazılım geliştirmeniz mümkün. Geliştirdiğiniz yazılımı da veritabanları ve diğer platformlara uyumluluğu konusunda da test edebiliyorsunuz. Bu test süreci de normal geliştiricilerin yaptığı işlemlere göre çok hızlı olması sevindirici. Geliştiriciler Salesforce sayesinde zaman alan işleri kısa süreler dahilinde gerçekleştirebiliyor.

Kendi standart mimarisi ile Bulut, geleneksel ortamlarla karşılaştırıldığında çok daha hızlı olması ile öne çıkıyor. Bulut ile, sanal makineler, dağıtılan yüklü ve yeni bir yazılım sürümü test ihtiyacı her zaman fiziksel makinelere göre çok daha hızlı gerçekleştirebiliyorlar.

Bulut Bilişim teknolojileri organizasyonlar içerisindeki hemen hemen her şeyi değiştiriyor. Bu değişimin olumlu olduğunu söylememizde fayda var. Bilinenin aksine Bulut Bilişim hizmetleri sadece KOBİ'ler için değil. Büyük şirketlere de fazlasıyla fayda sağlıyor. Modern kurumsal bir şirket yapısına sahipseniz Bulut Bilişim teknolojileri sayesinde rakiplerinizle zorlu rekabette bir adım öne çıkabilirsiniz. <<<



OSYS Kullanılmış Araç Modülü

*Türkiye'nin en büyük, en kurumsal, en teknolojik,
en güvenilir, en kaliteli Otomotiv Yazılımı.*

Bütün operasyonlar tek platformda!

- Fotoğraf Uygulaması
- Yönetim Raporlama Uygulaması



- Mobil Ekspertiz Uygulaması



- OSYS Kullanılmış Araç Modülü



- Web Entegrasyonu

daha fazla referans için www.delta-yazilim.com

Referanslarımız



DELTA

www.delta-yazilim.com

0850 532 09 51

Koç ve Ford'dan Türkiye'nin geleceğine yeni bir yatırım

Otomotivin Ar-Ge lideri Ford Otosan'dan Türkiye'nin en büyük Ar-Ge Merkezi



Ford Otosan'ın 68 Milyon TL yatırım ile hayata geçirdiği Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin resmi açılış töreni, 29 Nisan 2015 günü Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç ve Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich'in katılımı ile düzenlendi.

Kuruluşundan bu yana Ar-Ge'ye kesintisiz yatırım yapan ve cirosunun yaklaşık yüzde 3'ünü Ar-Ge faaliyetlerine ayıran Ford Otosan; Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezi olan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'ni törenle hizmete açtı. Açılış törenine, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın yanı sıra Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Genel Müdür

Başyardımcısı Will Periam ve Ford Otosan çalışanları katıldı.

Türkiye otomotiv sektörünün Ar-Ge alanındaki en köklü ve geniş kapsamlı faaliyetlerini gerçekleştiren Ford Otosan'ın 68 milyon TL'lik yatırımla hayata geçirdiği Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde 1.200'ü aşkın çalışan, Ford Otosan'a ve Türkiye'ye katma değer yaratmaya devam edecek. Temeli Temmuz 2013'te atılan ve 38 bin metrekarelik bir alan üzerine inşa edilerek 2014'ün sonunda faaliyete geçirilen merkez; Türkiye'de bir ilk olan Sanal Gerçeklik Laboratuvarı'nın (CAVE) yanı sıra motor yazılımı yapılan HIL Laboratuvarı ve Tasarım Stüdyosu ile tüm dünyaya Türkiye'den araç ve

motor geliştirmeye devam edecek.

Törende bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, "Teknolojinin hızla ve sınır tanımadan gelişip değiştiği,

rekabetin giderek yükseldiği günümüzde, hem ülkemizin hem de şirketlerin başarılı olabilmemesinin en önemli araçlarından birinin inovasyon olduğunu yaşıyoruz" dedi. Ar-Ge ve inovasyona yapılan yatırımın daha rekabetçi ve daha katma değeri yüksek ürün demek olduğunu vurgulayan Ali Y. Koç, "Bu da ürettiğimiz ve ihraç ettiğimiz her bir birimin daha büyük bir yüzdesinin ülkemize değer olarak kalması demek. Bu değer de çarpan etkisiyle, daha büyük nitelikli istihdam, daha az genç işsizliği ve daha hızlı büyümeye olanak veriyor. Geleceğin teknolojisini tasarlarken geleceğin insan kaynağını da tasarlamamız gerekiyor. Giderek artmasını hedeflediğimiz Ar-Ge ve inovasyona yönelik sahalarda çalışacak nitelikli insan gücünün stratejisinin de bugünden çok doğru şekilde belirlenmesi ve bu strateji ile yol haritasının oluşturulması sürecine özel sektörü de dahil etmek son derece isabetli olacaktır." diye konuştu.. <><



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

KARMAŞIK AMA BAŞİT.

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



STANDOX

Boyama sanatı.

Lexus artık Türkiye'de

Lexus, üretilmeye başlandığı 1989 yılından itibaren dünyanın en itibarlı otomobilleri arasında yer alıyor. Şıklığı, kalitesi ve performansı ile farklı olmak isteyenlerin tercihi olan Lexus, Türkiye'de de yeni bir dönemin öncülüğünü üstlenecek. Lexus, müşterilerinin karşısına ilk defa yaşayacakları bir deneyim ve yeni bir hizmet anlayışı ile çıkacak.



Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt, Türkiye'de uzun süredir Lexus'a bir talep olduğunu belirterek "Bu konuda bir süredir çalışıyorduk. Ürün gamının yenilenmesi ve farklı motor seçeneklerinin pazara sunulması ile birlikte Lexus'u bekleyen Türk halkının karşısındayız. Lexus premium segmentte "müşteri odaklılık" kavramını yeniden tanımlayacak. Türkiye'de ki lüks segment müşterileri iyi eğitilmiş, kültürlü, sık seyahat eden ve beklentileri yüksek olan bir kitle. Lexus markasının Türkiye'de olma nedeni de budur. Artık Türkiye'de yaşayan premium segment müşterileri hak ettikleri deneyimi yaşayabilecekler" dedi.

Dünyanın 80 ülkesinde satışta olan Lexus'un Türkiye operasyonlarının Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. tarafından yürütüleceğini de sözlerine ekleyen Bozkurt şunları söyledi; "Müşterimizin karşısına yeni bir hizmet anlayışı ile çıkacağız. Lexus kalitesiyle doğru orantılı bir hizmet anlayışını müşterilerimiz Lexus showroom'una girdiği andan itibaren hissedecek. Öncelikle İstanbul'da açacağımız bir showroom ile Türkiye pazarına giriş yapacağız. Tüm süreçlerde yaşattığı müşteri deneyimi ile farklılığını ortaya koyan Lexus, Japonların huzuru hissettiren "Omotenashi" felsefesini kendine temel olarak alıyor. Kişiyi özel bir misafirperverlik

anlayışının karşılık bulduğu "Omotenashi" felsefesi ile müşterilerimize Lexus Müşteri Deneyimini otomobil alırken, kullanırken ve sonrasında da yaşatacağız. Lüks segment müşterileri daha önce hiç yaşamadıkları bir müşteri deneyimi yaşayacaklar..."

Bozkurt, yeni teknoloji ile Lexus için geliştirilen 2.0 lt'lik motorların Türkiye'deki vergi sistemi açısından önemli avantajlar sağlayacağını da kaydederek "Bu motorlara sahip Lexus'ların gelecek olması Lexus'u bekleyen Türk müşterilerimiz arasında büyük heyecan yaratacağına inanıyoruz. Uzun yıllardır beklenen Lexus ile lüks tüketicinin beklentilerini karşılayacağız" şeklinde konuştu.

İstanbul Autoshow'da Lexus modelleri de olacak İstanbul Autoshow'da beğenilere sunulacak olan Lexus'un satışına 2015 yılının son çeyreğinde premium markalar ile rekabet edecek bir fiyat politikasıyla başlanacak. 2015 yılı için 30 ila 50 adet aralığında belirlenen satış hedefi, önümüzdeki 5 yıl içinde yıllık 1000 adetlik bir rakam olarak hedefleniyor.

İstanbul'da açılacak Lexus showroomunda IS, NX, GS, RX, LS ve RC modelleri satışa sunulacak. Premium segmentte hibrit motor seçeneğini sunan ilk marka olan Lexus'un 2014 yılı global satışlarının yüzde 26'sı hibrit modellerden geliyor. Bunun yanında, her modelinin bir hibrit versiyonu bulunuyor ve Türkiye'de isteyen müşteriler de hibrit motorlu Lexus modellerine sahip olabilecekler.



Türkiye'de
ilk ve tek NG2
uygulaması!



Yeni ve 2. el otomobillerde temizlik
ve boya koruma hizmetlerinde
25 farklı uygulama.

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

* Ayrıntılı bilgi için yetkili Satış Danışmanınıza başvurunuz.

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

*** Otomobilinizi sattığınızda ResistAll garantisi geçerliliğini sürdürür.

İLK GÜNKÜ GİBİ YENİ!

Otomobiliniz, Teksaslı çevre ve insan dostu
oto koruma markası ResistAll ile güneş ışığına,
oksitlenmeye, kuş pisliğine, döşemelerdeki
boya kalemi, ruj, yiyecek ve içecek lekelerine
ve hatta asit yağmurlarına karşı bile güvende!

Araç muayene gecikme cezası indirimi için son gün 30 Haziran 2015

Milyonlarca araç sahibini yakından ilgilendiren araç muayene gecikme cezalarının indirimli ödenmesini sağlayan düzenleme, 30 Haziran'da sona eriyor. 11 Eylül 2014 tarihinden 31 Aralık 2014 tarihine kadar 1,2 milyon araç sahibinin yararlandığı gecikme cezası indirimiyle, araç muayenesini 1 yıl geciktirmiş bir otomobil sahibi 30 Haziran'a kadar araç muayenesini yaptırdığı takdirde 100 TL yerine 18 TL, 10 yıldır muayeneye gelmeyen traktör veya motosiklet sahibi ise 510 TL yerine 62 TL ceza ödeme fırsatı yakalıyor.



Kamuoyunda Torba Yasa olarak adlandırılan 6552 sayılı kanun düzenlemesinin 30 Kasım 2014 günü yürürlüğe girmesiyle araç muayene gecikme cezasına getirilen indirim fırsatı, araç sahipleri tarafından büyük ilgiyle karşılandı. TÜVTÜRK, 11 Eylül-31 Aralık 2014 tarihleri arasında Türkiye genelinde 1,2 milyon araç sahibinin bu fırsattan yararlandığını açıkladı. Bu fırsat ile birlikte çoğunluğu traktör olmak üzere uzun süredir muayeneye gelmeyen veya 10 yılda ilk kez muayene edilen toplam 350 bin aracın da muayenesi gerçekleştirildi.

İkinci el araç satışını da etkiliyor

Geçen yıl getirilen bir başka düzenleme ile artık muayenesiz araçların ikinci el satışı da

yapılamıyor. Gecikme cezası indirim fırsatından yararlanmak için son gün 30 Haziran.

Muayene kaçacağı en çok motosikletlerde

Söz konusu düzenlemenin ülkemizde muayeneye gelmeme oranı en yüksek araç cinsleri olan traktör ve motosikletler için büyük önemi bulunuyor, 2014 istatistiklerine göre ülkemizdeki motosikletlerin yüzde 61'inin, traktörlerin de yüzde 44'ünün geçerli bir araç muayenesi bulunmuyor. Gecikme cezası indirimi, traktör ve motosiklet sahiplerinin de muayene gelmesi için büyük bir fırsat oluşturuyor.

Gecikme cezası indiriminin yürürlüğe girmesinin ardından motosiklet ve traktör sahiplerine özel hizmetler de geliştiren TÜVTÜRK, 2015 yılının

başında Türkiye genelinde 30 gezici traktör istasyonunu da hizmete açtı. Araç muayene hizmetini köylere kadar götürün bu istasyonların 15'i, motosiklet muayenesi de yaparak, trafik güvenliğine katkı sağlıyor.

Yedide bir oranında indirim fırsatı

30 Haziran'da son bulacak bu düzenleme ile 11 Eylül 2014 tarihinden önce araçlarını muayene yaptırmamış araç sahipleri geç kaldıkları her ay için muayene bedelinin yüzde 5 oranında ceza ödemek yerine, ceza bedeli aylık enflasyon oranına göre belirleniyor. Buna göre gecikme cezaları olduğu dönem ve uzunluğu itibarıyla değişmekle birlikte yaklaşık olarak ortalama eski tutarın YEDİDE BİRİ (1/7) olarak belirleniyor.

Hiçbir ek işleme gerek yok

Gecikme cezası indiriminden, 11 Eylül 2014 tarihinden

önce araçlarını muayeneye getirmemiş, her cins araç sahibi hiçbir ek işleme gerek duymadan yararlanabiliyor. Araç sahipleri, araç muayene hizmeti için randevu ve her türlü bilgiyi www.tuvturk.com.tr web sitesinden veya 0 850 222 88 88 numaralı çağrı merkezinden alabiliyor.

30 HAZİRAN TARİHİNE KADAR;

- Araç muayenesi 1 yıl gecikmiş bir otomobil 100 TL civarında bir gecikme yerine 18 TL ödeyerek, 82 TL'lik indirimden yararlanıyor. Bu indirim rakamı otobüs için 109 TL...

- 4 yıl gecikmiş bir minibüs 400 TL yerine 50 TL, Kamyon 535 TL yerine 68 TL, Traktör ve motosiklet 203 yerine sadece 25 TL ödüyor.

- 10 yıl gecikmiş bir minibüs 991 TL yerine 120 TL, otobüs/kamyon ise 1.340 TL yerine 169 TL ödüyor. 10 yıldır muayene yaptırmamış bir traktör veya motosiklet 510 TL yerine 62 TL ödeyerek, 450 TL civarında bir indirimden yararlanıyor.

(Rakamlar yaklaşıktır, KDV dahildir, her araç için gecikme ayına göre farklı rakamlar oluşabilecektir.) <><>





Güven verir.
Değer katar.

6552 sayılı kanun düzenlemesiyle araç muayene gecikme bedellerine gelen tarihi indirim fırsatı uzatıldı! Bu tarihi fırsatı kaçırmayın, gecikmiş muayenenizi hemen yaptırın! Ayrıntılı bilgi için; tuvturk.com.tr *

GEÇ
KALMAYIN

Araç muayene

gecikme bedellerine yeni yasa ile gelen

tarihi indirim fırsatı

30 Haziran 2015'e kadar uzatıldı!



* Muayene süresi 11 Eylül 2014'ten önce dolan araçlar indirimden faydalanabilecektir.

TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları

TÜVTÜRK, bir TÜV SÜD - DOĞUŞ - BRIDGEPOINT ortaklığıdır. www.tuvturk.com.tr [f /TUVTURK](https://www.facebook.com/TUVTURK) [t /TUVTURK](https://www.twitter.com/TUVTURK)

TÜV®

İngilizler otomobillerine bir evden daha fazla para harcıyor

İngiltere'de sürücülerin yaşamları boyunca otomobile 190 bin sterlin, yani yaklaşık 735 bin lira harcadığı hesaplandı. Bu tutar İngiltere'de ortalama bir ev fiyatından daha fazla yüksek.

Otomobil satışları, 2015 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %42,13 artarak 126.991 adete yükseldi. 2014 yılı aynı dönemde 89.347 adet satış gerçekleşmişti.

İnternet üzerinden lastik satışı yapan Blackcircles tarafından hazırlanan raporda İngiltere'de bir sürücü ortalama 63 yıl direksiyon sallıyor. Bu yıllar içerisinde en büyük maliyet kalemi ise benzin. Sürücünün ömrü boyunca benzine 80 bin 808 sterlin ödediği belirlenmiş. Sonraki en büyük harcama kalemi ise 57 bin 795 sterlin ile satın alma maliyeti.

Sigorta ise maliyet sıralamasında üçüncü sırada. O da sürüş hayatı boyunca ortalama 23 bin 970 sterlin.

İngiliz sürücüler 4 bin 249 sterlin park için harcarken, 2 bin 8 sterlin lastiklere, 3 bin 771 sterlin arıza sigortasına ve 257 sterlin de park cezalarına harcıyorlar.

Diğer önemli maliyetler 5 bin 777 sterlin olan vergi, 5 bin 890 sterlinlik bakım ve 2 bin 659 sterlinlik düzenli motor testleri.

'Tutar makul düzeyde'

Sürücüler ayrıca 4 bin 249 sterlin park için harcarken, 2 bin 8 sterlin lastiklere, 3 bin 771 sterlin arıza sigortasına ve 257 sterlin de park cezalarına harcamış.

Bunlara ek olarak ortalama bir sürücü tarafından yapılan küçük harcamalar sürücü kursları, akü, buz çözücü gibi kalemlere gitmiş.

Blackcircles sözcüsü "İlk başta, tipik bir sürücünün günümüzde bir araba sahibi olmak için yaptığı harcama büyük bir sürpriz oldu, ama ayrıntılara baktığınızda sigorta, vergi ve bakım gibi şeylere ödemenin düzeyini görünce makul görünüyor" diyor.

Raporda ayrıca, İngiltere'de tipik bir sürücünün yaşamı boyunca ortalama 15 kez araba değiştirdiği bulgusuna da yer veriliyor.

Sürücüler bir otomobile ortalama 7 bin sterlin harcıyor. <<<

Raporda , İngiltere'de tipik bir sürücünün yaşamı boyunca ortalama 15 kez araba değiştirdiği bulgusuna da yer veriliyor.



Benim seçimim? Orijinali.



Orijinal
ürün
üreticisi
kalitesi



Daha azıyla yetinmeyiniz:

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

aftermarket.borgwarner.com

 **BorgWarner**

feel good about driving



Borusan Oto, hedef yükseltti

Borusan Oto Genel Müdürü Uğur Sakarya, “Kullanılmış oto’da ise hedefimizi 6 bin adedi geçmek olarak belirledik. Servislerimizde geçtiğimiz yıl 105 bin müşteriye hizmet vermiştik. Bu yılın ilk 4 ayında servis iş hacmimizi de yüzde 20 artırdık.” dedi. 2015 yılı ciro hedefini 2 milyar liraya çıkardıklarını belirten Uğur Sakarya, “Geçen sene yüzde 45 büyüyüp 1,5 milyar TL ciro yapmıştık. Bu yıl da hedef 2 milyar TL’yi yakalamak. Hedefimiz Türkiye’nin en büyük 100 şirketi arasına girmek.” dedi.

Avrupa satışlarını yüzde 39 artırdı

Mitsubishi Motors, geçen yıl 34 Avrupa ülkesinde satışları yüzde 39 artırdıklarını açıkladı. Böylece şirket, Avrupada 2010’dan sonra ilk kez 153 bin 747 adetlik satışla en yüksek satış hacmine ulaştı. Mitsubishi, ASX modelinin yüzde 37’lik artışla 40 bin 169 adet, Space Star’ın yüzde 53’lük artışla 30 bin 268 adet, L200’ün yüzde 18’lik artışla 19 bin 933 adet ve Pajero’nun yüzde 45’lik artışla 7 bin 376 adet satış gerçekleştirdiğini duyurdu.



Koreli üretici Sorento’yu yeniledi

Kia’nın SUV modeli Sorento’nun yeni jenerasyonu Bodrum’da tanıtıldı. Bu yıl 500 adet satması öngörülen Sorento’nun anahtar teslim fiyatı 199 bin 900 lira olarak belirlendi. 2.0 litre 185 beygir güç üreten dizel motoru bulunan model, 6 ileri otomatik şanzıman ile düşük yakıt tüketimi sunuyor. 7 koltuk, geri görüş kamerası, 4,3 ve 7 inçlik TFT-LCD ekranları, akıllı park sistemi, akıllı hız sabitleme sistemi bulunan model, panoramik sunroof’u ile dikkat çekiyor. Smart Cruise Control, ‘Dur ve Kalk Teknolojisi’ ise şehrin yoğun trafiğinde ya da kırmızı ışıkta kendiliğinden devreye giriyor.

Bursa’da, Hyundai için üretilen H350 hafif ticari araç banttan indi

Bursa’da Karsan tarafından, Avrupa’da satılmak üzere Hyundai Motor Company için Türkiye’de tasarlanıp üretilen yeni H350 hafif ticari araç banttan indi.

Karsan’ın Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi’ndeki fabrikasında yapılan lansmana Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Karsan Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırarç, Huyundai Motor Company Başkan Yardımcısı Byung Tea Yea katıldı.



GAP Araç Değer Güvencesi

MapfreWarranty

Aracınızı eksiksiz geri alın!

Araç Değer Güvencesi, otomobil ve hafif ticari araçların, aracın pert olması veya çalınması durumunda, aracın satın alındığı andaki piyasa değerini güvence altına alır.



TUR

ASSIST

a MAPFRE company



Mobil cihazınızla sayfalarımıza ulaşmak için QR kodu okutunuz.



/turassist

turassist.com / turassistleyasam.com

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı

2015 yılı ilk dört ayında % 57 arttı

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı ilk dört ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %57,11 artarak 264.850 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı dört aylık dönemde 168.577 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2015 yılı Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %49,26 artarak 197.202 adete yükseldi. 2014 yılı aynı dönemde 132.116 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı ilk dört ayında geçen yıla göre %85,54 oranında artarak 67.648 adete ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 36.461 adet satış yaşanmıştı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı Nisan ayında %72 arttı. Otomobil pazarı %64, hafif ticari araç pazarı %103 büyüdü.

2015 yılı Nisan ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 91.602 adete ulaştı. 53.305 adet

olan 2014 yılı Nisan ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %71,85 oranında arttı.

2015 yılı Nisan ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %64,16 artarak 70.211 adet olarak gerçekleşti.

2015 yılı Nisan ayında hafif ticari araç pazarı 2014 yılının Nisan ayına göre %103,03 artarak 21.391 adet seviyesine ulaştı.

2015 yılı ilk dört aylık dönemde, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %51,13, 1600- 2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %17,12 ve 2000cc üstü otomobillerde %13,86 artış görüldü. 2015

yılı dört aylık dönemde, 85kW altı 10 adet, 121kW üstü ise 20 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

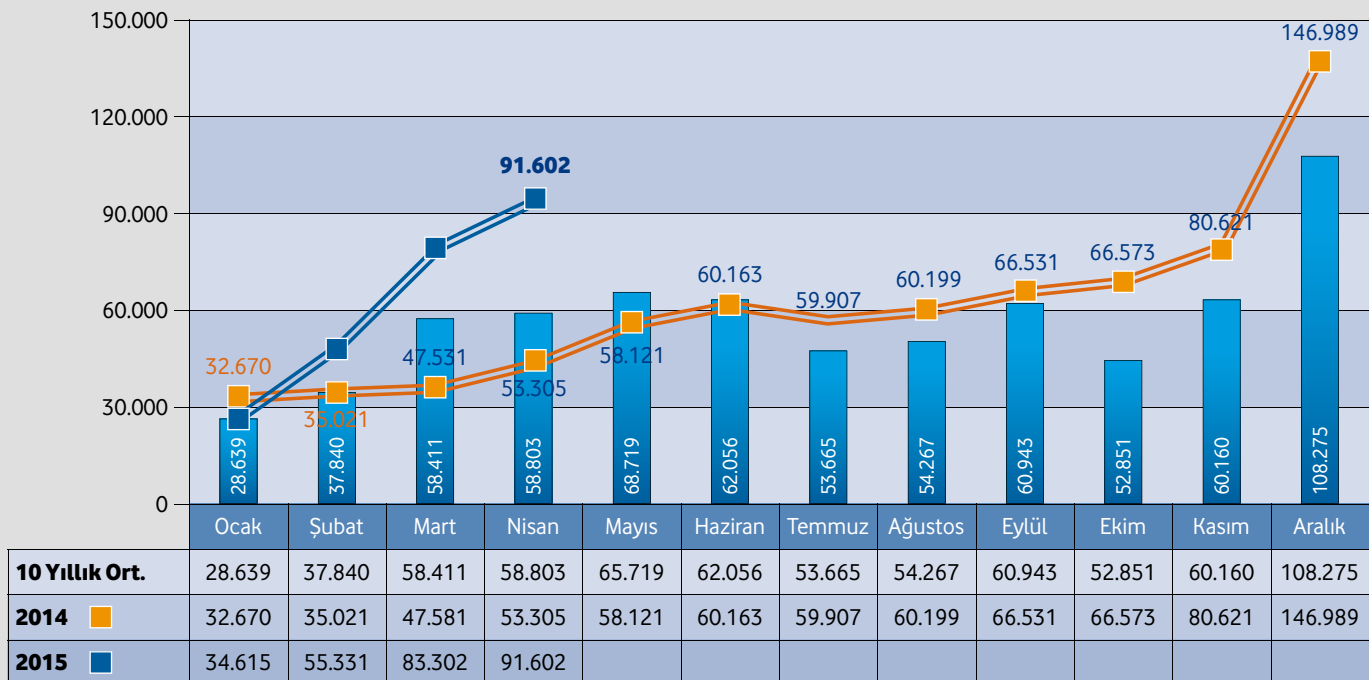
2015 yılı ilk dört ayında, otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %42,11 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 83.043 adet ile sahip oldu.

2015 yılı ilk dört aylık dönemde, dizel otomobil satışlarının payı %59,44'e gerilerken, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %47,35'e yükseldi.

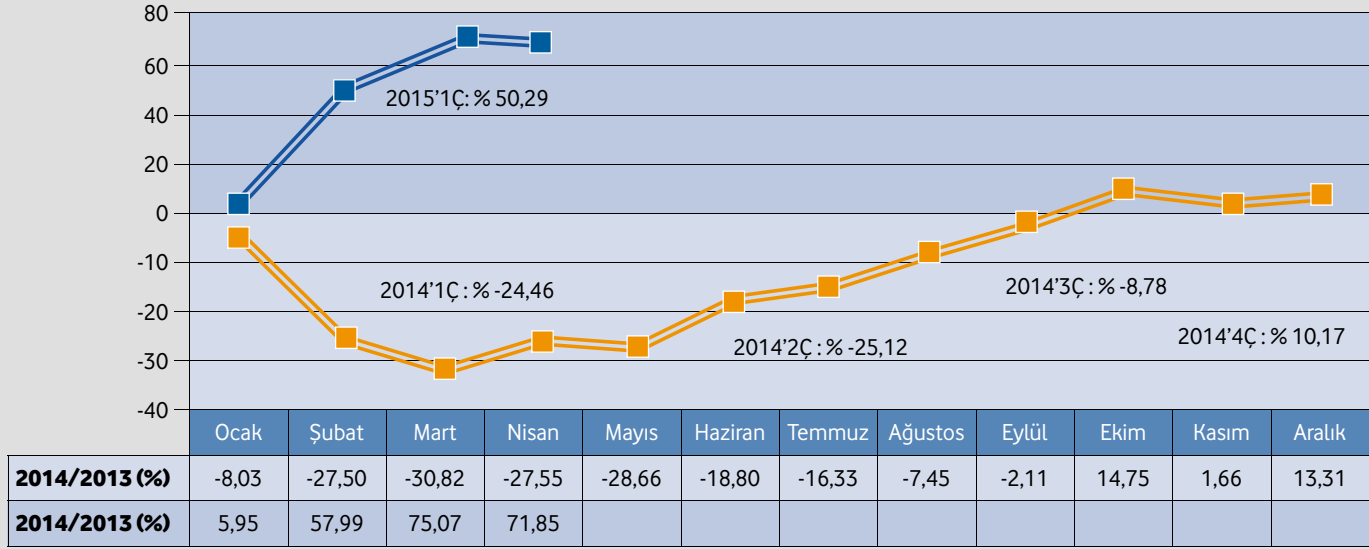
2015 yılı Ocak-Nisan döneminde otomobil pazarı segmentinin %84,32'si yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %52,13 pay alan C (102.808 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise, en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%47,29 pay, 93.264 adet) oldu..

◀◀◀

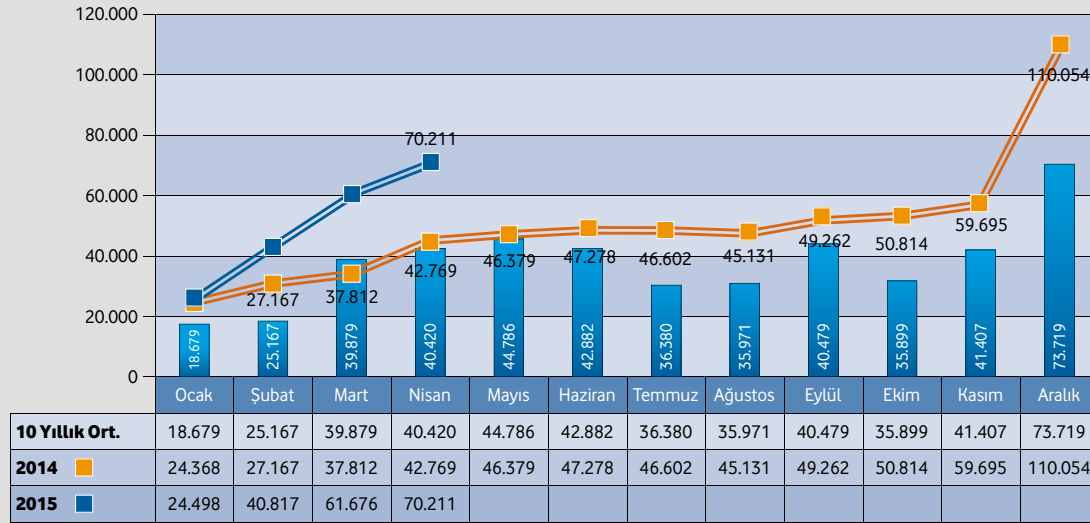
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



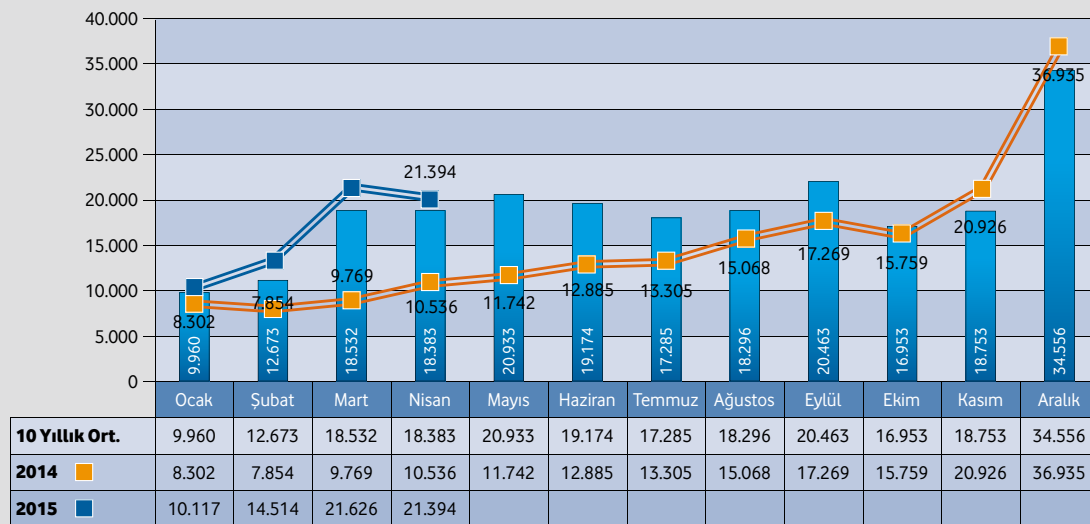
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %85,54 oranında artarak 67.648 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 36.461 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre %103,03 oranında artarak 21.391 adet seviyesine ulaştı. Geçen sene Nisan ayında 10.536 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Nisan ayı ortalama satışlara göre %16,36 arttı.

SEKTÖR ANALİZİ

2015 yılı Ocak-Nisan dönemi otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %95,75 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 188.813 adet ile sahip oldu. Ardından %3,41 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,83 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2014 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %51,13, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %17,12 ve 2000cc üstü otomobillerde %13,86 artış yaşandı. 2015 yılı ilk dört ayında, 85kW altı 10 adet, 121kW üstü ise 20 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2014*Nisan		2015*Nisan		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	124.938	% 94,57	188.813	% 95,75	% 51,13	% 45	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	5.741	% 4,35	6.724	% 3,41	% 17,12	% 90	% 18
≥ 2001 cc	B/D	1.436	% 1,09	1.638	% 0,83	% 13,86	% 145	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	1	% 0,00	10	% 0,01	-	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	0	% 0,0	20	% 0,01	-	% 15	% 18
Toplam		132.116	% 100,0	197.202	% 100,0	% 49,26	Vergi Oranları	

2015 yılı Ocak-Nisan döneminde otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %42,11 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (83.043 adet) ve ardından yine %29,13 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (57.447 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2014*Nisan		2015*Nisan		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	14.471	% 10,95	20.442	% 10,37	% 41,26
≥ 100 - < 120 gr/km	51.694	% 39,13	83.043	% 42,11	% 60,64
≥ 120 - < 140 gr/km	39.019	% 29,53	57.447	% 29,13	% 47,23
≥ 140 - < 160 gr/km	19.962	% 15,11	28.135	% 14,27	% 40,94
≥ 160 gr/km	6.970	% 5,28	8.135	% 4,13	% 16,71
Toplam	132.116	% 100,0	197.202	% 100,0	% 49,26

2015 yılı Ocak-Nisan döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %41,98 oranında arttı. 2015 ilk dört ay otomobil satış adetleri, 2014 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %62,49'dan %59,44'e (117.209 adet) geriledi.

Dizel	2014*Nisan		2015*Nisan		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	10	% 0,84	7	% 0,51	% -30,00
B (Entry)	24.816	% 60,39	35.646	% 57,41	% 43,64
C (Compact)	44.142	% 64,78	62.721	% 61,01	% 42,09
D (Medium)	10.434	% 64,83	14.899	% 63,59	% 42,79
E (Luxury)	2.398	% 50,40	2.828	% 45,33	% 17,93
F (Upper Luxury)	754	% 90,52	1.108	% 88,64	% 46,95
Toplam	82.554	% 62,49	117.209	% 59,44	% 41,98

2015 yılı Ocak-Nisan döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2014 yılı aynı dönemine göre %57,04 arttı. 2015 yılı dört aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %45,01'den %47,35'e (93.380 adet) yükseldi.

Otomatik Şanzıman	2014*Nisan		2015*Nisan		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	745	% 62,55	988	% 71,28	% 32,62
B (Entry)	11.545	% 28,09	20.181	% 32,50	% 74,80
C (Compact)	30.555	% 44,84	47.754	% 46,45	% 56,29
D (Medium)	12.158	% 75,54	18.636	% 79,54	% 53,28
E (Luxury)	3.673	% 77,20	4.574	% 73,31	% 24,53
F (Upper Luxury)	788	% 94,60	1.247	% 99,76	% 58,25
Toplam	59.464	% 45,01	93.380	% 47,35	% 57,04

Avrupa otomotiv pazarı 2015 Ocak-Şubat döneminde yüzde 6,8 arttı

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde 2014 yılı aynı dönemine göre %6,8 büyüdü ve toplam 2.276.232 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı aynı döneminde ise 2.131.427 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre en fazla düşüş %12,9 ile Avusturya'da, ardından %11,4 ile Finlandiya'da ve %5,9 ile Lüksemburg'da gerçekleşti. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında; Slovakya, Polonya, Belçika, Estonya, Norveç, İsviçre, Danimarka ve Letonya yer aldı. 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İrlanda %31,1, Portekiz %30,7 ve İzlanda %27,0 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 yılı Şubat ayında 2014 yılı aynı ayına göre %7,2 büyüdü ve toplam 1.099.546 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı aynı ayında ise 1.025.829 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre en fazla düşüş %22,9 ile Avusturya'da, ardından %11,1 ile Letonya'da ve %9,5 ile Estonya'da gerçekleşti. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında; Polonya, Lüksemburg, Danimarka, Norveç, Belçika ve Finlandiya yer aldı. 2015 yılı Şubat ayında satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Portekiz %31,3, Çek Cumhuriyeti %28,6 ve İzlanda %28,3 oranıyla yer aldı.

2015 yılı Ocak-Şubat döneminde Türkiye %32,94 artış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 8. ülke konumunda yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde 2014 yılı aynı dönemine göre %6,6

arttı ve toplam 1.986.792 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2014 yılı aynı dönemde ise 1.863.114 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sırasıyla en fazla düşüş %14,6 ile Avusturya'da, ardından %12,5 ile Finlandiya'da, %8,9 ile Slovakya'da ve %7,3 ile Lüksemburg'da görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler; Estonya, Norveç, Polonya, Danimarka, Belçika ve İsviçre oldu.

2015 yılı Ocak-Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar ise sırasıyla; Portekiz %32,0, İrlanda %28,3 ve İspanya %26,7 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2015 yılı Şubat ayında 2014 yılı aynı ayına göre %7 arttı ve toplam 958.145 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı Şubat ayında ise 895.116 adet satış gerçekleşmişti. <<<

AVRUPA OTOMOTİV SATIŞLARI (ŞUBAT 2015/2014)							
	ŞUBAT 2015	ŞUBAT 2014	Değ.%		OCK-ŞBT 2015	OCK-ŞBT 2014	Değ.%
ALMANYA	245.260	231.144	6,1	ALMANYA	478.232	457.656	4,5
FRANSA	180.164	175.322	2,8	FRANSA	342.031	332.638	2,8
İTALYA	145.619	129.022	12,9	İTALYA	288.398	258.200	11,7
İSPANYA	99.195	78.401	26,5	İNGİLTERE	282.859	256.963	10,1
İNGİLTERE	93.012	82.185	13,2	İSPANYA	178.146	140.453	26,8
BELÇİKA	50.351	51.623	-2,5	BELÇİKA	104.177	107.803	-3,4
HOLLANDA	39.733	38.364	3,6	HOLLANDA	95.110	89.285	6,5
POLONYA	33.953	37.393	-9,2	POLONYA	68.112	71.001	-4,1
İSVEÇ	27.490	25.116	9,5	İRLANDA	53.252	40.604	31,1
İSVİÇRE	25.039	24.548	2,0	İSVEÇ	50.829	46.947	8,3
AVUSTURYA	23.365	30.310	-22,9	AVUSTURYA	49.641	56.966	-12,9
ÇEK CUM.	18.459	14.353	28,6	İSVİÇRE	46.052	47.401	-2,8
İRLANDA	18.325	14.566	25,8	ÇEK CUM.	36.063	29.780	21,1
PORTEKİZ	16.707	12.726	31,3	DANİMARKA	34.797	35.461	-1,9
DANİMARKA	16.124	16.897	-4,6	PORTEKİZ	30.899	23.642	30,7
NORVEÇ	13.551	13.897	-2,5	NORVEÇ	26.802	27.668	-3,1
FİNLANDİYA	9.107	9.270	-1,8	FİNLANDİYA	20.586	23.223	-11,4
MACARİSTAN	7.628	6.222	22,6	MACARİSTAN	14.350	11.891	20,7
SLOVAKYA	6.201	6.061	2,3	YUNANİSTAN	12.225	11.570	5,7
YUNANİSTAN	5.687	4.739	20,1	SLOVAKYA	11.554	12.208	-5,4
ROMANYA	5.282	4.450	18,7	ROMANYA	11.480	10.673	7,6
SLOVENYA	5.130	4.654	10,2	SLOVENYA	11.028	10.226	7,8
LÜKSEMBURG	4.154	4.487	-7,7	LÜKSEMBURG	7.815	8.302	-5,9
HIRVATİSTAN	2.690	2.663	1,0	HIRVATİSTAN	5.571	5.357	4,0
BULGARİSTAN	1.779	1.772	0,4	ESTONYA	3.653	3.775	-3,2
ESTONYA	1.536	1.698	-9,5	BULGARİSTAN	3.569	3.352	6,5
LİTVANYA	1.475	1.443	2,2	LİTVANYA	3.312	3.119	6,2
LETONYA	1.075	1.209	-11,1	LETONYA	2.540	2.552	-0,5
İZLANDA	738	575	28,3	KIBRIS	1.631	1.516	7,6
KIBRIS	717	721	-0,6	İZLANDA	1.518	1.195	27,0
TOPLAM	1.099.546	1.025.829	7,2	TOPLAM	2.276.232	2.131.427	6,8
TÜRKİYE	58.532	37.308	56,89	TÜRKİYE	95.099	71.533	32,94

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI NİSAN 2015									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		76	76			0	0	76	76
AUDI		2.006	2.006			0	0	2.006	2.006
BENTLEY		0	0			0	0	0	0
BMW		2.717	2.717			0	0	2.717	2.717
CHERY		39	39		0	0	0	39	39
CITROEN		2.077	2.077	1.222	684	1.906	1.222	2.761	3.983
DACIA		2.872	2.872		642	642	0	3.514	3.514
FERRARI		2	2			0	0	2	2
FIAT	4.635	617	5.252	4.523	815	5.338	9.158	1.432	10.590
FORD	310	4.681	4.991	5.930	22	5.952	6.240	4.703	10.943
GEELY		6	6			0	0	6	6
HONDA	1.006	152	1.158			0	1.006	152	1.158
HYUNDAI	2.395	2.259	4.654		208	208	2.395	2.467	4.862
INFINITI		0	0			0	0	0	0
ISUZU			0	327	59	386	327	59	386
IVECO			0		235	235	0	235	235
JAGUAR		7	7			0	0	7	7
JEEP		383	383			0	0	383	383
KARSAN			0	252		252	252	0	252
KIA		1.245	1.245		444	444	0	1.689	1.689
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LANCIA			0			0	0	0	0
LAND ROVER		94	94			0	0	94	94
MASERATI		9	9			0	0	9	9
MAZDA		87	87			0	0	87	87
MERCEDES-BENZ		2.135	2.135		654	654	0	2.789	2.789
MINI		136	136			0	0	136	136
MITSUBISHI		149	149	50	246	296	50	395	445
NISSAN		2.304	2.304		2	2	0	2.306	2.306
OPEL		4.753	4.753	0	0	0	0	4.753	4.753
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		2.635	2.635	243	824	1.067	243	3.459	3.702
PORSCHE		47	47			0	0	47	47
PROTON		70	70		0	0	0	70	70
RENAULT	7.705	1.927	9.632		1.030	1.030	7.705	2.957	10.662
SEAT		1.852	1.852			0	0	1.852	1.852
SKODA		2.355	2.355		0	0	0	2.355	2.355
SMART		11	11			0	0	11	11
SSANGYONG		29	29		71	71	0	100	100
SUBARU		176	176			0	0	176	176
SUZUKI		28	28			0	0	28	28
TATA		19	19		21	21	0	40	40
TOYOTA	3.419	1.547	4.966		207	207	3.419	1.754	5.173
VOLKSWAGEN		10.487	10.487		2.680	2.680	0	13.167	13.167
VOLVO		751	751			0	0	751	751
TOPLAM:	19.470	50.741	70.211	12.547	8.844	21.391	32.017	59.585	91.602

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-NİSAN 2015									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	225	225	0	0	0	0	225	225
AUDI	0	5.404	5.404	0	0	0	0	5.404	5.404
BENTLEY	0	5	5	0	0	0	0	5	5
BMW	0	7.841	7.841	0	0	0	0	7.841	7.841
CHERY	0	149	149	0	0	0	0	149	149
CITROEN	0	5.223	5.223	2.070	2.075	4.145	2.070	7.298	9.368
DACIA	0	9.838	9.838	0	1.830	1.830	0	11.668	11.668
FERRARI	0	3	3	0	0	0	0	3	3
FIAT	11.972	1.723	13.695	14.288	2.435	16.723	26.260	4.158	30.418
FORD	744	12.200	12.944	19.668	71	19.739	20.412	12.271	32.683
GEELY	0	20	20	0	0	0	0	20	20
HONDA	2.886	764	3.650	0	0	0	2.886	764	3.650
HYUNDAI	8.334	5.938	14.272	0	565	565	8.334	6.503	14.837
INFINITI	0	3	3	0	0	0	0	3	3
ISUZU	0	0	0	1.085	137	1.222	1.085	137	1.222
IVECO	0	0	0	0	773	773	0	773	773
JAGUAR	0	82	82	0	0	0	0	82	82
JEEP	0	1.211	1.211	0	0	0	0	1.211	1.211
KARSAN	0	0	0	658	0	658	658	0	658
KIA	0	3.434	3.434	0	948	948	0	4.382	4.382
LADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LAMBORGHINI	0	5	5	0	0	0	0	5	5
LANCIA	0	2	2	0	0	0	0	2	2
LAND ROVER	0	452	452	0	0	0	0	452	452
MASERATI	0	16	16	0	0	0	0	16	16
MAZDA	0	243	243	0	0	0	0	243	243
MERCEDES-BENZ	0	6.136	6.136	0	2.478	2.478	0	8.614	8.614
MINI	0	343	343	0	0	0	0	343	343
MITSUBISHI	0	369	369	88	1.478	1.566	88	1.847	1.935
NISSAN	0	6.484	6.484	0	3	3	0	6.487	6.487
OPEL	0	11.908	11.908	0	0	0	0	11.908	11.908
OTOKAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PEUGEOT	0	6.630	6.630	811	2.234	3.045	811	8.864	9.675
PORSCHE	0	193	193	0	0	0	0	193	193
PROTON	0	232	232	0	0	0	0	232	232
RENAULT	20.082	6.763	26.845	0	3.308	3.308	20.082	10.071	30.153
SEAT	0	4.615	4.615	0	0	0	0	4.615	4.615
SKODA	0	6.558	6.558	0	0	0	0	6.558	6.558
SMART	0	28	28	0	0	0	0	28	28
SSANGYONG	0	125	125	0	205	205	0	330	330
SUBARU	0	542	542	0	0	0	0	542	542
SUZUKI	0	92	92	0	0	0	0	92	92
TATA	0	85	85	0	87	87	0	172	172
TOYOTA	10.197	3.479	13.676	0	580	580	10.197	4.059	14.256
VOLKSWAGEN	0	31.631	31.631	0	9.773	9.773	0	41.404	41.404
VOLVO	0	1.993	1.993	0	0	0	0	1.993	1.993
TOPLAM:	54.215	142.987	197.202	38.668	28.980	67.648	92.883	171.967	264.850

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Otomotiv endüstrisinde ihracat miktar bazında artarak sürüyor

Nisan ayında 1 milyar 843 milyon dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, sektörel bazda dış satış liderliğini sürdürdü. Parite kaynaklı kayıp olmaması halinde ihracat 2 milyar 200 milyon doları bulacaktı.



Otomotiv endüstrisi, ihracatta miktar bazında artış trendini sürdürmesine rağmen, değer olarak parite kaynaklı kaybına devam ediyor. Nisan ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 11.5 gerilemeyle 1 milyar 843 milyon dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, buna rağmen sektörel bazda dış satış liderliğini sürdürdü. Uzun süredir devam eden Euro/Dolar paritesindeki sıkıntı, sektörün Nisan ayında da 345 milyon dolar seviyesinde kayıp yaşamasına neden oldu. Parite kaynaklı kayıp

olmaması halinde otomotiv endüstrisinin geçtiğimiz ayki ihracatı 2 milyar 200 milyon dolar seviyesinde gerçekleşecekti.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), Nisan ayı ihracat verilerini açıkladı. Aylık bazda parite kaynaklı kayıp yaşanmasına rağmen, miktarsal bazda ihracatın yüzde 11 seviyesinde, ağırlık olarak da yüzde 4 seviyesinde artması, otomotiv endüstrisinin bu alanda büyüme gösterdiğini gözler önüne serdi. Yılın ilk 4 ayında ise yine parite kaynaklı yüzde 8 gerilemeyle 7 milyar

50 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisinde bu süreçte yalnızca otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubunda artış olması dikkat çekti.

Tüm ürün ana gruplarında kayıp

OİB, verilerine göre Nisan ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre tüm ana ürün gruplarında ihracatta azalma oldu. Buna göre otomotiv yan sanayi geçen ay yüzde 12 gerilemeyle 738 milyon, binek otomobiller yüzde 8 azalışla 662 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 22 kayıpla 308 milyon, otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubu da yüzde 1 düşüşle 96 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında ise yüzde 23 büyümeyle 39 milyon dolarlık dış satışa imza atıldı.

Yılın ilk dört aylık sürecinde de geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre otomotiv yan sanayi yüzde 14 gerilemeyle 2 milyar 830 milyon, binek otomobiller yüzde 4 azalışla 2 milyar 423 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 3 kayıpla 1 milyar 330 milyon, otobüs, minibüs, midibüs ürün grubunda ise yüzde 14 artışla 369 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. Bu dönemde diğer başlığı altında da yüzde 15 düşüşle 95 milyon dolarlık dış satışa imza atıldı.

Birleşik Krallık'a artış devam ediyor

Ülke bazlı veriler incelendiğinde de Nisan ayında otomotiv endüstrisinin en fazla ihracatı Almanya'ya gerçekleştirdiği gözleniyor. Buna göre Almanya'ya geçen ay yüzde 7 gerilemeyle 308 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 1 artışla 234 milyon, Fransa'ya ise yüzde 19 azalışla 171 milyon dolarlık ihracata imza atıldı. Diğer yandan Birleşik Devletler'e yüzde 84 oranındaki artışla 65 milyon dolarlık ihracat dikkat çekti.

Ülke bazlı 4 aylık dönem dikkate alındığında da Almanya'ya yüzde 11 kayıpla 1 milyar 119 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 21 büyümeyle 956 milyon, Fransa'ya ise yüzde 12 azalışla 693 milyon dolarlık dış satış yapıldı. Bu arada aynı dönemde Birleşik Devletler'e yüzde 69 artışla 215 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. <<<

TÜRKİYE OCAK-NİSAN 2015 İHRACAT RAKAMLARI

1000 USD	OCAK-NİSAN			
SEKTÖRLER	2014	2015	Değişim (%)	Pay (%)
Otomotiv Endüstrisi	7.631.017	7.046.785	-8	14,5
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	6.215.091	5.370.754	-13,5	11
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	5.779.927	5.160.208	-11	10,5
Çelik	4.668.208	3.743.379	-20	7,5
Elektrik-Elektronik ve Hizmet	3.959.412	3.290.384	-17	7
Toplam	53.240.378	48.951.319	-8	100

Budget'la yol sizin, tarz sizin.

Budget Kartlılara
10 güne 1 gün
ücretsiz kiralama



Tarzınıza ve ihtiyacınıza uygun geniş araç filosuyla Budget, yolculuklarınıza keyif ve konfor katıyor. Üstelik Budget Kart'ın sunacağı 10 gün için 1 gün ücretsiz kiralama avantajları ve ek ürün seçenekleri ile hayatınızı kolaylaştırıyor.

www.budget.com.tr

444 4 722

 budgetturkiye  budgetturkiye

 **Koç**

 **Budget®**

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