

GÜNDEM

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı
Fikri Işık müjdeyi verdi:
Depo ayda 100 liraya dolacak

HUKUK

İşyerlerinde
fazla mesai uygulaması
İBRAHİM HALİL ŞUA
İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

KURUMSALLAŞMA

Kurumsal yönetim
avantaj sağlıyor
NACİYE KURTULUŞ
KPMG Aile Şirketleri Hizmetleri Lideri

ARAŞTIRMA

Türkiye'de otomobil alacaklar
internet araştırmasında dünyayı
solladı!

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR





Yeni Corsa

Yeni Ooo!

ooo.com.tr

Ortalama yakıt tüketimi 3,8 - 6,0 lt / 100 km, ortalama CO₂ emisyonu 100 - 140 g/km.





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 Şişikler Plaza
Sahrayıcedid - Kadıköy / İstanbul
Tel : 0216 355 73 16
Faks : 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
otoban@oyder-tr.org

Yapım
Mavi Tanıtım ve İletişim
Rasimpaşa Mah. 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
alınabilir. OTOBAN Dergi parayla satılmaz.



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Faizlerde yaşanacak düşüşler otomotiv sektörünü hareketlendirir

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

2014 sonunda FED'in parasal genişleme politikasının bitirmesi ile Avrupa Merkez Bankası kendi ekonomik iç dinamiklerini harekete geçirmek amacıyla piyasaya 500 milyar Euro üzerinde para dağıtma kararı aldı. Bu sayede Avrupa ülkelerinde maliyeti çok ucuz krediler ile reel piyasada tüketim yaratarak deflasyon riskini bertaraf etmeye gayret ediyorlar. Bunun sanayimiz açısından elbette önemi büyük, ihracat rakamlarımızda görünen artışlar burada güzel haberlerin devam edeceğini gösteriyor.

Bu dönemde ülkemiz petrol fiyatlarındaki düşüş ile cari açığının kapanması için önemli derecede bir avantaj yakalamış durumda. Bu avantajlı durum özellikle otomotiv sektörünü harekete geçirebilecek bazı konuların gündeme gelmesini sağlayabilir. Uzun bir süredir beklemekte olduğumuz Ömrünü Tamamlamış Araçlar ile ilgili teşvik çalışmaları bu dönemde hayata geçirmek ve sektör olarak ilgili yerlerle görüşmek sureti ile hayata geçirmeye gayret etmeliyiz. İç pazarımızın hareketlenebilmesi için bir diğer önemli satış argümanı ise ince bir çizgi üzerinde hareket eden faizler elbette, faizlerde yaşanacak düşüşlerin olması durumunda 2015 yılı otomotiv pazarını beklenenin üstüne taşıması olası bir senaryo olarak görülüyor.

TOBB bünyesinde gerçekleştirilen VII. Sektörel Ekonomi Şurası'nda geçmiş önemde TOBB Otomotiv Sektör Meclisi tarafından sunulan çözüm bekleyen sorunlarımız Başbakan Sn. Ahmet Davutoğlu, Başbakan Yardımcısı Sn. Ali Babacan ve ilgili Bakanlar ve Bürokratların katılımı ile gerçekleştirilecek VIII. Şura toplantısında son hali ile yeniden paylaşılacaktır. Buradan çıkabilecek destekler hususunda gelişmeleri sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz.

2014 yılı sonu itibarı ile Türkiye karayollarındaki mevcut motorlu taşıt sayısı 18.828.721 adet olmuş durumda. Bunlardan 4 milyon adedi 20 yaş üstü araçlar ve bu araçların çevreye etkileri ile güvenlik ve sarfiyat zafiyetleri ülkemize önemli bir maliyet yükliyor. Burada yapılacak çalışmalar ile yakın geçmişte ticari araçlar için uygulanan sisteme benzer bir uygulama ile bir miktarının karayollarından çekilmesi sonucu önemli sayıda tehlikeli araç sistem dışına çıkarılabilecektir. 4 milyon adet 20 yaş üstü aracın yeni nesil emisyon oranlarına sahip bir araca göre bir yıl boyunca çevreye verdiği zarar 200 Belgrad ormanına eşdeğer bir kirliliğe sebep olmakta. Sadece çevre boyutuyla bile değerlendirildiğinde son derece önemli bir uygulama olacağı görülmektedir.

Tüm meslektaşlarıma başarılı bir yıl temenni ediyorum.

Saygılarımla,



İÇİNDEKİLER



EDİTÖRÜN YORUMU

3 Faizlerde yaşanacak düşüşler otomotiv sektörünü hareketlendirir

ÖZGÜR TEZER

OYDER Genel Sekreteri

GÜNDEM

6 Bakan Fikri Işık müjdeyi verdi: Depo ayda 100 liraya dolacak

HUKUK

8 İşyerlerinde fazla mesai uygulaması

İBRAHİM HALİL ŞUA

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimisi

SİGORTA

12 2015 yılında işbirliklerimizi arttırmayı hedeflemekteyiz

PINAR KİTAPÇI

Koçfinans Genel Müdürü

SEKTÖRDEN HABERLER

14 Otomotiv Sanayii Derneği'nde görev değişimi

GÜNDEM

16 Kurumsal yönetim avantaj sağlıyor

NACİYE KURTULUŞ

KPMG Aile Şirketleri Hizmetleri Lideri

EŞDEĞER PARÇA

18 Otomotivde 'yerli parça' müjdesi

TÜKETİCİ

20 Yeni "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun" neler getirdi?

DEĞERLENDİRME

26 Araçta vergi yükü azalırsa pazar büyür

İBRAHİM AYBAR

Renault Mais Genel Müdürü

28 Subaru 2015'te 2 bin adetlik satış hedefliyor

30 Honda, yeni modellerle Ortadoğu ve Afrika'ya açılmayı planlıyor

KÜRESEL OTOMOTİV SEKTÖRÜ

32 Küresel otomobil satışları 2014'te de artış trendini sürdürdü

TRAFİK

34 Yol güvenliğinde sınıfta kaldık

ŞİRKET HABERLERİ

36 Koç Holding'in yeni CEO'su Levent Çakıroğlu

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

40 Türkiye tüketici güven endeksi yüzde 5 geriledi

FUAR

42 İstanbul Autoshow 2015 fuarına 600 bin ziyaretçi bekleniyor

ARAŞTIRMA

44 Türkiye'de otomobil alacaklar internet araştırmasında dünyayı solladı!

ÜYELERİMİZDEN

46 Plaza Aksoy Kayseri'de Toyota Kalitesini Yaşatıyor

OTOMOTİV DÜNYASI

48 Yeni Ford Fiesta Red ve Black Türkiye'de

52 Yeni Peugeot 208, enerji patlaması

54 Yepyeni Mazda CX-3 1.5 dizel otomatik 4x4 SUV

SEKTÖR ANALİZİ

60 Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 Ocak ayında % 6 arttı



YENİ PEUGEOT 508

KENDİ YOLUNU ÇİZER

YENİ 1.6 THP 165 HP BENZİNLİ
OTOMATİK EURO6 MOTOR SEÇENEĞİ

7" ÇOK FONKSİYONLU
DOKUNMATİK EKRAN

FULL LED
FARLAR

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44



instagram.com/peugeotturkiye



twitter.com/PeugeotTurkiye



facebook.com/peugeotturkiye

Yeni Peugeot 508 1.6 THP 165 hp otomatik S&S Euro6 karma yakıt tüketimi 5.8 L/100 km, CO₂ emisyon değeri 134g/km'dir. İlanda kullanılan görsel Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

YENİ PEUGEOT 508

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

Bakan Fikri Işık müjdeyi verdi: Depo ayda 100 liraya dolacak



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık yerli elektrikli otomobille ilgili olarak, "Aylık 50-100 liralık yakıtla aracınızı kullanabileceksiniz, bu inanılmaz bir tasarruftur." Işık, şehir dışına çıkma ihtiyacı noktasında da bataryayla güvenli gidilen mesafeden sonra otomobilin arkasında yer alacak" diye konuştu.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, menzili artırılmış yerli elektrikli otomobilin konfigürasyon ve mimarisinin oluşturulduğunu belirterek, "Menzili artırılmış yerli elektrikli otomobil projesi konseptini, kurgulanan şekilde hayata geçirirsek, araç alımında kamunun sıraya girmesi gerekebilir" dedi. Işık, Anadolu Ajansı Editör Masası'nda, yerli elektrikli otomobilin teknik detaylarına ilişkin açıklamalarda bulundu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, başbakanlığı döneminde Türkiye'nin kendi otomobil markasını çıkarma hedefini ortaya koyduğunu hatırlatan Işık, bakanlık görevini devraldıktan sonra bu alana yoğunlaştığını söyledi.

Türkiye son yıllarda Bilim ve Teknik alanında oldukça büyük ilerlemeler kaydetti. Dışarı bağımlı kalmadan kendi teknolojisini kendi üretmeye çabalayan ülkemiz de, yerli otomobil içinde iyi haberler gelmeye başladı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, yerli otomobilin konfigürasyon ve mimarisi tamamlandığını ve elektrikli olma özeliğine sahip aracın ayda 50-100 TL'lik yakıt harcayacağını söyledi.

Fikri Işık, "İçten yanmalı motorda rekabet şansımız yok, otomotiv makas değiştiriyor, elektrikli araçlar dönemi yaygınlaşıyor. 4-5 altın yılımız var, 2020'den önce yerli otomobili çıkarmayı hedefliyoruz. Üç boyutlu çalışma yürütüyoruz, TÜBİTAK, Ar-Ge oto mükemmeliyet merkezini kuracak. Ticarileşmesi için mühendislik ve dizayn şirketinin oluşturulması ve üretim olacak" açıklamasında bulundu.

Rekabet şansı az

Işık, içten yanmalı motor teknolojisinde Türkiye'nin rekabet şansının çok az olduğunu belirterek, "Bu alanda dünyada ölçek çok büyümüş, maliyetler inanılmaz derecede düşürülmüş. Buradan yeni bir marka çıkarmak kolay değil ama dünyada yeni gelişen bir alan var, o da menzili artırılmış elektrikli araçlar. Burada önümüzde 4-5 altın yılımız var. 'Bunu iyi değerlendirelim' dedik ve çok yoğun bir çalışma başlattık. Şimdi bu çalışmaların ete kemiğe bürünme zamanı geldi" diye konuştu.

Ar-Ge TÜBİTAK'tan

Menzili arttırılmış yerli elektrikli otomobilin konfigürasyon ve mimarisinin oluşturulduğunu belirten Işık, "Otomobilin Ar-Ge'si TÜBİTAK tarafından yapılacağı, mühendislik ve dizayn çalışmalarının TÜBİTAK'ın da ortak olduğu ama çoğunluğun özel sektör tarafından üstlenildiği bir yapıyla yapılacağı, üretimde ise tamamen özel sektörün inisiyatif aldığı, TÜBİTAK'ın veya kamunun çok az, sembolik düzeylerde sadece kamunun orada bulunmasının şirkete vereceği güç açısından bulunduğu bir yapıyı kurguladık" ifadelerini kullandı. Işık, söz konusu yapıyla ilgili TÜBİTAK bünyesinde yapılacak çalışmalara ilişkin adımları attıklarını bildirdi.

Menzili artırılmış yerli elektrikli otomobilin, tasarruflu olması dolayısıyla piyasadan çok ciddi talep göreceğini ifade eden Işık, Petrolü bol olan, benzin fiyatının ucuz olduğu ülkelerde menzili artırılmış elektrikli otomobile ihtiyaç duyulmayabileceğini belirten Işık, söz konusu aracın Türkiye, Almanya, İngiltere ve Fransa gibi ülkeler için çok ciddi bir ihtiyaç olduğunun altını çizdi. 🌟🌟🌟

FREEMONT

BÜYÜKLÜK BUDUR



DOĞADA YIRTICI, ŞEHİRDE SAVAŞÇI.

Fiat Freemont'tan off-road tutkunuzu ateşleyecek yepyeni bir SUV: Freemont Cross. Ona kalkan taşıyan bir savaşçı ruhu katan krom detayları, her tür araziye hâkim sportif çizgileri ve içten dışa mücadeleci kişiliğini öne çıkaran tasarımıyla, şehrin en büyük maceraperestleriyle tanışmak üzere Fiat showroom'larında.

FREEMONT CROSS

- 2.0 Multijet dizel motor / 170 HP • Otomatik vites • All Wheel Drive (4 Tekerlekli Aktif Çekiş Sistemi)
- 7 koltuk • 8,4" dokunmatik ekran • Sunroof • Ön far yıkama • Krom ön ve arka tampon koruma barı
- Parlak siyah renkli ön ızgara ve sis farı çerçeveleri • Karartılmış ön ve arka farlar
- Krom renkli yan eşik çitaları ve tavan rayı • 19" parlak siyah alaşımlı jantlar



İşyerlerinde fazla mesai uygulaması



İBRAHİM HALİL ŞUA

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

a) Fazla çalışmanın ispatı konusunda puantaj kayıtları, mesai çizelgeleri, kart veya parmak okuma kayıtları, çalışma gün ve saatlerine ilişkin duyurular yazılı delil niteliğindedir.

Parmak izi kişisel veri olup kişinin özel hayatına ilişkin olması nedeniyle yasa ile verilen yetkiler dahilinde sadece C.savcısının emri ile kolluk kuvveti tarafından parmak izi alınabilir. Bu nedenle personel devam takip sistemi uygulaması önceden belirlenmiş, objektif ve işi aydınlatma yükümlülüğü tam olarak yerine getirilmiş bir düzenleme ve işçinin açık rızası ile mümkün olabilecektir. Şu halde işverenin tek taraflı işlemi veya işçinin zımni rızası ile bu sistemin uygulanması geçerli olmaz. Ayrıca işçinin başta gösterdiği rızayı her zaman geri alabileceği, tüm kayıtların talep üzerine imha edileceği, hiçbir suret veya şekilde 3.kişilere ifşa edilmeyeceği gibi beyan ve taahhütlerin işveren tarafından verilmesi gerekmektedir.

İşyerinde merkezde çalışmayıp da tüm mesaisini sahada ikinci el bayilerine araç ve ürün satışı şeklinde geçiren, takibi mümkün olmayan, tek başına çalışan, başında amiri bulunmayan ve çalışma bölgesini, şeklini ve saatlerini kendisi belirleyen bir işçinin primle çalıştığı da gözetilerek kendisine 45 saati aşıya dahi fazla mesai ücretinin ödenmemesi gerekir.

b) Fazla çalışma yaptığını iddia eden işçi bu iddiasını ispatla yükümlüdür. Ücret bordrolarına ilişkin kurallar burada da geçerlidir. İşçinin imzasını taşıyan bordro sahteliği ispat edilinceye kadar kesin delil niteliğindedir. Bir başka anlatımla bordronun sahteliği ileri sürülüp kanıtlanmadıkça, imzalı bordroda görünen fazla çalışma alacağının ödendiği varsayılır.

Fazla çalışmaların ispatı konusunda yazılı delil bulunmadığında tanık beyanları ile sonuca gidilir. Fiili karneler de fazla çalışmanın ispatı noktasında sıkça devreye girebilir. İşçinin dinlettiği tanıkların davacı ile aynı dönemlerde ve aynı yerde çalışmış olmaları gerekir. Ancak Yargıtay, işyerinde çalışma şeklini gözlemleme imkanı olan komşu işyeri sahibi ve çalışanları gibi tanıkların beyanlarına geçerlilik tanımıştır.

c) İmzalı ücret bordrolarında fazla çalışma tahakkuku yer almaktaysa, işçi tarafından gerçekte daha fazla çalışma yaptığının ileri sürülmesi haline yazılı delil aranmaktadır. Ancak bordro üzerinde ihtirazi kaydının bulunması halinde, bordroda görünenden daha fazla çalışmanın ispatı her türlü delille söz konusu olabilir.

Yargıtay tarafından kabul edilen ilke kararına göre işçiye bordro imzalatılmadığı halde, fazla çalışma ücreti tahakkuklarını da içeren her ay değişik miktarlarda ücret ödemelerinin banka kanalıyla yapılması durumunda da, ödenenin üzerinde fazla çalışma yapıldığının yazılı delille ispatlanması gerektiği sonucunu doğurmaktadır. Ancak bankadan tahsil derken ihtirazi kaydının bulunması halinde, bordroda görünenden daha fazla çalışmanın ispatı her türlü delille söz konusu olabilir.

Yargıtay'ın bahsi geçen ilke kararı, işverenlerin bazı olumsuz uygulamalarına dayanak oluşturmuştur. İşçinin ücretinin değişik miktarlarda ödendiği örneklerde, sonradan düzenlenen ücret bordroları ile ödemenin bir kısmı ücrete, kalan kısmının da fazla çalışma ve benzeri tahakkukları gösterir şekilde belirtildiği görülmektedir. Bordroların fazla çalışmaların tahakkuklarını da

içerir şekilde geriye dönük olarak düzenlendiği kanıtlandığında Yargıtay kötüniyetli uygulamayı korumaz.

Yargıtay kararlarında, gerçekte daha fazla çalışma yapıldığı halde, işverence her ay 1-2 saat fazla çalışma tahakkuku yapılarak karşılığının ödenmesi halinde Yargıtay uygulamasının kötüye kullanımına işaret etmiş ve tahakkuku aşan çalışmaların tanıkla ispatının mümkün olduğunu kabul etmiştir.

Yargıtay 9.Hd si 29.04.2014 tarihli 2012/7635 Esas ve 2014/13947 karar sayılı ilamında "bordroların ve hesap pusulalarının değerlendirmesi yapılırken, tahakkukların sembolik olup-olmadığı da kontrol edilmelidir. Fazla mesai sürelerinin genellikle aynı olması veya fazla mesai ve genel tatil çalışma sürelerinin bordrolarda farklı gösterilmekle beraber çalışma karşılığı ücretlerin tümünün toplamının hep aynı miktarda çıkması yahut çeşitli alacak/kesinti kalemlerinde farklılık yaratılarak neticede hep aynı net ücretin ödenmesi durumunda bordrolarda ki tahakkukların sembolik olduğunun kabulü gerekir." şeklinde karar vererek dürüstlük kuralına aykırı işveren davranışlarına izin vermemiştir.

d)Uygulamada ortaya çıkan bir diğer ispat sorunu da üst düzey yöneticilerin fazla çalışmaları ile ilgilidir. Yargıtay'ca, işçinin, işyerinde mesaisini kendisinin belirlediği en üst düzeyde bir çalışan olması ve ücretin yüksek oluşu halinde fazla çalışma alacağına hak kazanamayacağı kabul edilmektedir. Yargıtay çeşitli kararlarında, genel müdürün, bölge müdürünün, mağaza müdürünün, saha müdürünün ve müfettişin fazla çalışma ücreti isteyemeyeceği sonucuna varmıştır. Mesaisini kendisi belirlemiyorsa, işçinin genel müdür konumunda olmasına rağmen, aynı yerde bulunan yönetim kurulu başkan veya üyeleri ile birlikte görev ifa etmesi ve tüm yetkilerin birlikte kullanımı halinde işçi fazla mesai isteyebilecektir. Nitekim Yargıtay, bölge müdürünün bulunduğu yerde finans koordinatörüne bağlı olarak görev yapması halinde, en yetkili konumda çalışmadığını ve fazla çalışma ücretine hak kazanılabileceğini kabul etmiştir. Yine işyerinde gece müdürü, muhasebe müdürü ve genel sekreter yardımcısı olarak çalışan işçilerin fazla çalışma ücreti talep edebilecekleri sonucuna varmıştır.

e)Fazla çalışma ücretinin, periyodik olarak ödenen genel anlamda ücretin içinde olduğuna dair sözleşme hükümlerinin varlığı halinde Yargıtay kararlarında yılda 270 saatlik fazla çalışmanın sabit aylık ücret içinde ödenebileceği belirtilmiştir. Ancak Yargıtay 9.HD nin görüşüne göre 270 saatlik (haftalık 5.2 saat, aylık 22.5 saat) indirimin geçerli olması için ücretin, kural olarak asgari ücretin %25 ve üstü oranında gösterilmesi gerekir.

İşyerinde sıcak satış yapan aylık maaşının yanında sattığı her araç başına prim alan işçinin primin dışında çalıştığı mesai sürelerinin hesabı yapılarak haftalık 45 saati aşması halinde sadece %50 lik kısmı ödenerek fazla mesai ücretinin karşılanacaktır.

İşyerinde servis bölümünde çalışıp ta aylık maaşının yanında yaptığı parça iş başına harcadığı süre üzerinden prim ödemesi yapılan işçiye fazla mesai ödemesine gelince, işçinin çalıştığı mesai sürelerinin hesabı yapılarak haftalık 45 saati aşması halinde sadece %50 lik kısmı ödenerek fazla mesai ücretinin karşılanması gerekmektedir.

f) Salt işverene karşı dava açan tanık beyanları ile sonuca gidilmesi noktasında İşçilerin birbirlerine tanıklık yapmak suretiyle menfaat birliği içine girmeleri halinde bu beyanların fazla çalışma tespitinde dikkate alınması yerinde olmasa da başkaca bir çalışanın bulunmaması ya da tanıklık yapmak istememesi durumunda bu tanık beyanları, yine işyerinin özelliği ve işin niteliği gibi diğer taktiri delillerle birlikte değerlendirmeye alınabilir.

g)Günde 3 vardiya çalışılan işyerlerinde kural olarak fazla çalışmadan söz edilemez. Yargıtay kararları bu yönde istikrar kazanmıştır. Ancak, işyerinde günde 3 vardiya çalışılmasına rağmen zaman zaman her iki vardiya çalışanlarının birlikte iş gördükleri yönünde iddiaların varlığı halinde keşif yapılmak suretiyle araştırılması gerektiğini kabul edilmiştir.

h)Satış temsilcilerinin fazla çalışma yapmayacağı, mesailerini kendilerinin belirleyecekleri şeklinde varsayım Yargıtay'ca kabul edilmemektedir. Yargıtay, işverence hazırlanan günlük, haftalık ya da aylık faaliyet programına göre çalışan bir satış temsilcisinin öngörülen faaliyet programının ne kadar sürede tamamlanabileceğinin konunun uzmanı bir bilirkişi tarafından değerlendirilmesi gereğine işaret etmiştir. Prim usulüyle çalışan satış temsilcilerinin fazla çalışmanın normal saat ücretini aldığı kabul edilmekte, sabit ücrete göre belirlenecek %50 lik kısmı sadece ödenecektir.

I)Fazla çalışmaların karşılığının ödendiğini ispatı işveren üzerindedir. Bu konuda yazılı delil gereklidir. İşverenin ödeme olgusunu tanıkla ispatı mümkün değildir. Yargıtay, davacı işçinin dinlettiği tanıkların "fazla çalışma yapıldığında ödenirdi" şeklindeki genel nitelikteki beyanlarını da ispat noktasında yeterli görmemiştir.

j)Otomobil yetkili bayilerinde çalışan satış danışmanları, servis çalışanları ve tamamen sahada çalışan satış personelleri açısından prim ve fazla mesai ilişkisinin özel olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Buna göre;

---İşyerinde sıcak satış yapan aylık maaşının yanında sattığı her araç başına prim alan işçinin primin dışında çalıştığı mesai sürelerinin hesabı yapılarak haftalık 45 saati aşması halinde sadece %50 lik kısmı ödenerek fazla mesai ücretinin karşılanacaktır.

---İşyerinde merkezde çalışmayıp da tüm mesaisini sahada 2.el bayilerine araç ve ürün satışı şeklinde geçiren, takibi mümkün olmayan, tek başına çalışan, başında amiri bulunmayan ve çalışma bölgesini, şeklini ve saatlerini kendisi belirleyen bir işçinin primle çalıştığı da gözetilerek kendisine 45 saati aşı dahi fazla mesai ücretinin ödenmemsi gerekir.

---İşyerinde servis bölümünde çalışıp ta aylık

maaşının yanında yaptığı parça iş başına harcadığı süre üzerinden prim ödemesi yapılan işçiye fazla mesai ödemesine gelince, işçinin çalıştığı mesai sürelerinin hesabı yapılarak haftalık 45 saati aşması halinde sadece %50 lik kısmı ödenerek fazla mesai ücretinin karşılanması gerekmektedir.

k)4857 sayılı İş Kanununun 63 üncü maddesinde çalışma süresi haftada en çok 45 saat olarak belirtilmiştir. Yüksek Mahkemenin yerleşik uygulamasına göre, bir işçinin günde en fazla fiilen 14 saat çalışabileceğinin kabulü gerekir. Bu durumda 24 saat çalışıp 24 saat dinlenme usulüyle yapılan çalışmalarda bir hafta 3 gün diğer hafta ise 4 gün çalışma yapılacağından, haftalık normal çalışma süresi dolmamış olsa dahi günlük 11 saati aşan çalışmalar fazla çalışma sayılması nedeniyle, bu çalışma sisteminde işçi ilk bir hafta (3x3=) 9 saat takip eden hafta ise (4x3=) 12 saat fazla çalışma yapmış sayılmalıdır.

Çalışma şeklinin 24 saat mesai 48 saat dinlenme şeklinde olduğu durumlarda ise, işçi birinci hafta 3 gün, ikinci ve üçüncü haftalar 2 gün, dördüncü hafta yine 3 gün çalışacağından, ilk hafta (3x3=) 9 saat, ikinci ve üçüncü haftalarda (2x3=) 6 saat, dördüncü hafta ise yine (3x3=) 9 saat fazla çalışmış sayılacaktır.

Yine işçilerin gece çalışmaları günde yedibuçuk saati geçemez (İş Kanunu, Md. 69/3). Bu durum günlük çalışmanın, dolayısıyla fazla çalışmanın sınırını oluşturur. Gece çalışmaları yönünden, haftalık kırkbeş saat olan yasal çalışma sınırı aşılmamış olsa da günde yedibuçuk saati aşan çalışmalar için fazla çalışma ücreti ödenmelidir. (Yargıtay 9. HD. 23.6.2009 gün 2007/40862 E, 2009/17766 K). Bu durumda da sadece saat ücretinin %50 lik kısmı ödenerek fazla mesai ücretinin karşılanması gerekmektedir.

4857 sayılı İş Kanununun 41'inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, fazla çalışma saat ücreti, normal çalışma saat ücretinin yüzde elli fazlasıdır. İşçiye fazla çalışma yaptığı saatler için normal çalışma ücreti ödenmişse, sadece kalan yüzde elli kısmı ödenir.

l)Fazla çalışma ücretinin son ücrete göre hesaplanması doğru olmayıp, ait olduğu dönem ücretiyle hesaplanması gerekir. Yargıtay kararları da bu yöndedir (Yargıtay 9. HD. 16.2.2006 gün 2006/20318 E, 2006/3820 K.). Bu durumda fazla çalışma ücretlerinin hesabı için işçinin son ücretinin bilinmesi yeterli olmaz. İstek konusu dönemler açısından da ücret miktarlarının tespit edilmesi gerekir. İşçinin geçmiş dönemlere ait ücretinin belirlenememesi halinde, bilinen ücretin asgari ücrete oranı yapılarak buna göre tespiti gerekir. Ancak işçinin işyerinde çalıştığı süre içinde terfi ederek çeşitli unvanlar alması veya son

Otomobil yetkili bayilerinde çalışan satış danışmanları, servis çalışanları ve tamamen sahada çalışan satış personelleri açısından prim ve fazla mesai ilişkisinin özel olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Satış temsilcilerinin fazla çalışma yapmayacağı, mesailerini kendilerinin belirleyecekleri şeklinde varsayım Yargıtay'ca kabul edilmemektedir. Yargıtay, işverence hazırlanan günlük, haftalık ya da aylık faaliyet programına göre çalışan bir satış temsilcisinin öngörülen faaliyet programının ne kadar sürede tamamlanabileceğinin konunun uzmanı bir bilirkişi tarafından değerlendirilmesi gereğine işaret etmiştir.

dönemlerde toplu iş sözleşmesinden yararlanılması gibi durumlarda, meslek kuruluşundan bilinmeyen dönemler için ücret araştırması yapılmalı ve dosyadaki diğer delillerle birlikte değerlendirmeye tabi tutularak bir karar verilmelidir.

m)Parça başına veya yapılan iş tutarına göre ücret ödenen işlerde, fazla çalışma süresince işçinin ürettiği parça veya iş tutarının hesaplanmasında zorluk çekilmeyen hallerde, her bir fazla saat içinde yapılan parçayı veya iş tutarını karşılayan ücret esas alınarak fazla çalışma ücreti hesaplanır. Bu usulün uygulanmasında zorluk çekilen durumlarda, parça başına veya yapılan iş tutarına ait ödeme döneminde meydana getirilen parça veya iş tutarları, o dönem içinde çalışılmış olan normal ve fazla çalışma saatleri sayısına bölünerek bir saate düşen parça veya iş tutarı bulunur. Bu şekilde bulunan bir saatlik parça veya iş tutarına düşecek bir saatlik normal ücretin yüzde elli fazlası fazla çalışma ücretidir. İşçinin parça başı ücreti içinde zamsız kısmı ödenmiş olmakla, fazla çalışma ücreti sadece yüzde elli zam miktarına göre belirlenmelidir. Parça başı ücret ödemesinin öngörüldüğü çalışma biçiminde fazla çalışmalar, saat ücretinin %150 zamlı miktarına göre değil, sadece %50 zam nispetine göre hesaplanmalıdır.

Fazla çalışmaların uzun bir süre için hesaplanması ve miktarın yüksek çıkması halinde Yargıtay'ca son yıllarda takdiri indirimi yapılması gerektiği istikrarlı uygulama halini almıştır (Yargıtay 9. HD. 11.2.2010 gün 2008/17722 E, 2010/3192 K; Yargıtay, 9. HD. 18.7.2008 gün 2007/25857 E, 2008/20636 K.). Ancak fazla çalışmanın tanık anlatımları yerine yazılı belgelere ve işveren kayıtlarına dayanması durumunda böyle bir indirimle gidilmemektedir. Yapılacak indirim, işçinin çalışma şekline ve işin düzenlenmesine ve hesaplanan fazla çalışma miktarına göre taktir edilmelidir. Hakkın özünü ortadan kaldıracak oranda bir indirimle gidilmemelidir (Yargıtay 9. HD. 21.03.2012 gün, 2009/48913 E, 2012/9400 K.)

n)Fazla çalışmanın belirlenmesinde, 4857 sayılı Yasanın 68'inci maddesi uyarınca ara dinlenme sürelerinin de dikkate alınması gerekir.

o)Fazla çalışma ücreti geniş anlamda ücret niteliğinde olup, 4857 sayılı İş Kanununun 34'üncü maddesi gereğince, gününde ödenmemesi halinde bankalarca mevduata uygulanan en yüksek faize karar verilmelidir.

ö)İşverenin dava tarihinden önce temerrüde düşürülmesi durumunda, istekle bağlı olarak temerrüt tarihinden itibaren faiz yürütülmelidir. Bunun dışında dava veya ıslah tarihlerinden itibaren talep edilen miktarlarla sınırlı olarak faize karar verilmelidir.♦♦♦

CITROËN C4 CACTUS

BUGÜNÜN SORULARINA CEVAP VEREN OTOMOBİL



Darbeye
Dayanıklı
Airbump®



Küçük darbelerle karşı koruyan
yumuşak malzeme ile kaplı hava kapsülleri.

Kanepeler
Tarzı
Ön Koltuklar



Kanepeler şeklinde, geniş ve rahat
ön koltuklar.

7" Dokunmatik
Tablet Ekran



Sürüş ve konfor fonksiyonlarının yönetildiği
7" dokunmatik tablet ekran.

Tasarruflu
Motor
Teknolojisi

3.5 L/100 KM

Hem düşük yakıt tüketimi hem de daha az karbondioksit
salınımı sağlayan yeni nesil motor teknolojisi.

Bayraktar CITROËN C4 CACTUS e-HDi 92 HP ETG6 S&S FEEL ortalama yakıt tüketimi 3.5 L/100 km, bileşik CO₂ emisyonu 92 g/km'dir.

Bugünün sorularına cevap vermek için yenilikçi tasarım ve kullanışlı teknoloji
CITROËN C4 CACTUS'le bir araya geldi. Tasarruflu motor teknolojilerinden
7" dokunmatik tablet ekrana, darbeye dayanıklı Airbump®'lardan kanepeler tarzı
ön koltuklara bugüne kadar görmediğiniz akıllı yenilikler CITROËN C4 CACTUS'te!
Bu özel ve heyecan verici otomobili yakından görmeyi için sizi de
Citroën Yetkili Satıcısı'na bekliyoruz.

CREATIVE TECHNOLOGIE



Koçfinans Genel Müdürü Pınar Kitapçı: 2015 yılında işbirliklerimizi arttırmayı hedeflemekteyiz

Koçfinans Genel Müdürü Pınar Kitapçı, Bayi Finansmanı ürünü hayata geçirdiklerini dile getirdi. Kitapçı, "Bayi Finansmanı; kredi kullanım şartlarının zorlaştığı ekonomik ortamda, bayilerin araç stokları için gerekli olan finansman ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlamanın yanı sıra distribütörlere ve tedarikçilere, bayi alımlarında alternatif çözümler de üretebilmektedir" diye konuştu.



2014 yılını Türkiye ekonomisi açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? 2015 yılı beklentileriniz nelerdir?

2014 yılı, global ekonomi açısından önemli değişiklik ve gelişmelerden bazılarının yaşandığı, bazılarının ise temellerinin atıldığı bir yıl oldu. 2014 yılında FED parasal genişleme stratejisini sonlandırırken, ECB bu dönemde yavaşlama ve deflasyon risklerine karşı faiz indirimine gitti ve genişleme kararı aldı. Küresel para politikalarındaki ayrılmalar, finansal piyasalardaki oynaklıklar ve global büyüme oranlarındaki düşüşler, Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akımlarında dalgalanmalara sebep oldu. Türkiye ekonomisinde birinci çeyrek sonrasında ekonomik faaliyetlerde ivme kaybı görülürken, Avrupa Bölgesi'nde büyümenin hız kaybetmesi ve jeopolitik unsurlar dış talebi kısıtladı.

2015 yılında ise, FED'in faiz artırımlarına yönelik gelişmeler ve Avrupa Bölgesi'nin ekonomik seyri piyasalar açısından önemli olacak. Sermaye akımlarının hareketlerine bağlı olarak kur ve DİBS faizi gibi göstergeler bu yıl volatil bir seyir izleyebilir. Petrol fiyatlarındaki düşüşün ise enerji ithalatçısı ülkelerin dış dengelerini olumlu etkilemesi beklenmektedir. Bu bağlamda, petrol fiyatlarının enflasyon ve cari açık yönünden Türkiye ekonomisine olumlu etkileri görülecektir. Avrupa ülkelerindeki büyüme ile ilgili sorunlar nedeniyle zayıflayan dış talebe karşın iç talep, toparlanma sürecini devam ettirebilmesi koşuluna bağlı olarak büyümeye katkı sağlayacağını öngörüyoruz.

2014 yılı tüketici kredileri ve taşıt kredileri pazarının bir değerlendirmesini yapabilir misiniz? 2015 yılı sektör beklentileriniz nelerdir?

2014 yılındaki toplam bireysel kredi büyümesi; ekonomi yönetiminin ülkemiz için hedeflediği 15% seviyesinde kaldı. Bankalarda artış ihtiyaç kredileri ve mortgage tarafında olurken, kredi kartları ve taşıt kredilerinde küçülme gördüğümüz bir yıl oldu. 2014 yılı, hedeflendiği gibi bireysel kredilerden ziyade ticari krediler için hareketli bir yıl oldu ve taşıt kredilerinin önemli bir bölümünün taksitli ticari kredilerden oluşmasından kaynaklı, ticari kredilerdeki büyüme otomotiv sektörünü de yakından ilgilendirdi.

2014 yılı, taşıt kredileri için de hareketli bir yıl oldu. Finansal piyasalardaki belirsizliklere ve yeni tüketici yasası kapsamındaki düzenlemelere ek olarak kurlardaki artış sebebiyle araç fiyatlarının artması, faiz oranlarındaki yükseliş, vergi düzenlemesi ve kredilerin sınırlandırılmasına yönelik düzenlemelerin de etkisiyle birlikte pazardaki satış adetleri ve krediler olumsuz etkilendi. Ancak tüm bunlara karşın,

2014 yılında filo hacmimizi bir önceki yıla göre ikiye katladık. 2015 yılında da operasyonel kiralama sektörünün taşıt kredileri pazarındaki payının artacağını düşünerek filo kredilerine daha da ağırlık vermeyi ve işlerimizi büyütmeyi planlamaktayız.

2014 yıl sonu itibarıyla pazarın hareketlenmesi ve Finansman Şirketleri'nin pozitif büyümesiyle toplam taşıt kredileri pazarı %9'luk bir büyüme kaydetti. Finansman Şirketlerinin, taşıt kredileri stoğundan aldıkları pay %48 seviyesine geldi.

2015 yılında ise, 2014 yılına göre biraz daha iyimser bir tablo olacağını öngörüyoruz. 2014 yılında olduğu gibi ekonominin makul ölçülerde büyüme kaydedeceğini, konut kredilerinin %15 seviyesinde büyüme hızını koruyacağını ihtiyaç kredilerinin daha hızlı büyüyeceğini, taşıt kredilerinin ise pazardaki %10 seviyesindeki büyüme beklentilerine paralel olarak 2014 yılına göre daha iyi bir büyüme performansı göstereceğini tahmin ediyoruz.

2014, Koçfinans için nasıl bir yıl oldu? 2015 yılında hedefleriniz ve beklentileriniz nelerdir?

2014, Koçfinans için her anlamda verimli bir yıl olarak kapandı. Taşıt kredilerine ek olarak konut, eğitim, filo, traktör, ağır vasıta gibi birçok sektörde verdiğimiz hizmetleri de arttırarak 2014 yılında 2,2 milyar TL kredi kullandırımı gerçekleştirip, portföyümüzü 2,5 milyar TL'ye yaklaştırdık. Ayrıca yeni ürünler geliştirme noktasında sektöre öncülük etme hedefimizi de sürdürerek Bayi Finansmanı ürünümüzü hayata geçirdik. Bayi Finansmanı; kredi kullanım şartlarının zorlaştığı ekonomik ortamda, bayilerin araç stokları için gerekli olan finansman ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlamanın yanı sıra distribütörlere ve tedarikçilere, bayi alımlarında alternatif çözümler de üretebilmektedir. Bu uygulamamızın her geçen yıl daha da önem kazanacağını düşünmekteyiz, dolayısıyla 2015 yılında bu yönde işbirliklerimizi arttırmayı hedeflemekteyiz.

Bunlara ek olarak, pazardaki hacmi sürekli artan kiralama ve filo satışlarına da özel kredi süreçleri hazırlayarak 2014 yılında filo hacmimizi bir önceki yıla göre ikiye katladık. 2015 yılında da operasyonel kiralama sektörünün taşıt kredileri pazarındaki payının artacağını düşünerek filo kredilerine daha da ağırlık vermeyi ve işlerimizi büyütmeyi planlamaktayız. Ayrıca, taşıt kredilerinin yanında sigorta, bakım, servis gibi ek harcamalara yönelik yeni kredi paketlerimizi de devreye almayı hedeflediğimiz 2015 yılında; 2014 yılında temellerini attığımız portföy çeşitliliği stratejisi ile hareket etmeyi devam ettireceğiz ve böylelikle sürdürülebilir büyümemizi sağlamlaştıracğız. <<<

2015 yılında ise, 2014 yılına göre biraz daha iyimser bir tablo olacağını öngörüyoruz. 2014 yılında olduğu gibi ekonominin makul ölçülerde büyüme kaydedeceğini, konut kredilerinin %15 seviyesinde büyüme hızını koruyacağını ihtiyaç kredilerinin daha hızlı büyüyeceğini, taşıt kredilerinin ise pazardaki %10 seviyesindeki büyüme beklentilerine paralel olarak 2014 yılına göre daha iyi bir büyüme performansı göstereceğini tahmin ediyoruz.

Otomotiv Sanayii Derneği'nde görev değişimi



Türk Otomotiv Sanayii'nin en bilinen yüzlerinden, Otomotiv Sanayii Derneği Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibariyle emekli oldu.

OSD Genel Sekreterlik görevine 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Tezer, aralıksız olarak 23 yıl süreyle bu görevi sürdürerek ender görülen bir başarıya da imza atmıştır. Prof. Dr. Tezer, Otomotiv Sanayii'nin yeniden yapılanarak uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesiyle sonuçlanan sürecin aktif bir üyesi olarak sektöre çok kıymetli hizmetlerde bulunmuştur. Bu çerçevede, değişik stratejik alanlarda sanayiden gelen uzmanlarla toplantılar düzenlemek ve yürütmek yanında, hükümet kurumları ve diğer uluslararası kuruluşlar nezdinde ülkemiz otomotiv sanayisini temsil etmiştir. Otomotiv sanayimizi ilgilendiren birçok

OSD Genel Sekreteri olarak göreve 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Ercan Tezer, 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibariyle emekliye ayrıldı. Aynı tarih itibariyle OSD Genel Sekreterlik görevine Osman Sever atandı.

alanda stratejik rapor çalışmalarında, Kalkınma Planları, sektör raporu çalışmalarında başkan ve raportör olarak doğrudan yer almış olan Prof. Dr. Tezer, birçok projede de yönetici olarak görev yapmıştır.

Prof. Dr. Tezer, 2005 yılında 2 yıl için, OSD'yi temsil ettiği (OICA) Uluslararası Otomotiv Sanayii Birliği'nde Başkan Yardımcısı görevine seçilmiştir. Prof. Tezer 2011 yılında yeniden 3 yıllık bir süre için OICA Başkan Yardımcılığı görevini üstlenmiştir. Kendisi 31 Mart 2015 tarihine dek OSD Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı görevini ifa edecektir.

Prof. Dr. Tezer'den boşalan OSD Genel Sekreterlik görevine 17 Şubat 2015 itibariyle Osman Sever atanmıştır. İTÜ Makine Fakültesi mezunu olan Osman Sever, 1987 – 2009 yılları arasında otomotiv sektöründe değişik görevler üstlendikten sonra, 2009 – 2014 döneminde yurtdışında otomotiv sektöründe yönetici olarak çalışmıştır. <<<

OSD Genel Sekreterlik görevine 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Tezer, aralıksız olarak 23 yıl süreyle bu görevi sürdürerek ender görülen bir başarıya da imza attı. Prof. Dr. Tezer, Otomotiv Sanayii'nin yeniden yapılanarak uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesiyle sonuçlanan sürecin aktif bir üyesi olarak sektöre çok kıymetli hizmetlerde bulundu.



Osman Sever



Filonuzu Avis'le kurun, kararınız doğru olsun.

Filo kiralamada gücünüze güç katan işbirliği

Türkiye ve dünyada araç kiralamanın öncü markası Avis, kurduğu kusursuz hizmet organizasyonu ile filo kiralamada da farkını ortaya koyuyor. İstanbul ve Ankara'da bölge ofisleri üzerinden yürütülen operasyonda şirketinizin ihtiyacı olan tüm marka ve modellerdeki araçlar için çok uygun koşullarda güvenilir filo yönetimi hizmeti sunuluyor. Sektörde bir ilk olan 7/24 tam destek hattı ile tüm sorunlarınıza anında çözüm üretiliyor. Ayrıcalıklı ve sürekli hizmet için Avis Filo hizmetinizde.

Avis farkını yaratan hizmetler

- Yetkili servislerde periyodik bakım ve onarım işlemleri
- Bakım ve onarım işlemlerinde orijinal yedek parça
- Araç hasar ve kaza yönetimi
- Araç hasar güvencesi ve hırsızlık güvencesi
- Motorlu taşıt vergileri (MTV-Bandrol)
- Zorunlu trafik sigortası
- 83 ofis ile hızlı ve en yaygın ikame araç tedarik süreci
- 50.000 km'de lastik değişimi
- Beyanla hasar onarımı
- Kış lastiği hizmeti

7/24 Tam Destek Hattı Hizmeti:

- 310 yetkili servis

- 161 mini onarım hizmet noktası
- 214 anlaşmalı cam servisi
- 863 çekici / kurtarıcı
- 18 bölgede 13 eksper

Araç teslimatı

Avis'ten kiraladığınız her araç, sıfır km, teknik yönden üreticinin üretim standartlarına uygun durumda, eksiksiz, hasarsız, her türlü kontrolleri ve tüm sigortaları yapılmış, trafik mevzuatı uyanınca gereken standart teçhizatı mevcut olarak, kullanıma hazır vaziyette size teslim edilir.

Bakım

Avis'ten kiraladığınız araçların tüm bakımları yetkili servisler tarafından yapılır. 7/24 destek hattımızdan periyodik bakım işlemlerinizi başlatabilir ve merkezimizin sizi yönlendirdiği en yakın yetkili servise giderek bakımınızı kolayca yaptırabilirsiniz.

Arıza ve hasar

Aracınızın arıza yapması veya kaza sonucu hasar görmesi durumunda 7/24 destek hattımızı arayarak yardım talep edebilirsiniz. Aracın çekilmesi gerekiyorsa merkezimiz size hemen bir çekici gönderir ve aracınızın en yakın yetkili servise ulaştırılmasını sağlar.

İkame araç

Avis, işinizin aksamamasının önemini bilir.

Aracınızın arıza veya hasar halinde 1 iş gününden fazla süreyle serviste kalması gerekiyorsa hemen 7/24 destek hattımızı arayarak ikame araç hizmetinden yararlanabilirsiniz. İkame aracınız size en yakın Avis ofisinde hazırlanarak 24 saat içerisinde kullanımınıza sunulur.

Standart ve kış lastiği hizmeti

Kiraladığınız aracınızın üzerindeki standart lastiklerin üretici firma tarafından ön görülen kilometrelerde yenilenmesini talep edebilirsiniz. Ayrıca kış aylarında kış lastiği taleplerinizi de Avis karşılamaktadır. Her iki durumda da Avis sizi en yakın bayiye yönlendirerek ücretsiz balans ayarı ile birlikte lastiklerinizin değişimini gerçekleştirir.

Görüş ve öneriler

Avis Filo hizmetlerini mükemmelleştirmek ve sizin ihtiyaçlarınıza özel hizmetler sunmak için her zaman yanınızda. 7/24 destek hattımızı arayarak aracınızın daha konforlu kullanımı için öğrenmek istediğiniz her türlü sorularınızı danışmanlarımızla paylaşabilirsiniz. Aracınızın kullanımında ihtiyaç duyduğunuz taleplerinizi, destek hattımıza bildirdiğinizde talebiniz en kısa sürede yerine getirilir.

Avis Filo, işinizde ilerlemenizi sağlayacak çözümlerle hizmetinizde.

Dünyanın her yerinden
anında rezervasyon için:
www.avis.com.tr 444 AVIS
f avisturkiye t avisturkiye



AVIS®

Kurumsal yönetim avantaj sağlıyor



Naciye Kurtuluş
KPMG Aile Şirketleri Hizmetleri Lideri

Aslında kurumsal yönetimin geçmişi oldukça eskilere dayanıyor. Ancak dünyada özellikle Enron ve Worldcom gibi global skandalların ardından modern işletmeler tarafından daha fazla dikkate alınır oldu. Kurumsal yönetim, şirketlerin mülkiyeti ve yönetsel kararların kontrolü farklı ellerde toplanmaya başladığında belirginleşmeye başlıyor. Daha açık ifade etmek gerekirse hak sahibi olanlar “hissedarlar”; şirketi kontrol edenler, yani söz sahibi olanlar ise hissedarların görevlendirdiği “yöneticiler” olduğunda ortaya çıkıyor. Elbette hissedarlar, genel kurulda kendi haklarını savunmak, yönetim kurulunu seçmek, yönetim kurulu aracılığıyla faaliyetlerinden tatmin olmadıkları yöneticileri görevden almak gibi araçlarla şirketler üzerinde söz sahibi. Kurumsal yönetimin başlangıcı da hissedarlar ve profesyonel yöneticiler arasındaki bu hassas denge kurulmaya başladığı anda ortaya çıkıyor.

Dünyada özellikle 2001 yılından sonra ortaya çıkan global skandallar kurumsal yönetimin önemini bir kez daha gündeme getirdi. Bu nedenle uluslararası arenada da kurumsal yönetim ilkeleri büyük önem kazandı. Rekabet avantajı elde etmek isteyen şirketler de bu ilkeleri referans kaynak olarak görüyor. Peki bu ilkeleri uygulayan şirketler ne elde ediyor? İşte yanıtları....

Skandallar etkili

Kurumsal yönetim bir şirketin, hak sahipleri ve kamuoyunun menfaatlerine zarar vermeyecek şekilde, mali kaynakları ve insan kaynaklarını kendine çekmesini, verimli çalışmasını ve bu sayede de hissedarları için uzun dönemde ekonomik kazanç yaratarak istikrar sağlamasını mümkün kılan kanun, yönetmelik ve uygulamaların bir bileşimi...

1998 yılında OECD, farklı şirketlerin kurumsal yönetim konusundaki görüşlerini değerlendirmek ve aslında bağlayıcı olmayan birtakım ilkeler oluşturmak amaçlı bir çalışma komitesi kurdu. 1999 yılında kurumsal yönetim ilkelerinin ilk versiyonu yayımlandı. Bu ilkeler Bakanlar Kurulu’nda



onaylandıktan sonra tüm dünyada yatırımcılar, paydaşlar ve karar vericiler açısından bir referans kaynağı oluşturdu. Söz konusu ilkeler OECD üyesi olmayan ülkelerdeki düzenleyici otoriteler için de referans oldu. Kurumsal yönetim ilkelerinin gündemde bu kadar önemli bir yer edinmesinde daha önce de belirttiğimiz Enron, Worldcom gibi global büyük skandallar büyük etken oldu.

Türkiye'ye etkisi

Kurumsal yönetim gereklilikleri doğrudan olmasa da beraberinde dünyada yeni gelişmelere de neden oldu. Amerika'da halka açık şirketlerin uymakla zorunlu olduğu Sarbanes Oxley kanunu çıkarıldı. Bu kanun şirketlerin hem iç kontrol sistemlerinin yetkinliğini ölçmeyi hedefliyor hem daha genel anlamıyla yine kurumsal yönetim gözlüğüyle üst yönetimin tutumunu, değerlerini anlamayı hedefliyor. Dünyadaki bu gelişmelerden bazı Avrupa ülkeleri ve Türkiye de etkilendi ve kendi standartlarını tanımladılar. Halka açık şirketlerin faaliyetlerini düzenleyen Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 2003 yılında Kurumsal Yönetim İlkeleri yayımlandı. Yeni Türk Ticaret Kanunu da yine şirketleri kurumsal yönetim konusunda zorlayıcı düzenlemeler getirdi. Kurumsal yönetimin 4 temel ilkesi hesap verebilirlik, sorumluluk, şeffaflık ve adilliktir. Bu ilkeler, yönetim kurulunun pay sahiplerine hesap vermesi zorunluluğunu getiriyor. Aynı zamanda şirket yönetiminin tüm faaliyetlerinin mevzuata, esas sözleşmeye ve şirket içi düzenlemelere uygunluğu ve bunun denetlenmesi bekleniyor. Ticari sır dışında şirketle ilgili bilgilerin, zamanında, doğru ve eksiksiz bir şekilde kamuya duyurulması da istenenler arasında. Tüm faaliyetlerde pay ve menfaat sahiplerine eşit davranılması da bekleniyor.

Kurumsal yönetim ilkeleri ile çözüm aranan temel sorunlar, özellikle mülkiyet ve kontrol ayrımının söz konusu olduğu kurumlarda yaygın olarak gözleniyor. Bu kurumlarda, şirket üzerinde hak sahibi olan kaynak sağlayıcıların, bu haklarıyla orantılı bir güce sahip olamaması kurumsal yönetim çalışmalarının çıkış noktası oluyor. Bu çerçevede kurumsal yönetim, şirketi yönetenlerle ona kaynak sağlayanlar arasındaki ilişkilerin düzenlenmesini kapsıyor.

Etkin kurumsal yönetim ne sağlar?

Yabancı yatırımcı avantajı Etkin bir kurumsal yönetim şirketlere önemli getiriler sağlıyor. Günümüzde, yatırımcıların önemli bir finansman kaynağı olduğu biliniyor. Özellikle yabancı yatırımcıların artan hesap verebilirlik beklentisi bu beklentileri karşılayabilen şirketler için avantaj oluşturuyor. Sonuçta şirketlerin düşük maliyetli yatırım sermayesini cezbedebilmesi, yatırımcının



Kurumsal yönetim bir şirketin, hak sahipleri ve kamuoyunun menfaatlerine zarar vermeyecek şekilde, mali kaynakları ve insan kaynaklarını kendine çekmesini, verimli çalışmasını ve bu sayede de hissedarları için uzun dönemde ekonomik kazanç yaratarak istikrar sağlamasını mümkün kılan kanun, yönetmelik ve uygulamaların bir bileşimi...



güvenini geliştirmekle mümkün oluyor. Bu güvenin özünde ise kurumsal yönetim yatıyor.

Sermayenin verimli kullanımı Etkili bir kurumsal yönetim, yönetim kurulu ve yöneticilerin bu amaç doğrultusunda faaliyet göstermesini temin etmeye yönelik sistemlerin kurulmasını teşvik de ediyor. İyi kurumsal yönetim, kaynakları etkin bir şekilde kullanmayan, gerekli beceriye sahip olmayan veya kişisel menfaatlerini şirket amaçlarına üstün tutan yöneticilerin değiştirilmesini sağlayarak sermayenin daha verimli kullanılmasını sağlıyor. Giderek artan bir şekilde iş yaşamının gündemine girmekte olan şirket birleşme ve satın almalarında, yönetim kurulu ve üst yönetim düzeyinde daha resmi süreçlere sahip olan şirketlerin çalışma kültürleri, birleşme sonrası yeni şirketin süreçleri üzerinde de belirgin bir etkiye sahip oluyor. <<<

Otomotivde 'yerli parça' müjdesi

Sigorta şirketleri kaza sonrası sigortalı araçların onarımında eşdeğer parça kullanabilecek. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, otomotiv yan sanayini desteklemek amacıyla başlattığı, eşdeğer parça kullanımına ilişkin çalışma tamamlandı; Hazine Müsteşarlığı tarafından da tebliğ olarak yayınlandı. Buna göre, Haziran ayından itibaren araçlarda orijinal parça yerine yerli sanayinin ürettiği eşdeğer parçalar kullanılabilir.

TSE onaylı olacak

Yeni başlayacak uygulama ise hem sigortalıları hem de sigorta şirketlerini yakından ilgilendiriyor. Oto sigortalarında yıllardır, özellikle eşdeğer parça nedeniyle sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında ciddi uyuşmazlıklar yaşanıyor. Sigortacılar, hasar maliyetlerini düşürmek için eşdeğer yedek parçanın kalitesiz olmadığını savunup, araçların tamirinde yan sanayi kullanmayı tercih ederken; sigortalılar ise orijinal parça kullanımında ısrar ediyor.

2013 yılında, Hazine'nin kasko sigortalarında yaptığı ve onarım sırasında orijinal mi, eşdeğer parça mı kullanılacağını polise yazılmasını zorunlu kılan düzenleme ile eşdeğer parça sorunu, kasko sigortalarında çözülmüş olsa da trafik sigortalarında halen devam ediyor.

1 Haziran'da başlayacak yeni uygulama ile trafik

EŞDEĞER YEDEK PARÇANIN FAYDALARI

- Üretilen yedek parça kalite standardı yükselir.
- Ar-Ge yatırımları ve istihdam artar.
- Türk menşeli ürünlerin kalite imajını yükselir.
- İthalattan doğan ekonomik kayıp azalır.
- Yedek parça üreticilerinin eşdeğer parça ile rekabete katılımları güçlenecek.
- Tüketicinin alternatif seçme imkanı sağlanırken, bakım onarım masrafları tüketici lehine düşecek.
- Sigortada oluşacak tüketici mağduriyetinin önüne geçilecek.

sigortalarında da tartışma bitecek ve sigorta şirketleri onarımlarda yerli malı eşdeğer parça kullanabilecek. Nitekim Hazine Müsteşarlığı, geçen hafta bir genelge yayınlayarak, oto sigortalarında eşdeğer parça kullanımına izin verdi.

Sigortalı kabul edecek

Buna göre 1 Haziran 2015'ten itibaren 2 yıl süreyle eşdeğer parça standartlarını ve sertifikasyonu Türk Standartları Enstitüsü (TSE) belirleyecek. Daha açık bir anlatımla, yerli üreticilerin, ürettikleri parçaları TSE onaylayacak; sigorta şirketleri de TSE'nin onayladığı eşdeğer parçaları araçların onarımında yasal olarak kullanabilecek.

Sigortalı ise, 'eşdeğer parça kabul etmiyorum, orijinal istiyorum' diyemeyecek. Hazine isterse, TSE'nin 2 yıllık sertifikasyon sürecini birer yıllık periyotlarla uzatabilecek.

Ayrıca sigorta şirketleri eşdeğer parça konusunda TSE'nin dışında yerli ya da yabancı başka hiçbir şirket ile çalışamayacak, başka kuruluşların onayladığı parçaları da onarımda kullanamayacak.

Eşdeğer yedek parçadan TSE sorumlu olacak

1 Haziran'da başlayacak uygulama ile TSE, yerli üretilen tüm eşdeğer parçaların uluslararası standartlara uygunluğunu ölçecek, test edecek teknik altyapıyı kuracak. <<<



Aracın standart donanımında 17" alüminyum alaşım jant bulunmaktadır. Görselde kullanılan 16" siyah jant opsiyonel olarak sunulmaktadır. Bahsi geçen aracın ortalama yakıt tüketimi 100 km'de 4.5L, CO₂ emisyon değeri ise 104 g/km'dir.

Kara Sevda

YENİ FORD FIESTA BLACK

İç içine sığmıyor, yerinde duramıyor. Çünkü 1.0 litrelik EcoBoost motoru tam 140 beygir güç üretiyor. Ona sahip olmak istiyorsan onun kadar hızlı davran çünkü vakit kaybetmeyi hiç mi hiç sevmiyor. Tıpkı senin gibi...
Sen de kara sevdaya düştüyse #BeniSeviyorsan etiketini kullan, sevgiline eğlenceli bir görevle meydan oku. Görevi tamamla, sosyal medya aşkınızla yankılsın.

#BeniSeviyorsan

beniseviyorsan.com



Go Further

Yeni "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun" neler getirdi?

AYIPLI MAL VE HİZMETE İLİŞKİN MEVZUAT

Tüketicuyu iyi bir şekilde koruyabilmek ve uygulamadaki karışıklıkları ortadan kaldırmak için 6502 sayılı Kanunda ayıplı mal ve hizmetler daha ayrıntılı düzenlenmiştir.

Yapılan son değişikliklerle 6098 sayılı Borçlar Kanunu'na ve 1999/44/EC sayılı AB Direktifine tam uyuma yönelik düzenlemeler yapılmıştır.

Ayıplı Mal ve Hizmetlere İlişkin Hükümler; 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 8 ile 16'nci maddeleri arasında düzenlenmiştir.

6502 SAYILI KANUNLA İLK DEFA YAPILAN DÜZENLEMELER

Mülga 4077 sayılı Kanunda düzenlenmiş olan ayıplı mallarda ve ayıplı hizmetlerde 30 gün içerisinde ayıbın satıcıya bildirilmesi yükümlülüğü kaldırılmıştır.

Zamanaşımı süresi içerisinde kalmak kaydıyla, ilk 6 ay içinde ortaya çıkan ayıplarda malın ayıplı olmadığını satıcının ispat edeceği ilk defa düzenlenmiştir.

Eser sözleşmeleri de ayıplı hizmet kapsamına alınmıştır.

Ayıplı hizmet durumunda, eserlerin ücretsiz onarımı seçimlik hakkı da düzenlenerek tüketicinin seçimlik hakları genişletilmiştir.

AYIPLI MALIN TANIMI (Kanun mad. 8)

Ayıplı mal, tüketiciye teslimi anında taraflarca kararlaştırılmış olan örnek ya da modele uygun olmaması ya da objektif olarak sahip olması gereken özellikleri taşınamaması nedeniyle sözleşmeye aykırı olan maldır.

Malın süresi içinde teslim edilmemesi veya montaja ilişkin bazı durumlarda, montajın gereği gibi ifa edilmemesi ayıplı mal kapsamındadır.

Mallarda ayıp, maddi, hukuki veya ekonomik ayıp şeklinde ortaya çıkabilir.

AYIBIN İSPATI VE İSPAT YÜKÜ (Kanun mad. 10)

Malın teslim tarihinden itibaren 6 ay içinde ortaya çıkan ayıpların teslim anında var olduğu kabul edilir ve malın ayıplı olmadığının ispatı satıcıya aittir.

Bilindiği üzere 4077 sayılı eski kanuna göre önemli değişiklik ve yenilikler içeren 6502 sayılı yeni Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun 27 Mayıs 2014'te yürürlüğe girdi. Esas olarak AB mevzuatı ile uyumu sağlamak hedefi de bulunan yeni kanunun kabul edilmesinin hemen ardından da Haziran içerisinde otomotiv sektörünü yakından ilgilendiren üç adet yönetmelik, Resmi Gazete'de yayınlanarak kabul edildi. Yeni kanuna paralel olarak bu yönetmelikler de eski mevzuata nazaran önemli bazı farklılıklar içeriyor. Bu nedenle söz konusu farklılık ve yeniliklere dikkat çekilmesinde yarar bulunuyor.

Tüketicinin sözleşmenin kurulduğu tarihte ayıptan haberdar olması veya haberdar olmasının kendisinden beklendiği durumlarda sözleşmeye aykırılık söz konusu olmaz.

Satışa sunulacak ayıplı mal veya ambalajı üzerine kolayca okunabilecek şekilde malın ayıbına ilişkin açıklayıcı bir etiket konulması zorunludur.

TÜKETİCİNİN SEÇİMLİK HAKLARI (Kanun mad. 11)

Malın ayıplı olduğunun anlaşılması durumunda tüketici;

1. Satılanı geri vermeye hazır olduğunu bildirerek sözleşmeden dönme,
2. Satılanı alıkoyup ayıp oranında satış bedelinden indirim isteme,
3. Aşırı bir masraf gerektirmediği takdirde, bütün masrafları satıcıya ait olmak üzere satılanın ücretsiz onarılmasını isteme,
4. İmkân varsa, satılanın ayıpsız bir misli ile değiştirilmesini isteme, seçimlik haklarından herhangi birini satıcıya karşı kullanabilir.

Ücretsiz onarım veya malın ayıpsız misli ile değiştirilmesi hakları üretici veya ithalatçıya karşı da kullanılabilir.

Tüketici, seçimlik hakları ile birlikte 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu uyarınca tazminat da talep edebilir.

Tüketicinin, hangi durumlarda hangi seçimlik hakları kullanabileceği Kanunun 11 inci maddesinde ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir.

Bir malın teslim anında ayıplı olduğunun tespit edilmesi halinde tüketicinin seçimlik hakları neler olacaktır? Bu konuda AB Yönergesi aslında satıcı ve alıcı arasındaki dengeyi çok güzel şekilde oturtmaktadır. Buna göre tüketici ilke olarak önce sözleşmeyi ayakta tutan seçimlik haklarını, yani tamirat veya yenisi ile değiştirmeyi kullanacaktır.

- Satınalma • Hedef • Müşteri • Kampanya • Onay • Aksesuar • Kasko
- CRM • Stok • Teslimat • Raporlar • Satış • Sigorta • Fatura
- Tescil • Rezervasyon • Takas • Konsinye • Kredi
- Çoklu Marka • Çoklu Şube • Proforma • Teklif
- İade • Sipariş

OSYS Yeni Araç Modülü

YENİLENEN WPF Teknolojisiyle Hayata Geçti!

Türkiye genelinde **200'den fazla**
— yetkili satıcıya değer katıyoruz. —

*OSYS ile sadece **3 saniyede** araç fiyatı verin!*

SÜRELER (Kanun mad. 11)

Ücretsiz onarım veya malın ayıpsız misli ile değiştirilmesi haklarından birinin seçilmesi durumunda bu talebin satıcıya, üreticiye veya ithalatçıya yöneltilmesinden itibaren azami otuz iş günü,

- Konut ve tatil amaçlı taşınmazlarda ise altmış iş günü içinde yerine getirilmesi zorunludur.

Eğer Kanunun 58 inci maddesi uyarınca çıkarılan yönetmelik eki listede yer alan mallara ilişkin, tüketicinin ücretsiz onarım talebi, yönetmelikte belirlenen azami tamir süresi içinde yerine getirilmezse, tüketici diğer seçimlik haklarını kullanabilir.

ZAMANAŞIMI (Kanun mad. 12)

Ayıplı maldan sorumluluk; Malın teslim tarihinden itibaren 2 yıl, Konut ve tatil amaçlı taşınmazlarda ise 5 yıldır. İkinci el satışlarda ise; Ayıplı maldan sorumluluk 1 yıl, Konut ve tatil amaçlı taşınmazlarda 3 yıldır. Ayıp, ağır kusur ya da hile ile gizlenmişse zamanaşımı hükümleri uygulanmaz.

AYIPLI HİZMETLERE İLİŞKİN MEVZUAT

Ayıplı hizmetten sorumluluk, Kanunun 13 ile 16 ncı maddeleri arasında ayıplı mala ilişkin düzenlemelere paralel şekilde düzenlenmiştir.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER HAKKINDA 6502 SAYILI KANUNDA VE YÖNETMELİKTE YER ALAN DÜZENLEMELER**SATIŞ SONRASI HİZMETLERİN ÖNEMİ**

Satış sonrası hizmetler, tüketiciler açısından satın alınan malların kullanımı sırasında ortaya çıkabilecek sorunların çözülmesinin sağlanması; üretici, ithalatçı ve satıcılar açısından ise müşteri memnuniyeti ve müşteri kaybının önüne geçmek için önem arz etmektedir.

SATIŞ SONRASI HİZMETLERE İLİŞKİN MEVZUAT

Satış Sonrası Hizmetlere İlişkin Hükümler; 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında

Kanun koyucu ücretsiz onarım veya değiştirme hakkını kullanan tüketiciye karşı satıcının bir savunma ileri sürmesine imkan tanımıştır. Buna göre bu iki haktan birinin kullanılması satıcı için orantısız güçlükleri beraberinde getirecekse tüketici sözleşmeden dönme veya semen tenzili haklarını kullanmaya zorlanabilir.

Kanun'un 58'inci maddesinde, 13.06.2014 tarihli ve 29029 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliğinde, düzenlenmiştir.

6502 SAYILI KANUNLA İLK DEFA YAPILAN DÜZENLEMELER

Satış sonrası hizmetler yalnızca tüketicinin kullanımına yönelik ürünlerle sınırlandırılmıştır.

Özel servislerin de verdiği hizmetten sorumlu olacağı ilk defa düzenlenmiştir.

İthalatçının herhangi bir şekilde ticari faaliyetinin sona ermesi halinde, bakım ve onarım hizmetlerinin sunulmasından garanti süresi boyunca satıcı, üretici ve yeni ithalatçının müteselsilen sorumlu olacakları da hüküm altına alınmıştır.

Uygulamada tüketici mağduriyetlerinin sıkça meydana geldiği azami tamir süresine mevzuatta yer verilmiştir.

Ayrıca malın garanti süresi içinde meydana gelen arızasının 10 iş günü içerisinde giderilememesi durumunda muadil ürün tahsisi konusu da yönetmelikte düzenlenmiştir.

SATIŞ SONRASI HİZMETLERE İLİŞKİN YÜKÜMLÜLÜK (Kanun mad. 58)

Üretici ve ithalatçıların Bakanlıkça belirlenen kullanım ömrü süresince satış sonrası bakım ve onarım hizmeti verme yükümlülüğü bulunmaktadır.

Satış Sonrası Hizmet Yeterlilik Belgesi'nin Bakanlıkça onaylı olması yükümlülüğü devam etmektedir.

Herhangi bir üretici veya ithalatçıya bağlı olmaksızın faaliyette bulunan servis istasyonları da verdikleri hizmetten dolayı tüketiciye karşı sorumludur.

Üretici veya ithalatçılar, ekli listede yer alan mallar için belirtilen kullanım ömrü süresince, satış sonrası hizmetleri sağlamak üzere ekli listede belirtilen sayıda yetkili servis istasyonunu kurmak zorundadır. (Yönetmelik mad. 5/1)

Üretici veya ithalatçılar, yetkili servis istasyonlarını kendileri kurabileceği gibi özel servis istasyonlarından da faydalanabilir. (Yönetmelik mad. 5/2) Satış sonrası hizmet yeterlilik belgesine yönelik başvurular, elektronik imza ile yapılır ve onaylanır. (Yönetmelik mad. 6/2) Satış sonrası hizmet yeterlilik belgesinin geçerlilik süresi 2 yıl olup, süresi biten belgeler için yeniden başvuru yapılır. (Yönetmelik mad. 7/1) Satış sonrası hizmetleri yeterlilik belgelerine yönelik müracaatlar sırasında istenecek bilgi ve belgeler Genel Müdürlükçe Bakanlığın internet sayfasında ilan edilir. (Yönetmelik mad. 7/2) ♦♦♦

13 Haziran 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan bir diğer yönetmelik ise Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği'dir. Bu yönetmelikte, otomotiv sektörünü ilgilendiren en önemli değişiklik, garanti süresi dolmamış olan mallarının tamirinin 10 iş gününden uzun sürmesi halinde tüketiciye benzer bir malın verilmesi zorunluğunun getirilmiş olması. Yönetmeliğin 14. maddesinin 4. fıkrasına göre, malın garanti süresi içerisinde yetkili servis istasyonuna veya satıcıya tesliminden itibaren arızasının 10 iş günü içerisinde giderilememesi halinde, üretici veya ithalatçının; malın tamiri tamamlanıncaya kadar, benzer özelliklere sahip başka bir malı tüketicinin kullanımına tahsis etmesi zorunlu. Ancak, benzer özelliklere sahip başka bir malın tüketici tarafından istenmemesi halinde üretici veya ithalatçılar bu yükümlülüğünden kurtulur. Bununla birlikte tüketicinin benzer bir malı istemediğine ilişkin ispat yükü üretici veya ithalatçıya ait.

Dengede Hayat



Hayatın her anı için.

Hayat tarzınıza en iyi şekilde uyum sağlayan, eğlence ve huzuru kusursuz biçimde dengeleyen bir partner; Subaru Forester. Hayatın her anında sizi dengeleyecek ideal bir SUV'a sahip olmaya ne dersiniz? **Subaru Forester ile tanışmanız için sizi Subaru yetkili satıcılarına bekliyoruz.**

FORESTER



*Forester'in CO₂ salınımı 150-197 g/km, yakıt tüketimi lt/100 km: Şehir içi 8,1-11,2 şehir dışı 5,5-7,0 ve ortalama 6,5-8,5 arasındadır.

Hukuk Fakültelerinde ideal bir öğretim nasıl olmalı?

İBRAHİM HALİL ŞUA

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi



A) TESPİTLER

a) Hukuk fakültelerinde uygulamaya yönelik etkin ve verimli sonuçlar alınamamaktadır. Lisans süresince Adliyelerde pratik hukuk çalışmalarına başvurulmamaktadır.

b) Hukuk fakültelerinin önemli bir bölümünde kütüphane, bina, teknik-fiziksel donanım, akademik-idari kadro ve öğrenci kapasitesi bağlamında, ciddi nitelik ve nicelik sorunları yaşanmaktadır. Hukuk eğitiminde her geçen gün kalite ve verim düşüklüğü yaşanmaktadır.

c) Öğrencilerin staj eğitimini görmeden lisans diplomasını alması sakınca teşkil etmektedir. Avukatlık, Hakim-Savcı ve Noterlik stajı farklı sürelerle tabi olup birbirinden tamamen kopuk münferit staj programları yürütülmektedir.

d) Yeterli bir hukuk lisans eğitimi almadığı halde Siyasal Bilgiler ile İktisadi ve İdari Bilimler Fakülteleri'nden mezun olanlara da maalessif idari yargıda hakimlik sınavlarına başvuru hakkı tanınmaktadır.

e) Hakim, savcı ve avukatların bir kısmının analitik hukuksal düşünce ve yargılama yetisine kavuşmamış oldukları gözlemlenmektedir. Kanımızca bu olumsuz durumun en temel nedeni, hukuk eğitiminin yeterli düzeye kavuşturulamamış olmasıdır.

B) ÖNERİLER

LİSANS EĞİTİMİ YAPAN ÖĞRENCİLERE TAVSİYELERİM

A- Hukuk öğretiminde öğrencinin aktif rol üstlenmesi şarttır. Aktif olabilme de ders çalışma becerisine ve öğrenme yöntemlerine bağlıdır. Ders notlarıyla geçilen hukuk öğrenimin bir tarafa bırakılması gerekir.

Bu kapsamda

a) Hafızayı etkili ve verimli biçimde kullanma

b) Günlük, haftalık, aylık ve dönemlik çalışma planları yapma

c) Bir kitabı tamamlamadan bir diğerine başlamama

d) Etkili okuma yöntemlerini geliştirme (Kitabın girişini ve özetini okuma, soru çıkarma ve cevaplar arama, önemli bilgilerin altını çizme ve kenarlara not alma, sınıfta sormak üzere soru çıkarma, önceden okunan yerleri periyodik olarak gözden geçirme.)

e) Not alma, (geçen dersin notlarını gözden geçirme, tahtaya yazılanları not alma, önemli nok-

talari belirlemeye çalışma, kısaltma ve semboller kullanma, anlaşılmayan yönlerin sorulması, dinleme ile not alma arasında denge kurma, notların arkadaşların notlarıyla karşılaştırılması, notların dersten sonra gözden geçirilmesi, notlara gerekirse kitaptan eklemeler yapma,)

f) Dersin derste öğrenilmesi, konsantre olma, engel olabilecek uyaranlardan kaçınma, hocanın sorduğu sorulara cevap verme, sunum yapmaya gönüllü olma, derse önceden hazırlanıp düzenli şekilde devam etme,

g) Sınava hazırlanma sürecinde çalışma planı yapma, (sınavın kapsayacağı konuların belirlenmesi, önceki sınav soruların gözden geçirilmesi, soruları önceden tahmin etme ve cevap bulmaya çalışma, sınavda geçen anahtar kelimeleri belirleme ve altını çizme, cevapları gözden geçirdikten sonra sınavdan ayrılma)

h) İyi beslenme, düzenli ve yeterli uyku alma, stresle başa çıkma teknikleri kullanma

2- Tatillerde adliyelere giderek mahkemelerin çalışma düzeninin yakından takip edilmesi, duruşmalara girilmesi, dosyaların incelenmesi, hukuk bürolarında çalışması

3- Bilgisayarda 10 parmakla yazı yazma eğitiminin alınması ve en azından Word ve Excel programlarının öğrenilmesi

4- Belirli konular üzerinde çalışmalar yapıp raporlar hazırlanması

ADEMİSYENLERE TAVSİYELERİM

1- Sınav sorularında yorum ve değerlendirmelere ağırlık verilmesi

2- Ayakta ders anlatmanın dikkat ve ilgiyi çekmede önemli olduğunun fark edilmesi

3- Pratik çalışmalarda uygulamada sıkça karşılaşılan hatalara yer verilmesi

4- Sınavlarda kanun kullanılmasının serbest olması

5- Ders konularının kanun kullanılarak anlatılması. Şöyle ki Ankara Hukuk Fakültesi öğrencileri kanun metinlerini inceleme ve takipte daha başarılı olup İstanbul Üniversitesi öğrencileri mezun olduktan sonra bir uyuşmazlıkla ilgili yasaya bakıp değerlendirmek yerine kitaba yönelip konuyu başından sonuna incelemeyi tercih etmektedirler.

6- Konu ile ilgili dava türlerinin örnekleme yöntemiyle anlatılması

HUKUK FAKÜLTELERİNE YÖNELİK TAVSİYELERİM

1- İmla hataları, anlatım bozuklukları ve dil yanlışlarının yaşanmaması için bu konu ile ilgili zorunlu bir derse yer verilmesi.

2- İcra takibi ve işlemleri, dava ,cevap,ıslah dilekçesi, senet tanzimi, ibraname ve sözleşme hazırlanması, ihtarname ve tutanak düzenlenmesi gibi meslek hayatında sıkça karşılaşılabilecek belgeleri öğrenim döneminde görmesine imkan veren Hukuki işlem uygulama derslerine yer verilmesi.

3- Uygulamada sıkça karşılaşılan dava türleriyle ilgili taraflar, ispat yükü, toplanacak deliller, hüküm kurma yöntemleri, dikkat edilecek hususlar şeklinde, hap haline getirilmiş bilgilerin anlatıldığı zorunlu bir derse yer verilmesi.

4- Lisans eğitiminde ilk yılın bilimsel hazırlık sınıfı haline getirilmesi ve bu sınıfın müfredatında Mantık, Felsefe, Sosyoloji, Psikoloji, Genel Matematik, İstatistik, Bilimsel Araştırma Teknikleri ve Metodoloji, Davranış Bilimleri, Makro-Mikro İktisat, Antropoloji, Etik ve Normatif Bilimlere Giriş derslerinin okutulması ve bu derslerde başarısız olanların birinci sınıfa devam etmelerini engelleyici düzenlemeler yapılması. Lisans eğitiminin 3. ve 4. sınıflarında ise, öğrencilere teorik ve pratik bilgilerini bir arada kullanmasına dönük Adliyelerin Adalet Komisyonu Başkanlıkları ile Baroların Staj Eğitim Merkezleri ile işbirliği dahilinde etkin ve yoğun pratik ders programları oluşturulmalıdır. Mezun olan hukukçu adayların, Fakülte Dekanlıkları-Adalet Bakanlığı-Türkiye Barolar Birliği arasındaki temel protokoller çerçevesinde, ortak bir staj programı içerisine alınmaları, sınavlarda başarılı bulunanların, kabul edildikleri mesleki alanlarda (yani, hakimlik, noterlik, savcılık ve avukatlık hizmetlerine özgü olarak) ayrıca bir meslek içi / uzmanlık eğitimi dönemlerini de geçirmeleri, adalet hizmetlerinde daha verimli ve olumlu sonuçlar alınmasını sağlayacaktır. <<<

Günlerce kredi peşinde koşmayın!



**Koçfinans Hızlı Kredi ile
krediniz dakikalar içerisinde hazır!**

**HIZLI
KREDİ**

 **Koçfinans**

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, araçların üzerindeki vergi yükünden kaynaklı fiyatların yüzde 10 aşağı çekilmesi durumunda, otomotiv pazarının 3 katı büyüyebileceğini söyledi.

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar:

Araçta vergi yükü azalırsa pazar büyür

Geçen yılın Aralık ayının tüm zamanların en önemli satışlarının geldiği bir ay olduğunu belirten Aybar, "Toplam 147 bine yakın bir satış gerçekleşti. Bu hiçbirimizin beklemediği oranda bir satış oldu. Türkiye'de öyle bir aralık ayı yaşandı ki elde avuçta ne kadar stok varsa bitti. Onun için Ocak ayına geldiğimizde kimsenin stokunda satabileceği araç kalmamıştı. Bu nedenle ocak ayı bizim de beklentilerimizin altında bir performansla çıkmak zorunda kaldı. Talep yine vardı ancak talebe yetişme sıkıntısı olduğu için böyle gerçekleşti" bilgisini verdi.

Avrupa Birliği'nde (AB) son 17 aydır pazarın büyüdüğüne dikkati çeken Aybar, AB'nin en önemli üretim üssünün Türkiye olması nedeniyle, ülkede üretimin ve ihracatın arttığını vurguladı.

Aybar, bu yıl iç pazarda daha iyi rakamlar beklediğini dile getirerek, "Türkiye geçen yılı yüzde 10 civarında bir düşüşle kapatsa da Türkiye'nin alışageldiğimiz makroekonomik istikrarı muhafaza etmesi halinde, 2015'de bunun üzerine en az yüzde 10 civarına yakın bir pay koyabiliriz yani 850 bine yakın bir pazarı bu yıl görebiliriz" diye konuştu.

Türkiye'nin dünyada çok önemli bir otomotiv üssü olduğunu belirten Aybar, "Dünyadaki otomotiv üretimi yapılan ülkeler içerisinde Türkiye ilk 16'da,



İbrahim Aybar, 2015 yılı için üretim, ihracat ve iç pazar rakamlarına ilişkin öngörülerini paylaşarak, "Yılın ilk yarısının iyi geçeceğini tahmin ediyoruz. Şubat ayının son haftasında beklediğimiz hareketlilik gerçekleşirse, geçen yılın şubat ayına göre en az yüzde 10 daha yukarıda bir satış olmasını bekliyorum" değerlendirmesinde bulundu.

Avrupa'da da ilk 5'te. Bu noktaya gelmiş olmamız bize çok büyük bir avantaj sağlıyor. Marjların iyice sıkıştığı bir sektörde çok daha iyi ve üretken bir üretim yapabiliyoruz. Daha yüksek marjlarda, Avrupa'ya göre rekabetçi fiyatlar oluşturabiliyoruz" ifadelerini kullandı.

Aybar, Güney Amerika ziyaretinde Renault Showroom'unu gezerken, arıza yapmaması nedeniyle Bursa üretimli otomobillerin, diğerlerinden daha yüksek marjla satıldığını öğrendiğini belirterek, "Bunları duyuyor olmak bu ülkenin vatandaşı olarak benim için büyük bir keyif ve büyük bir gurur. Bunları çeşitli ülkelerde yaşayabiliyoruz. Türkiye bu noktada" değerlendirmesinde bulundu.

AB'de 2008 krizinin arkasından çöküntü yaşandığını ve bu durumun AB'deki satışları ciddi şekilde orselediğini aktaran Aybar, geçen yıldan itibaren insanların alıma geçtiğini ve otomobillerini yenilemeye başladığını ifade etti.

"Seçimin, pazarın gidişatında etkin olmayacağını düşünüyorum"

Renault Mais Genel Müdürü Aybar, AB pazarının geçen yıl yüzde 6,7 büyüdüğünü belirterek, bu sene pazarın minimum yüzde 2-3 civarında büyümeye devam edeceği öngörüsünde bulundu.

"Bizim ev ödevimiz, mutlaka kapasite büyütme gereğimiz" diyen Aybar, kapasite ne kadar büyürse AB pazarına o kadar fazla ürün ihraç edilebileceğini dile getirdi.

Avrupa'nın parasal politikasında genişlemeci adımlar atmasının, çok daha ucuz finansal çözümlerle otomobillerin alınabilmesi imkanı sağladığını belirten Aybar, "Eğer otomobilleri insanların beklediği fiyatlarda satabilirseniz, onların beklediği gibi daha uzun aralıklı, mümkünse işletme maliyetini çok daha aşağıya çeken bir teknolojiyle donatabiliyorsanız ve ucuz finansman çözümleriyle satabiliyorsanız insanlar çok daha fazla otomobil alabiliyor. AB'deki bu genişleme bizim açımızdan bu anlamda önemli" ifadelerini kullandı.

Aybar, 2015 yılı için üretim, ihracat ve iç pazar rakamlarına ilişkin öngörülerini paylaşarak, "Yılın ilk yarısının iyi geçeceğini tahmin ediyoruz. Şubat ayının son haftasında beklediğimiz hareketlilik gerçekleşirse, geçen yılın şubat ayına göre en az yüzde 10 daha yukarıda bir satış olmasını bekliyorum" değerlendirmesinde bulundu.

Aybar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye yıllardır oluşturduğu istikrarlı çizgisini devam ettirecek. Onun için seçimlerden kaynaklı herhangi bir sürpriz beklemiyoruz. Seçim öncesi genelde birtakım hareketliliklerin yaşanmasından dolayı bir miktar daha olumlu etkileyeceğini düşünüyoruz. Her şey seçim sonrası ne olacağına endeksli. Genel anlamda bir sıkıntı beklemiyoruz ama seçim sonrasını görmekte fayda var. Herhalde pazarın büyüklüğünü o zaman çok daha net yorumlayabileceğiz. Buna rağmen bu yıl pazarın geçen yılın minimum yüzde 10 üzerinde olacağını tahmin ediyorum. Seçimin pazarın gidişatında etkin olmayacağını düşünüyorum."

Aybar, ÖTV artışlarının, Türkiye otomotiv pazarı üzerindeki etkilerine yönelik soruya ise şöyle yanıt verdi: "Bu konuda yapılan araştırmalar bir gerçeği gösteriyor, eğer araçların üzerindeki vergi yükünden kaynaklı fiyatlar yüzde 10 aşağı çekilebilirse, pazar bunun 3 katı kadar büyüyebilir. Vergisel nedenlerle

Eğer araçların üzerindeki vergi yükünden kaynaklı fiyatlar yüzde 10 aşağı çekilebilirse, pazar bunun 3 katı kadar büyüyebilir. Vergisel nedenlerle fiyatlar yüzde 10 yukarı çıkarsa pazarın yüzde 30 civarında düşme riski de var. Böyle bir formülü yıllardır çeşitli seferlerde test ediyoruz. 2003 yılında yaşanan ÖTV indirimi, 2009 yılında 6 ay süreyle yaşanan ÖTV indirimi dönemi hep bu rasyoları doğrulattı. Bilimsel gerçekler de hep böyle çıkıyor. O zaman ÖTV'nin bizim araç satış hacmimizle ciddi şekilde ilgisi var.

fiyatlar yüzde 10 yukarı çıkarsa pazarın yüzde 30 civarında düşme riski de var. Böyle bir formülü yıllardır çeşitli seferlerde test ediyoruz. 2003 yılında yaşanan ÖTV indirimi, 2009 yılında 6 ay süreyle yaşanan ÖTV indirimi dönemi hep bu rasyoları doğrulattı. Bilimsel gerçekler de hep böyle çıkıyor. O zaman ÖTV'nin bizim araç satış hacmimizle ciddi şekilde ilgisi var."

Baz alınacak bir otomobil fiyatının ülkenin kişi başı milli geliri seviyesinde veya altında olması gerektiğini vurgulayan Aybar, "Türkiye'de standartları AB normlarında olan en ucuz otomobil 15 bin doların altında değil ama biz 10 bin dolarlık kişi başı milli gelire sahibiz. Demek ki burada yüzde 50 civarında bir gerilik var. O zaman buradaki kırılma noktası düşünmemiz lazım. ÖTV arttığında, pazarda ciddi bir düşüş görülüyor. Çünkü insanların alım gücü yetmiyor. Ne zaman biz ÖTV'yi artırsak, pazarda düşüş görülüyor" şeklinde konuştu.

"Bütün mesele yerli çeşidi ve kapasiteyi yükseltmek"

Türkiye'de tüketicilerin ithal araçlara yönelmesine ilişkin değerlendirmede bulunan Aybar, çeşit ve sayı açısından talebi karşılayacak kadar yerli araç üretilmesi durumunda, insanların tercihini yerli araçtan yana kullanacağını ifade etti.

Aybar, en çok satan 10 araç tipine bakıldığında ilk üç sırada yerli araçların bulunduğunu aktararak, şunları söyledi: "Türkiye'de şu anda kurulu kapasite 1 milyon 600 bin civarında. Bu kapasiteyi de 1 milyon 200 binlik üretim, yani yüzde 75 civarında doluluk oranıyla gerçekleştiriyoruz. Bunun da yaklaşık yüzde 80'ini ihraç ediyoruz. Bize kalan 240-250 bin. 250 binlik otomobil miktarı bir yerde 750 binlik bir pazara hitap ediyor. Farkı da ithalattan geliyor. Dolayısıyla ithalat, talebi karşılamak için gereken bir kaldıraç oluyor. Yapılması gereken, bu 1 milyon 600 binlik üretim kapasitesini yükseltmek. Bunu ne kadar yükseltebilirsek, markalara ne kadar teşvik edici, Avrupa Birliği'ndeki (AB) diğer üretim yapılan ülkelere göre daha rekabetçi şartlar sunabilirsek, markaların Türkiye'de üretim yapmak için yatırıma geçmesi de elbette mümkün olur. O zaman da biz daha çok çeşit yaratabiliriz."

Şu anda Türkiye'de 10 çeşit otomobil üretildiğini ancak 500 çeşidin üzerinde otomobil satıldığını kaydeden Aybar, "Yani oran yüzde 2. Aldığı pay ise yüzde 30. Demek ki biz ne kadar yerli çeşit yapsak, o kadar çok yerli pazarı daha çok destekleyecek otomobilleri satabiliriz. Bütün mesele yerli çeşidi ve kapasiteyi yükseltmek. 2023 hedeflerinde 3 milyon araç ihracı ve 4 milyon araç üretimi var ama kapasitemiz 1,6 milyon. Buraya çok daha ağırlık vermemiz lazım" şeklinde konuştu. 📈📉

Baz alınacak bir otomobil fiyatının ülkenin kişi başı milli geliri seviyesinde veya altında olması gerektiğini vurgulayan Aybar, "Türkiye'de standartları AB normlarında olan en ucuz otomobil 15 bin doların altında değil ama biz 10 bin dolarlık kişi başı milli gelire sahibiz. Demek ki burada yüzde 50 civarında bir gerilik var. O zaman buradaki kırılma noktası düşünmemiz lazım. ÖTV arttığında, pazarda ciddi bir düşüş görülüyor. Çünkü insanların alım gücü yetmiyor. Ne zaman biz ÖTV'yi artırsak, pazarda düşüş görülüyor" şeklinde konuştu.

SUV modellerin yükselişi ile birlikte yeniden doğan Subaru, modellerini yenileyerek markanın tutkunlarının taleplerini karşılayacak.

Subaru 2015'te 2 bin adetlik satış hedefliyor

Subaru crossover modeli Outback'i yenilerken, SUV modeli Forester'i ise 2,0 litrelik Boxer dizel motorla güçlendirdi. Diğer taraftan 'Eyesight' adını verdikleri sistem ile sürücü güvenliğini öne çıkarıyor. Yeni modeller ile 2015'te yüzde 50'ye yakın büyüme hedefleyen Subaru'nun Türkiye Genel Müdürü Halil Karagülle, "Bu yıl en önemli yeniliğimiz Eyesight sürücü yardım teknolojisine sahip CVT şanzımanlı 2,0 litrelik yeni dizel Outback modeli olacak. 2014 yılı toplam Subaru satışları, bir önceki yıla göre yüzde 27 artarak 1.402 adet oldu." dedi. Geçen yıl XV modelindeki 748 adetlik satış ile tahminlerinin üzerinde çıktıklarını ifade eden Karagülle, "Bu yıl da yeni Outback ile satışlarımıza ivme katacağız. Kasım ayında ön siparişlerini almaya başladık. Bu yıl yeni Outback modelimizden 250 adet satmayı hedefliyoruz. Tüm



Subaru Türkiye Genel Müdürü Halil Karagülle

Premium segmentin sadık müşterileriyle varlığını sürdüren markası Subaru, 2015 yılını iki önemli yenilikle karşılıyor. Markanın Crossover segmentindeki temsilcisi Outback yenilenen yüzü ve gelişmiş teknolojisiyle yollara çıkarken, SUV segmentinde yarışan modeli Forester ise 2.0 litrelik Boxer dizel motoruyla 2015'e merhaba diyor.

modellerimizle birlikte toplamda 2 bin adetlik bir satış yakalayacağız." diye konuştu.

Outback, Mart ayından itibaren Avrupa pazarında 2,5 litrelik benzinli ve 2,0 litrelik turbo dizel versiyonları ile satışa sunulacak. Aynı dönemde Türkiye'de satılmaya başlanacak model, Lineartronic CVT şanzıman ve 2,0 litrelik dizel motora sahip iki versiyon ile satılacak. Türkiye'ye benzinli motor seçeneği sunulmayacak Outback'in Premium ve Limited paketlerine 156 bin 900 liradan başlayan fiyatlarla sahip olunabilecek. Araç, 2,5 cm uzatılmasına rağmen yeni ızgara tasarımı, daha büyük sis farları, yeni ön farlar ve yeni tamponlar ile daha iri görünüme sahip. İki kamera ile çalışan güvenlik sistemi Eyesight, Outback'teki iki pakette de standart olarak sunulacak. Araçlar, yayalar ve bisiklet kullanıcıları gibi hareketli nesneleri ya da raylar ve şeritler gibi sabit nesneleri algılamak için yalnızca stereo kamera teknolojisinin kullanıldığı ilk sistem olan Eyesight'ın görüş açısı yaklaşık yüzde 40 artırılmış.

Dizel ile Avrupa satışları artar

Subaru Avrupa Genel Müdürü David Dello Stritto, yıllık 813 bin adetlik satışların 513 bininin Amerika'da, 170 bininin Japonya'da gerçekleştiğine dikkat çekerek 50 binler seviyesindeki Avrupa satışlarını artırmak istediklerini belirtti. Kendilerinin diğer üreticiler yanında daha küçük olduklarını ancak en iyisini üreterek müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamaya gayret ettiklerinin altını çizen Stritto, dizel modeller ile Avrupa'daki satışların artacağına dikkat çekti. <<<



BAZEN DE HAYATININ FIRSATI SENİ BULUR.

HAYAT DEDİĞİN BUDUR.



MAİS
VEHİKLİ SATIŞ

KAROTO A.Ş.

YENİ YALOVA YOLU 5. KM
NO:399 OSMANGAZİ/BURSA

0224 211 36 40

SERVİS 0224 211 36 51

DRIVE THE CHANGE



Honda, yeni modellerle Ortadoğu ve Afrika'ya açılmayı planlıyor

Honda, Türkiye'de kriz zamanı durdurduğu yatırımı yeniden başlatıyor. 100 milyon liralık yatırımla önce 50 binlik kapasiteyi doldurmayı hedeflediklerini aktaran Honda Türkiye Başkan Yardımcısı İsmail Sümer, bir sonraki adımda yeni model üretimi ile Ortadoğu ve Afrika'ya hedefleyeceklerini kaydetti.



Honda Türkiye Başkan Yardımcısı İsmail Sümer

Japon motor üreticisi Honda, Civic sedan modeli ürettiği Türkiye'deki fabrikasına yatırım yapmaya başladığında küresel kriz patlak vermişti. Honda Türkiye Başkan Yardımcısı İsmail Sümer, o dönem yatırımı durdurmak zorunda kaldıklarının altını çizerek, "Yeni Civic sedan için 100 milyon lira civarında yatırım yapacağız. Yeni Civic'le birlikte ihracatı yeniden canlandırmak istiyoruz. Japonya ile bu konuda anlaştık. Ortadoğu ve Afrika yeni hedef pazarlarımız olacak. Bu bölgelerde yoğunlaşacağız. Öncelikli hedef fabrikamızda tek modelle 50 binlik kapasiteyi doldurmak. Ancak 50 binlik kapasiteyi doldurmamız demek yeni ikinci bir model demek. Bu projeyi de kesin yapacağız. Projemiz onaylandı." dedi.

Daha önce geçici olarak görülen dizel teknolojisine yapılan yatırım ile Avrupa pazarındaki varlığını güçlendirmek isteyen Honda, yıllık 4,5 milyon

Daha önce geçici olarak görülen dizel teknolojisine yapılan yatırım ile Avrupa pazarındaki varlığını güçlendirmek isteyen Honda, yıllık 4,5 milyon adet otomobil satıyor. Bu rakamın 150 bin adedi Avrupa'da satılırken kalan kısmı Asya ve Amerika pazarlarında alıcı buluyor.

adet otomobil satıyor. Bu rakamın 150 bin adedi Avrupa'da satılırken kalan kısmı Asya ve Amerika pazarlarında alıcı buluyor. Dizel motorlu araçların pazarda hâkim olduğu Avrupa'da konumunu güçlendirmek isteyen şirket, tüm modellerini yenilerken araçlarını dizel otomatik versiyonlarıyla güçlendirecek. İsmail Sümer, Türkiye'deki ürün gamını Type R, NSX gibi spor modellerle güçlendireceklerini kaydetti. Üst yönetici ayrıca Jazz, HRV, makyajlı Civic HB başta olmak üzere tüm modellerin yenileneceğini belirten Sümer, 2015'te bir önceki yıla göre yüzde 15 büyüyeceklerini ifade etti. Yeni Civic sedan ise 1015 sonu ya da 2016 başında beğenilere sunulacak.

1,6 lt'lik CRV 160 beygir gücünde

Markanın SUV modeli CRV'nin üretime başlandığı 1997'den beri 7,2 milyon adet satıldığını belirten İsmail Sümer, 2014'te dünya genelinde 500 binden fazla satıldığını kaydetti. Tamamen yenilenen modelin dizel otomatik versiyonu ile 2015'te satışlarının artması bekleniyor. Mayıs'ta Autoshow'da görücüye çıkacak modelin tamponları büyüdü, farları değişti ve içeride gürültü seviyesini düşürebilmek için yalıtım iki katına çıkarıldı. 1,6 litrelik i-DTEC dizel motor 9 ileri otomatik şanzıman ile 160 beygirlik güç üretiyor. Mevcut pazarda en iyi güç-tüketim oranını sunan motor, 100 kilometrede 4,9 litre benzin harcıyor. i-DTEC motorun iç sürtünme oranı da yüzde 37 azaltılmış. Manuel versiyon 100 km/s hıza 9,4 saniyede çıkarken, otomatik versiyonunki 9,7 saniye. Güvenliği 'Honda Sensing' ile sağlayan araç, kamera ve radar teknolojisini birleştirerek çarpışma hafifletme ve hız kontrol sistemleri bir adım daha geliştirilmiş.

Rakiplerimizi rahatsız edeceğiz

Türkiye'de geçen yıl pazar yüzde 11'in üzerinde daralırken SUV pazarı yüzde 12 artış kaydetti. Türkiye'de dizelin pazar payının yüzde 65'lere ulaştığını belirten Honda Türkiye Başkan Yardımcısı İsmail Sümer, yeni dizel otomatik CRV ile iddialı olduklarını şu sözlerle ifade etti: "Rakiplerimizi rahatsız edeceğiz." Mevcut modelin 2013 Ekim'inden beri 3 binden fazla satıldığını ifade eden Sümer, yeni CRV ile bu yıl satışların 4 bini aşabileceğini kaydetti. <<<

Audi'nizi istediğiniz yere bırakan servisin anahtarı: Şenyıldız.



Aracınızla ilgili herhangi bir problemle karşılaştığınızda servis işlemleri için Audi'nizi istediğiniz yerden ücretsiz alır, istediğiniz yere yine ücretsiz olarak teslim ederiz. Şenyıldız'da hak ettiğiniz Audi ayrıcalığını size serviste de yaşatırız.

Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (212) 402 20 00 www.audisenyildiz.com
Şenyıldız Butik: Valikonağı Caddesi No: 41 Nişantaşı / İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.



QR kodu okutarak
Şenyıldız dünyasında gezinebilirsiniz.

Küresel otomobil satışları 2014'te de artış trendini sürdürdü

2014 yılında artış trendini sürdüren küresel otomobil satışlarının 2015'de daha da güçlenerek 88.6 milyona ulaşması bekleniyor.

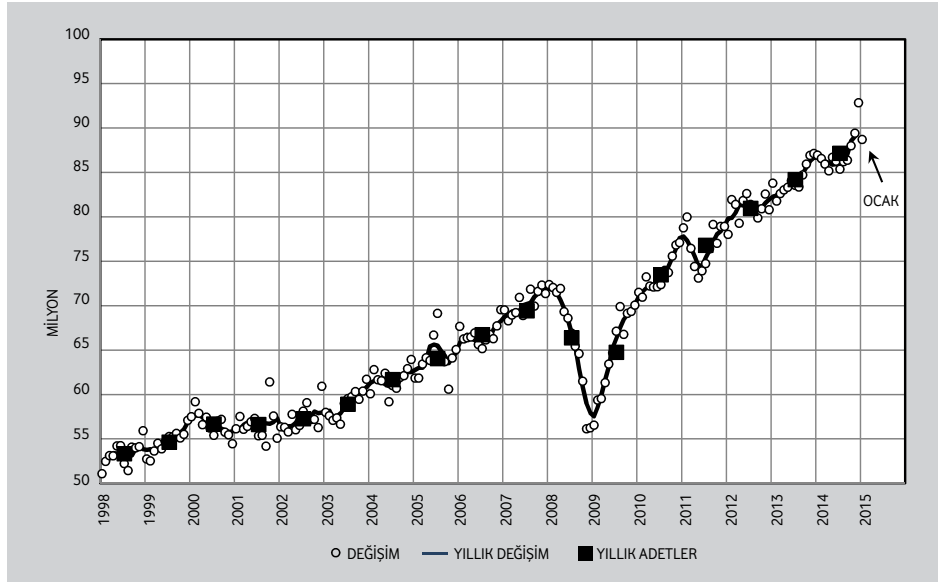
Küresel ekonomik büyümeye ilişkin endişeler bazı sektörleri baskı altında bırakıyor ancak otomotiv bunlardan biri değil. Dünya genelinde merkez bankalarının uyguladığı genişlemeci politikaların en çok destek verdiği sektörlerin başında otomotiv geliyor. 2014 yılında artış trendini sürdüren küresel otomobil satışlarının 2015'de daha da güçlenmesi bekleniyor.

Petrol fiyatlarındaki düşüş ve finans piyasalarındaki koşulların da yardımıyla bu yıl otomobil satışlarında yüzde 4 artış meydana geleceği tahmin ediliyor. Rusya pazarı ve bazı Latin Amerika ülkelerindeki yavaşlamaya karşın otomotiv pazarı büyümeye devam edecek ve Çin 2015 yılında sektörün lideri olacak.

ABD Merkez Bankası (Fed) ve İngiltere'nin bu yıl içinde faiz artıracığına kesin bir gözle bakılıyor. Ancak Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) parasal genişleme (QE) hamlesi ve Japonya'nın teşviklerinin devam ediyor olması, küresel istihdam piyasasında iyileşme, petrol fiyatlarındaki düşüşün enflasyonist baskıları azaltmasının hane halkı alım gücünü artırması nedeniyle otomobil showroomlarının bu yıl da dolu olması bekleniyor.

Asya'nın gelişmekte olan ülkeleri sektörün lokomotifleri olacak. Asya'da ekonomik büyümenin

diğer bölgelerden daha güçlü olması buradaki satışlarla ilgili iyimserliği artırıyor. Piyasa analiz şirketi IHS'nin kuruluşlarından IHS Automotive, bu yıl dünya genelinde otomobil satışlarının geçtiğimiz yıla oranla yüzde 2.4 artarak 88.6 milyona çıkacağı tahmininde bulundu. IHS, BRIC ülkelerinden sadece ikisinin güçlü büyüme göstereceği bu yıl, yavaşlayan Rusya pazarının Avrupa üzerinde, hız kesen Brezilya'nın ise Latin Amerika pazarları üzerinde baskı yaratabileceği uyarısı yaptı. IHS, Çin'in satış hacmi açısından dünyanın en büyük pazarı olacağı tahmininde bulundu. <<<



	SATIŞ RAKAMLARI						SATIŞ ORANI			
	OCAK 2015	OCAK 2014	%	2015	2014	%	OCAK 2015	2015	2014	%
DÜNYA	7.230.822	6.963.262	3,8%	7.230.822	6.963.262	3,8%	88.685.061	88.685.061	87.185.811	1,7%
ABD	1.149.261	1.010.713	13,7%	1.149.261	1.010.713	13,7%	16.581.657	16.581.657	16.490.861	0,6%
KANADA	99.069	95.821	3,4%	99.069	95.821	3,4%	1.792.409	1.792.409	1.852.549	-3,2%
BATİ AVRUPA	1.081.222	1.003.634	7,7%	1.081.222	1.003.634	7,7%	13.936.818	13.936.818	13.580.935	2,6%
DOĞU AVRUPA	245.285	288.778	-15,1%	245.285	288.778	-15,1%	4.218.601	4.218.601	4.563.873	-7,6%
JAPONYA	393.339	489.075	-19,6%	393.339	489.075	-19,6%	5.000.378	5.000.378	5.439.522	-8,1%
KORE	129.690	119.330	8,7%	129.690	119.330	8,7%	1.733.972	1.733.972	1.624.669	6,7%
ÇİN	2.420.194	2.231.465	8,5%	2.420.194	2.231.465	8,5%	25.169.581	25.169.581	23.686.097	6,3%
BREZİLYA / ARJANTİN	307.384	402.716	-23,7%	307.384	402.716	-23,7%	3.612.132	3.612.132	3.972.603	-9,1%
DİĞER	1.405.378	1.321.731	6,3%	1.405.378	1.321.731	6,3%	16.639.513	16.639.513	15.974.702	4,2%

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

/FordTürkiye



Ford Yetkili Satıcısı
Gizerler

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

Yol güvenliğinde sınıfta kaldık

Geçtiğimiz yıl bu oranın %43 olduğu düşünüldüğünde, yol güvenliği ile ilgili politikalarımızın gözden geçirilmesine ve buna bağlı olarak hukuksal düzenlememizin iyileştirilmesine ihtiyaç olduğunu belirten Gezer, “Hukuksal düzenleme açısından; gerek hız limitlerinin yüksek olması ve hız limitlerinin yerel yönetimlerce arttırılmasına olanak verilmesi, gerekse çarpışma anında maksimum korunmayı düzenleyen tedbirlerde istisnaların bulunması nedeniyle hala trafikte risk altındayız” dedi.

AMBULANSLARDA DA ÖLÜYORUZ!

Türkiye’de, 377 ambulans ve 6.192 otobüsün ölümlü ve yaralanmalı trafik kazasına karıştığı verisinin, riskin büyüklüğüne işaret ettiğini belirten Gezer şöyle devam etti: “Ambulanslarda, hasta ya da yaralıları bakmakla yükümlü sağlık çalışanları ile otobüslerin arka koltuk yolcuları emniyet kemeri korunmasından muaf tutulmaktadır. Ölümlü ve yaralanmalı kazalara karışan otomobillerin %25’den fazlasının 1995 model öncesi araçlar olduğu ve bu araçlarda da arka koltuk yolcularının emniyet kemeri korumasından hala muaf oldukları da başka bir gerçektir. 2014’ün ilk 11 ayında; ölümlü ve yaralanmalı toplam kaza sayısı 154.919, ölen ve yaralananların sayısı ise 265.446 olarak gerçekleşmiştir” açıklamasında bulundu.

TRAFİK KAZASINDA YARALANANLARIN AKİBETİ BİLİNİYOR

2014’de kazalarda olay yerinde ölenlerin sayısı 3.253, yaralıların sayısı 262.193 olduğunu söyleyen Gezer; “Yaralıların kazadan sonraki 30 gün içerisinde durumları Sağlık Bakanlığı tarafından takip edilerek raporlanması yükümlülüğü mevcuttur. Ancak, yaralıların ölüm, kalıcı sakatlık, travma gibi akıbetlerine dair herhangi bir durum tespiti henüz açıklanmış değildir. Veriler, 2020 yılına kadar trafikte yaşanan ölümleri ve yaralanmaları %50 oranında azaltmak gibi bir hedef belirlemiş Türkiye açısından olumlu değildir” diye konuştu.

SÜRÜCÜ VE YOLCULARIN KARNESİ DE ZAYIF

Trafikte kural ihlalleri nedeniyle Kasım 2014 sonu itibarıyla ödediğimiz para cezasının da 2.336.339.090 TL olarak ilan edildiğine dikkat çeken Gezer, “Sürücü ve yolcularda da trafikte kurallara uyma konusunda davranış bozukluğu mevcut. Yurttaşlar trafik kazalarının nedenleri ve

Sağlık Enstitüsü Derneği, Karayolu Tırafiğinde Yol Güvenliğı 2014 Karnesini açıkladı. Derneğin Yol Güvenliğı Programı Direktörü Tanzer Gezer, Kasım 2014 sonu itibarıyla, toplam 343.855 kazada, ölümlü ve yaralanmalı kazaların oranının %45 olarak gerçekleştiğini bildirdi.

sonuçları hakkında yeterli bilinç düzeyine sahip değil. Kurbanlar ile empati kuramadığımız aşikar. Kazaların topluma ve ailelere olan sosyo-ekonomik ve psikolojik bedelleri halen bilinmiyor, merak ediliyor” diye tespitlerini dile getirdi.

AFYON VE ANKARA’DA YAPILAN ÇALIŞMANIN SONUÇLARI AÇIKLANDI

John Hopkins Üniversitesi’nin Bloomberg Küresel Yol Güvenliğı Programı kapsamında gerçekleştirdiğı çalışmanın sonuçlarına dair bilgi veren Sağlık Enstitüsü Derneğı Yol Güvenliğı Programı Direktörü Tanzer Gezer, Ankara’da tüm yollarda emniyet kemeri kullanan sürücülerin oranı %41.9, ön koltuk yolcuların ise %37.3; Afyon’da ise emniyet kemeri kullanan sürücülerin oranı %66.9 iken bu oran ön koltukta seyahat eden yolcularda %60.8 olarak açıklandığını belirtti.

EMNİYET KEMERİ KULLANIMI HALA ÇOK DÜŞÜK

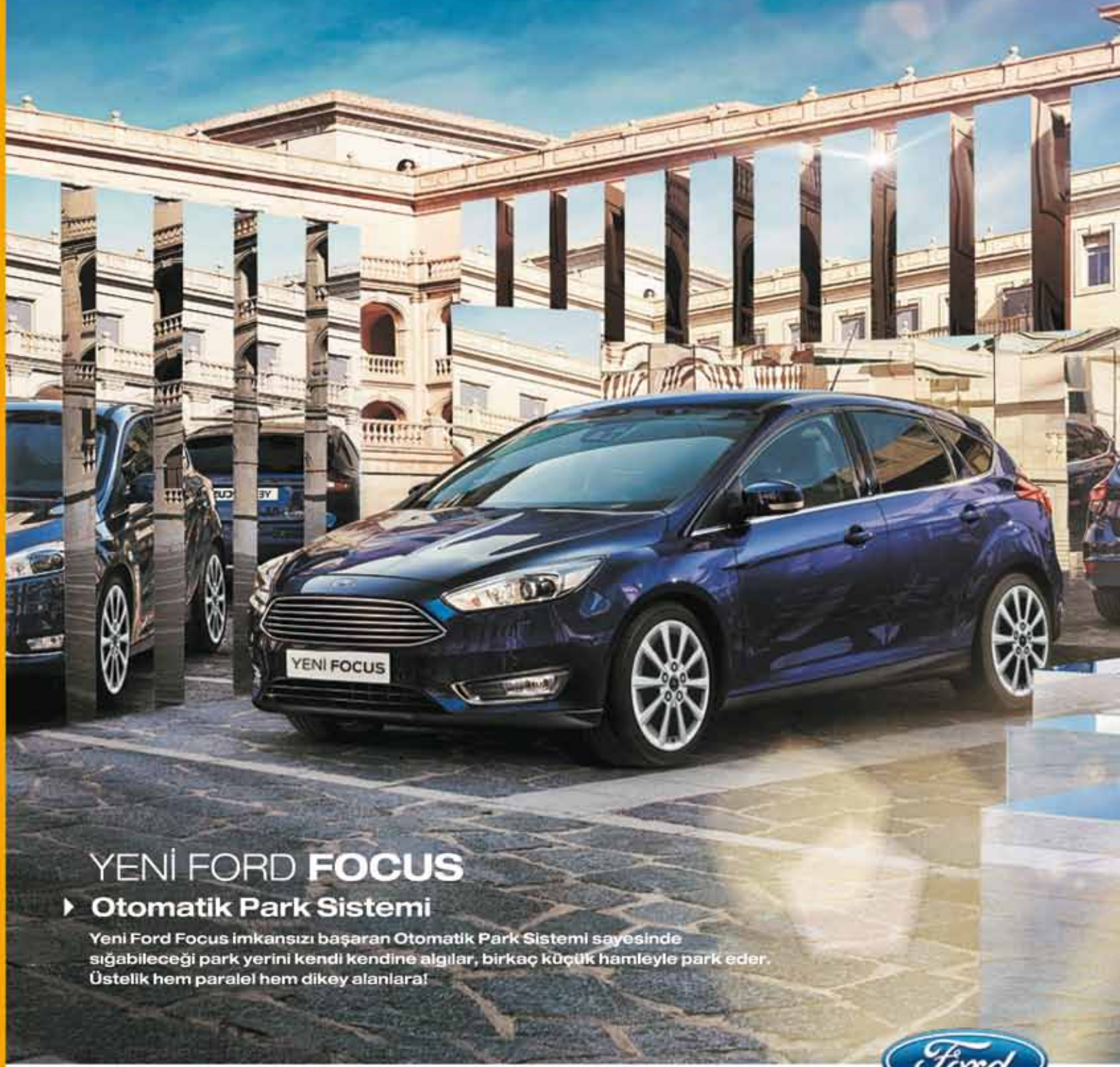
Emniyet Genel Müdürlüğü’nün Eylül 2014 içinde gerçekleştirdiğı ulusal çalışmanın neticesine göre ise sürücülerin sadece %43.6’sı, ön koltuk yolcularının ise %35.9’u emniyet kemeri kullandığını belirten Gezer şöyle devam etti: “Sürücüler arasında şehirlerarası yollarda emniyet kemeri kullanımı %56.2 yani şehir içinde kullanımdan daha yüksek. Şehir içinde sürücülerin %35.7’sinin emniyet kemeri kullandıkları bildirilmiş. Aynı çalışmaya göre emniyet kemeri kullanma alışkanlığı olan sürücülerin araç tiplerine göre dağılımları da şaşırtıcı. Taksi şoförleri için emniyet kemeri kullanma zorunluluğı 2014 yılının ilk günlerinde hukuksal olarak düzenlenmişti. Bu hukuksal zorunluluğı rağmen taksi sürücülerinin emniyet kemeri kullanma oranı %35.2. Hukuksal düzenleme tüm ticari araç sürücülerini için emniyet kemeri kullanımını zorunlu kılarken, minibüs şoförlerinin %30.1, otobüs sürücülerinin %18.5’i ve kargo taşımacılığı yapan sürücülerin %20.5’i emniyet kemeri kullandığı tespit edilmiş. <<<

Ambulanslarda, hasta ya da yaralıları bakmakla yükümlü sağlık çalışanları ile otobüslerin arka koltuk yolcuları emniyet kemeri korunmasından muaf tutulmaktadır. Ölümlü ve yaralanmalı kazalara karışan otomobillerin %25’den fazlasının 1995 model öncesi araçlar olduğu ve bu araçlarda da arka koltuk yolcularının emniyet kemeri korunmasından hala muaf oldukları da başka bir gerçek.

Bahsi geçen aracın ortalama yakıt tüketimi 100 km'de 4.8L ile 6.3L arasında,
CO₂ emisyon değerleri ise 110 g/km ile 117 g/km arasında değişmektedir.



Teknolojide en iyi hamle...



YENİ FORD **FOCUS**

► Otomatik Park Sistemi

Yeni Ford Focus imkansız başarıları Otomatik Park Sistemi sayesinde
sığabileceği park yerini kendi kendine algılar, birkaç küçük hamleyle park eder.
Üstelik hem paralel hem dikey alanlara!



ford.com.tr

Ford Yetkili Satıcısı

Şahsuvaroğlu®

www.sahsuvaroğlu.com.tr

MALTEPE

E-5 Gülsuyu Köprüsü yanı
No:1 Maltepe
Tel: 0216 441 42 78

PENDİK

E-5 Divan Asia Otel yanı
Üst Kaynarca Pendik
Tel: 0216 625 25 00

Pazar günleri açığız.

Şahsuvaroğlu®

Seçim Ford, Adres Şahsuvaroğlu

Koç Holding'in yeni CEO'su Levent Çakıroğlu



Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu

Koç Holding'den yapılan açıklamaya göre, yaklaşık 40 yıldır Ford Otosan'da ve Koç Holding'de üstlendiği görevler ile Koç Topluluğu'na katkı sağlayan Turgay Durak, 2010 yılından bu yana devam ettirdiği Koç Holding CEO'luğunu devretti.

Bugün itibarıyla Koç Holding CEO Vekili olarak atanan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik AŞ Genel Müdürü Çakıroğlu, 31 Mart'ta gerçekleşecek Genel Kurul sonrası CEO'luk görevine başlayacak.

Bu görev değişimi çerçevesinde Arçelik AŞ Finansman ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fatih Kemal Ebiçlioğlu Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı görevini üstlenirken, Arçelik AŞ Satış (Avrupa, Amerika, Asya, Pasifik) Genel Müdür Yardımcısı Hakan Bulgurlu ise Arçelik AŞ Genel

Müdürü olarak atandı.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, Turgay Durak'a, Koç Topluluğu'na uzun yıllardır sağladığı katkılar ve liderliği için teşekkür etti. Mustafa Koç, Levent Çakıroğlu, Fatih Kemal Ebiçlioğlu ve Hakan Bulgurlu'ya da yeni görevlerinde başarılar diledi.

Turgay Durak'ın 40 yıla yaklaşan görev süresi boyunca Koç Topluluğu'na özveri ve bağlılıkla hizmet ettiğini ifade eden Koç, şunları kaydetti: "Topluluğumuz, Turgay Durak'ın liderliğinde çok önemli başarılarla imza attı. Ford Otosan Genel Müdürlüğü döneminde şirketimizi toplam otomotiv pazarında liderliğe taşıyan Durak, ülkemiz otomotiv sanayisinin gelişimine de büyük katkı sağlamıştır. Turgay Durak, Koç Holding CEO'luğu boyunca da hem şirketlerimizin

Turgay Durak'ın emekli olmasının ardından Koç Holding CEO görevine gelen isim belli oldu. 31 Mart'tan itibaren Levent Çakıroğlu bu görevde yer alacak.

rekabetçiliği hem de ülkemizin geleceği adına Ar-Ge'ye, inovasyona büyük önem vermiş, globalleşme yolculuğumuzda önemli adımlar atmıştır.

Kendisinin CEO'luğu boyunca Topluluğumuz son 3 yılda yaklaşık 20 milyar liralık yatırım gerçekleştirmiş ve tarihinin en büyük yatırım dönemini Turgay Durak'ın liderliğinde sürdürmüştür. Kendisine teslim edilen bayrağı daha da yukarıya taşıyan Turgay Durak'a Topluluğumuza verdiği kıymetli hizmetlerden dolayı teşekkür ederken, bundan sonraki yaşamında başarı, sağlık ve mutluluklar diliyorum."

Koç, 16 yılı aşkın süredir Levent Çakıroğlu'nun Koç Topluluğu bünyesinde çok önemli görevler üstlendiğini belirterek, "Levent Çakıroğlu, Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanlığı ve Arçelik Genel Müdürlüğü süresince uluslararası rekabetçiliğimizi artıran çalışmalara imza atarken, Topluluğumuzun küresel vizyonuna güç kattı. Arçelik'in yurtiçindeki istikrarlı başarısına ilave olarak uluslararası markaları ile global yolculuğundaki atılımlarını, Güney Afrika'da Defy satın almasını, Uzakdoğu yatırımlarını başarıyla yürüttü. Levent Çakıroğlu döneminde Beko, Avrupada pazar payını en çok artıran beyaz eşya markası olmuş, dünyanın en büyük pazarlarında büyük başarı elde etmiştir. Kendisine CEO'luk görevinde başarılar diliyorum. Eminim ki, Arçelik

AŞ'nin ve Topluluğumuzun dayanıklı tüketim sektöründeki başarı yolculuğu da Fatih Kemal Ebiçlioğlu ve Hakan Bulgurlu'nun üstlendiği görevler ile de artarak devam edecek" değerlendirmesinde bulundu.

Levent Çakıroğlu kimdir?

Açıklamada verilen bilgilere göre, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nde lisans öğrenimini tamamlayan Levent Çakıroğlu, Illinois Üniversitesi'nden Yüksek Lisans derecesini aldı. İş yaşamına 1988 yılında Maliye Bakanlığı'nda Hesap Uzmanı Yardımcısı olarak başlayan Levent Çakıroğlu, 1991-1997 yılları arasında Hesap Uzmanı olarak görev yaptı.

1997-1998 yılları arasında Bilkent Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak çalıştıktan sonra 1997 yılında Maliye Bakanlığı'nda Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkan Yardımcılığı'na atandı. 1998 yılında Koç Holding'te Mali İşler Koordinatörü olarak iş yaşamına devam eden Levent Çakıroğlu, 2002-2007 yılları arasında Koçtaş Genel Müdürü olarak görev yaptı.

2007-2008 yılları arasında Migros Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Levent Çakıroğlu, 2008 yılında Arçelik Genel Müdürü olarak atandı. Levent Çakıroğlu, 2010 yılından bu yana Arçelik Genel Müdürlüğü görevinin yanı sıra Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanlığı'nı yürütüyordu. <<<

YENİ PEUGEOT 308

HİSLERİNİZDEN

YOLA ÇIKTI



 [instagram.com/peugeotturkiye](https://www.instagram.com/peugeotturkiye)  twitter.com/PeugeotTurkiye  [facebook.com/peugeotturkiye](https://www.facebook.com/peugeotturkiye)

Yeni Peugeot 308 1.6 HDi 92 hp karma yakıt tüketimi 3.8 L/km, CO₂ emisyon değeri 95 g/km'dir.

Yeni Peugeot 308 sade ve karizmatik tasarımıyla kusursuz bir hatchback. Yeni Peugeot i-Cockpit teknolojisi, küçük sportif direksiyonu, geniş dokunmatik ekranı ve yükseltilmiş gösterge paneli ile tüm duygularınızı harekete geçirecek bir sürüş deneyimi için şimdi, yetkili satıcımızda.

YENİ PEUGEOT 308

MOTION & EMOTION



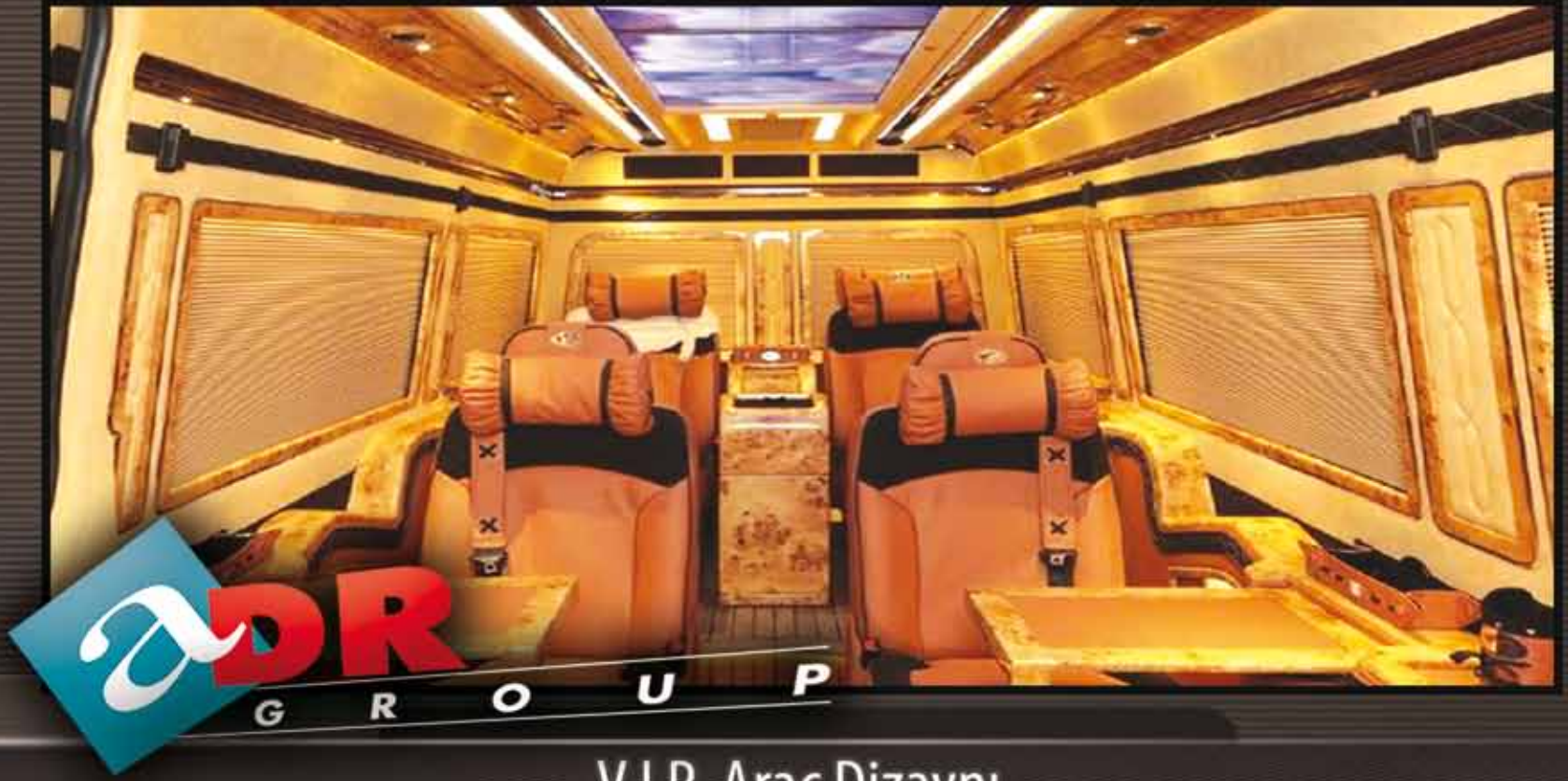
PEUGEOT

MEPA

İkitelli Plaza Tel: (0212) 698 44 44

(0212) 444 6372 www.mepaotomotiv.com
Halkalı Hasar Servis Tel: (0212) 698 22 22

www.facebook.com/PeugeotMepa
www.twitter.com/PeugeotMepa



VIP Araç Dizaynı



KİŞİYE ÖZEL MOBİL YAŞAM ALANLARI



İSTANBUL fabrika

Büyükbakkalköy Mah. Kaşif Sokak
No:15 Samandıra/Maltepe/İstanbul
T: +90 216 311 76 68 pbx
F: +90 216 311 46 61

ANTALYA

Havaalanı yolu Yenigöl mh.
Filiz Sk.No:4 Antalya
T: +90 242 340 56 00
F: +90 242 340 21 25

İZMİR

Fatih Mh. 203. Sokak,
No: 12/C Samiç Gaziemir İzmir



İLKER TİCARET

Ahmet UNCUGLU & Şahin SIRTIKARA

TRAFİK MÜŞAVİRLİĞİ

**KURULUŞ
1982**



**Sektörde öncü,
Liderlik konusunda
iddialıyız...**

www.ilkerticaret.com.tr

İLKER TİCARET OTOMOTİV VE TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ:

Hizmet vermiş olduğumuz kişi, kurum ve kuruluşların çözüm ortağı olmayı hedef edinen şirketimiz, hızlı, ilkeli ve doğruluktan ödün vermeden otomotiv alım satım işlemleri, trafik tescil ve kayıt işlemleri, muayene takip işlemleri, iş makinaları ve ziraat makinalarının tescilleri konularında müşterileri odaklı uyumu ile sektöründe öncü ve kurumsal bir şirket olarak, finansal ve filo kiralama şirketlerinin de gereken tüm işlemlerini takip edip sonuçlandırmada da, konularında uzman **100** personeli, **5** motorlu, **10** araçlı toplam **15** kurye ile müşteri odaklı, hizmet vermektedir.

**ASBİS Yeni Kayıt - 2.El Devir/Satış
Avadanlık Dağıtımı**

Filo Araç Kiralama Takip ve Lojistik Destek

**Tüv Türk Muayene Takip
Trafik Sigorta ve Kasko**

Ulaştırma Bakanlığı Belge Takibi



RUHSAT DAĞITIMI



GEÇİCİ BELGE & PLAKA DAĞITIMI



FİLO KİRALAMA TAKİP&LOJİSTİK

İlker Ticaret Otomotiv ve Turizm Ltd. Şti.

Merkez: Altunizade Mh. İcadiye Bağlarbaşı Cd.
No:2/A Bağlarbaşı, Üsküdar / İSTANBUL
Tel: 0 216 474 45 55 pbx
Faks: 0 216 474 43 90 -91-93

Şube: Bahçelievler Mh. Adnan Kahveci Bul.
Menekşe Sk. No:85/3 Bahçelievler/ İST.
Tel: 0 212 442 08 03 - 04 - 05
Faks: 0 212 442 08 06

web: www.ilkerticaret.com.tr
e-mail: info@ilkerticaret.com.tr

QR
Maps



Türkiye tüketici güven endeksi yüzde 5 geriledi

Daha önceki dönemlerde, Türkiye'deki katılımcıların başlıca endişesi "ekonomi" idi. Ancak 2014'ün dördüncü çeyreğinde "terörizm" korkuları aniden anlamlı derecede arttı ve bir önceki çeyreğe göre kaydedilen onyedili puanlık yükseliş ile halkın başlıca endişelerinden biri haline geldi. Ekonomi katılımcıları arasında en büyük ikinci endişeydi ve bunu borç takip ediyordu. Ancak bu endişeler 2014'ün ikinci çeyreğinden bu yana düşüş kaydetti. Türkiye'nin bir durgunluk döneminde olduğuna inanan katılımcıların yüzdesi 2014'ün dördüncü çeyreğinde yüzde 65'ten yüzde 70'e yükseldi. 2014'ün dördüncü çeyreğine daha fazla katılımcı yeni giysiler için daha az harcama yapmakta olduğunu belirtti. Nielsen'den alınan bilgiye göre, Türkiye'deki erkek katılımcılar, daha önceki dönemlerde olduğu gibi 2014'ün dördüncü çeyreğinde de, Türkiye'deki kadın katılımcılara göre daha yüksek güven sergilediler. Buna karşılık, önceki çeyrek ile karşılaştırıldığında güven endeksi, erkek katılımcılar arasında altı puan düştü.

HABERLERİN TAMAMI KÖTÜ DEĞİL: YILDAN YILA PERFORMANS OLUMLU

İlerleme yavaş ama ölçümlenen küresel pazarların yarısından fazlasında gerçekleşiyor. Güven puanları 39 pazarın 60'ında yıldan yıla iyileşme gösterdi. Sırasıyla 12 ve 10 puanlık artış kaydeden A.B.D. ve İngiltere'nin de aralarında olduğu 11 pazar, iki haneli güven tırmanışı bildirdi. Önceki yıla göre gözlemlenen diğer kayda değer artışlar arasında

Dünyada tüketicilerin izledikleri ve satın aldıkları üzerine bilgi ve içgörü sağlayan firmaların önde gelenlerinden Nielsen tarafından yayınlanan yeni bir çalışmaya göre, Türkiye'de tüketici güveni, bir önceki çeyrekteki olumlu artışın ardından, bu döneme göre beş puanlık düşüş kaydederek 2014'ü 82 endeks puanı ile kapattı. Türkiye'de Dördüncü Çeyrek Tüketici Güven Endeksi'ndeki bu beş puanlık gerileme, iş imkanları ile ilgili olumlu yaklaşımda (yüzde 36'dan yüzde 28'e), kişisel mali durumda (yüzde 46'dan yüzde 43'e) ve harcama niyetinde (yüzde 39'dan yüzde 37'ye) görülen gerilemeden kaynaklandı.

Romanya (+15), Hindistan (+14), Mısır (+14), İrlanda (+13) ve Bulgaristan (+13) bulunuyor.

Küresel katılımcıların yarısından biraz azı (%49) iş piyasasının önlerindeki 12 ay boyunca iyi veya mükemmel olacağına inanmaktaydı. Bu durum 2013 senesinin dördüncü çeyreğinde görülen %47'ye göre bir artış gösteriyor. Benzer şekilde, kişisel mali durumla ilgili algılar (bir önceki senenin puanı olan %55'e göre) hafifçe iyileşerek %56'ya çıktı ve anında harcama niyeti, (%38'den) %40'a yükseldi.

ÇOĞUNLUĞA GÖRE DURGUNLUK HİSSİYATI 2014'TE İYİLEŞME GÖSTERDİ

Dördüncü çeyrekte küresel katılımcıların yarısından biraz fazlası (%53), bir önceki çeyreğe göre bir puanlık ve bir önceki yıla göre (Q4 2013) dört puanlık bir iyileşmeyle bir durgunluk döneminde olduklarına inanmaktalardı. Toplamda ölçümlenen küresel pazarların %58'i durgunluk hissiyatında yıldan yıla iyileşme bildirdiler. Dördüncü çeyrekte küresel ihtiyarı harcama veya tasarruf niyetleri yer yer aynı seviyede seyrederken yer yer hafifçe düşüş gösterdi. Katılımcıların yaklaşık olarak yarısı (%48) artan nakitlerini biriktirmeyi planlarken on kişiden yaklaşık üçü tatil ve seyahatlere (%34), yeni giysilere (%34) ve ev dışı eğlenceye (%30) harcama yapmayı beklemektedir. Katılımcıların dörtte biri yeni teknoloji satın almayı (%24) ve borçlarını ödemeyi (%25) planlıyor. Beşte biri parasını ev tadilatına harcamayı (%21) ve stoklara yatırmayı (%21) düşünüürken onda biri de emeklilik için biriktiriyor (%10). Küresel olarak katılımcıların %13'ü hiç fazladan nakitleri olmadığını belirttiler. <<<





ALİ UĞURLU

Plevne Cad. No: 170 Gülveren / Ankara Tel: 0 (312) 562 21 15
www.aliugurlu.com.tr / info@aliugurlu.com.tr



Yeni Nesil Doblò.

#patronbenim

Geniş ailelerin büyük patronları için.

Doblò şimdi içten dışa, tepeden tırnağa yenilendi.

Karizmatik dış tasarımı, güçlü ve tasarruflu Ecojet motoru, dokunmatik ekranlı multimedya sistemi, deri direksiyonu ve şık ön paneliyle Yeni Nesil Doblò, patronlara yakışır özelliklerle dolu. Teknolojisiyle üstün, sağlamlığıyla benzersiz Yeni Nesil Doblò, şimdi Fiat showroom'larında!

Yenilenen İç ve Dış Tasarım

Yakıt Ekonomisinde Sınıfının
Lideri Ecojet Motor*

Yepyeni Ön Panel

5" Dokunmatik Ekranlı
Multimedya Sistemi

Entegre Navigasyon



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



*Yeni Nesil Doblò Cargo 1.3 90 HP Ecojet motoru ortalama 4,4 lt/100 km yakıt tüketimiyle 700-1000 kg arası istiap haddine sahip hafif ticari araç pazarında en az yakıt tüketim değerine sahiptir.

Satış - Servis - Sigorta - Yedek Parça - İkinci El

İstanbul Autoshow 2015 fuarına 600 bin ziyaretçi bekleniyor

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında düzenlenecek İstanbul Autoshow 2015 için geri sayım başladı.

ODD (Otomotiv Distribütörleri Derneği) ve TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. işbirliği ile 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde düzenlenecek İstanbul Autoshow 2015 için hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor. Dünyanın yeni harikaları olan son model otomobillerin, 14 salon ve toplam 120.000 metrekare kapalı alanda sergileneceği fuarla birlikte, otomobil tutkunlarının kalbi bu yıl yine TÜYAP'ta atacak.

Konuyla ilgili bilgi veren ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, fuarın, Türk otomotiv sektörünün yurt içi ve yurt dışındaki itibarına ve bilinirliğine katkı sağlayacak en önemli etkinliklerden biri olduğunu belirterek "Fuarımızın ülkemizde olduğu kadar, yurt dışındaki bilinirliğinin de artması ve dünyada söz sahibi fuarlar ile yarışabilmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tabii ki bu uzun ve meşakkatli bir yol, her sene sağlam adımlar atıyoruz ve bunun gerçekleşebileceğine inanıyoruz. Bir fuarın uluslararası anlamda kabul görmesi için en önemli gerekliliklerden biri, modern, Avrupa standartlarına uygun bir fuar alanında yapılması. TÜYAP bize bu standartları sağlıyor ve her sene daha da geliştirmeye devam ediyor. İstanbul Autoshow'un uluslararası kimlik kazanması için önemli bir başka unsur ise dünya ve Avrupa lansmanlarına ev sahipliği yapabilmesini sağlayacak bir tarihte düzenlenmesiydi. Uzun süredir sonbahar aylarında düzenlenen fuarın Mayıs 2015'e alınmasıyla bu anlamda da daha doğru bir noktaya gelinmiş oldu." dedi.

Fuarın konseptini de değerlendiren Bayraktar, şunları söyledi; "Otomobil markaları artık fuarları sadece yeni modellerini sergileyecekleri bir alan olarak değil aynı zamanda geleceğin teknolojilerini tüketici ile tanıştırmak için bir platform olarak da görüyor. Son dönemde yeni teknolojilerin hayata geçme süresi de oldukça kısaldı. Birkaç yıl önce hayalini bile kuramayacağımız bir özellik hızla gerçeğe dönüşebiliyor. Fuarların hayalleri

21 Mayıs'ta basın ve VIP açılışı yapılacak olan fuar, 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında ziyaretçilere açık olacak. Sektörü müşterileriyle aynı çatı altında buluşturan fuar, yeni harikalarıyla göz kamaştıracak. İstanbul Autoshow için ziyaret saatleri hafta içi 12:00 – 21:00, hafta sonu ise 11:00 – 21:00 olarak belirlendi.

gerçeğe dönüştürebilen sihirli bir gücü olduğuna inanıyoruz. Bu fantastik duygudan yola çıkarak bu seneki fuarımızın konseptini 'harikalar diyarı' olarak belirledik. Otomobillerimizi de bu konsept dahilinde 'dünyanın yeni harikaları' olarak tanımladık."

TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. Autoshow Başkanı İlhan Ersözlü ise İstanbul Autoshow 2015 için çok heyecanlı olduklarını belirterek, "TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde, 120.000 metrekare kapalı ve 25.000 metrekare açık olmak üzere toplam 145.000 metrekare fuar alanında, katılımcılara ve ziyaretçilere her türlü konforu sunacağız. Gerek katılımcı gerek ziyaretçi profiliyle dünyanın en önemli otomobil fuarları arasında yer alan İstanbul Autoshow, hem yaratıcı konseptiyle hem de markalarıyla bu yıl da ziyaretçileri büyüleyecek." dedi.

21 Mayıs'ta basın ve VIP açılışı yapılacak olan fuar, 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında ziyaretçilere açık olacak. Sektörü müşterileriyle aynı çatı altında buluşturan fuar, yeni harikalarıyla göz kamaştıracak. TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde gerçekleşecek İstanbul Autoshow için ziyaret saatleri hafta içi 12:00 – 21:00, hafta sonu ise 11:00 – 21:00 olarak belirlendi. <<<



Türkiye çapında **33** otomobil markasının satışlarından
daha çok otomobil satışına sahibiz;

12.840



ASF Otomotiv olarak,

Her yıl olduğu gibi, 2014 yılı boyunca da bizi zirveye taşıyacak yoldan ayrılmadık.

2014 yılı tüm markalarımızla yaptığımız **12.840 adetlik** araç satışıyla,

Türkiye'de **33 markayı** temsil eden distribütör firmaların her birinin
satış rakamlarını geride bıraktık.

Bu yolda bizimle yürüyen tüm çalışanlarımıza ve siz değerli müşterilerimize
teşekkür ederiz.



Yetkili Bayisi



AGRAS

caros



Europcar

Türkiye'de otomobil alacaklar internet araştırmalarında dünyayı solladı!

EY Global Tüketici Araştırması Otomobil Sektörü Sonuçları açıklandı. Araştırmaya göre, Türkiye'de tüketicilerin yüzde 86'sı otomobil alırken fiyat ve teslim şartlarına, yüzde 88'i kalite ve garanti konularına önem veriyor. Türkiye'den araştırmaya katılan tüketiciler internette araştırma yapmak için en uzun süreyi otomobil kategorisi için ayırıyor. Katılımcıların yüzde 48'i otomobil satın alma kararı öncesinde 3-10 saat, yüzde 22'si 10 saatten fazla ve yüzde 30'u da 3 saatten az online araştırma yapıyor.

Dünyanın önde gelen denetim ve danışmanlık firması EY, 34 ülkede 30 bine yakın tüketiciyle gerçekleştirdiği Global Tüketici Araştırması'nın otomobil sektörüne ilişkin sonuçlarını açıkladı.

Türkiye'den de 1.000 kişinin katıldığı araştırmanın sonuçlarına göre, fiyat ve kalite tüketicinin satın alma kararını etkileyen en önemli faktörler. Katılımcıların yüzde 86'sı fiyat ve teslim şartlarının satın alma kararlarını etkilediğini, yüzde 88'i kalite ve garanti konularının büyük önem taşıdığını belirtiyor.

Araştırmaya göre, son iki yılda Türkiye otomobil sektöründe mağaza tasarımı, iyi kullanıcı tavsiyeleri ve erişilebilirlik konuları mağazadan yapılan alım kararında önem kazanırken mağazadan satın alma kararında teslimat şartları tüketiciler tarafından en önemli kriter olarak görülmeye devam ediyor.

Çevre tavsiyesi kararda etkili

Son 2 yıl içerisinde global düzeyde mağaza kanalından satın alım yapılan önde gelen 9 ürün kategorisinden 3'ünde, Türkiye'de ise 7'sinde önemli oranda düşüş yaşanırken otomobil kategorisinde artış oldu.

Otomobil sektöründe satın alma sürecinde ürün ve hizmetler hakkında bilgi alma amacıyla tüketiciler,

en fazla kişisel kontak (çevreden ve satış personeli tarafından verilen tavsiyeler) yolunu kullanıyor.

Marka sadakati tüketicilerin satın alım tercihini etkileyen en önemli kriterler arasında yer aldığı görülen araştırmaya göre, geçtiğimiz iki yıl içerisinde tüketici davranışlarındaki en büyük değişimin satın alma kararında kişisel ilişkinin öneminde yaşandı.

İnternette en fazla otomobil araştırılıyor

Türkiye'deki internet kullanıcılarının yüzde 38'i internet üzerinde araştırma yapmak için ortalama 3 ila 10 saat harcayarak yüzde 30'luk dünya ortalamasını geride bıraktı.

Türkiye'den araştırmaya katılan tüketiciler internette araştırma yapmak için en uzun süreyi otomobil kategorisi için ayırıyor. Katılımcıların yüzde 48'i



1

Fiyat ve kalite tüketicinin satın alma kararını etkileyen en önemli faktörler.

2

Tüketicilerin online satın alma kararında iyi tavsiyenin önem kazandığı görülüyor.

3

Mağazadan alım kararında teslimat şartları önemli bir kriter.

4

Satın alma kararında etkisi artan bilgi kanalları içerisinde, kişisel kontak büyük önem taşıyor.

5

Tüketicilerin satın alma kararında marka sadakatinin önemi arttı.



otomobil satın alma kararı öncesinde 3-10 saat, yüzde 22'si 10 saatten fazla ve yüzde 30'u da 3 saatten az online araştırma yapıyor.

Sosyal medyanın önemi artıyor

Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye'deki sosyal medya kullanıcılarının sosyal medya sitelerine ilişkin görüşleri mevcut durumda iki yıl öncesine göre daha olumlu. Otomobil sektöründe sosyal medyayı ürün ve hizmetler konusunda edinilebilecek bilgiler için iyi bir bilgi kaynağı olarak gören tüketiciler ile kötü bilgi kaynağı olduğu düşünen tüketiciler arasındaki fark açılıyor.

Otomobil sektöründe teknik yardım (satış sonrası teknik sorunlar için müşteri hizmetleri, ücretsiz acil yardım hizmetleri, uzman çevrimiçi telefon hatları) ve garanti koşulları tüketicilerin satın alma kararında en fazla etkili olan satış sonrası hizmetler arasında yer alıyor. Ayrıca, organizasyonel yardım (operasyonel hız, müşteri satın alma geçmişinin takip edilmesi, mesai saatleri dışında ulaşılabilirlik) ve sadakat programlarına tüketiciler tarafından verilen önemde mevcut durumda iki yıl öncesine göre artış görüldü.

Ayrıca araştırma sonuçlarına göre, tüketiciler satın alım yapmadan önce daha temkinli davranıp seçeneklerini birkaç kez gözden geçiriyor ve satın alma kararlarını rasyonel olarak yapıyor.

"Müşteri memnuniyetine önem veren fark yaratır"

EY Global Tüketici Araştırması Otomotiv Sektörü

Marka sadakati tüketicilerin satın alım tercihini etkileyen en önemli kriterler arasında yer aldığı görülen araştırmaya göre, geçtiğimiz iki yıl içerisinde tüketici davranışlarındaki en büyük değişimin satın alma kararında kişisel ilişkinin öneminde yaşandı.

sonuçlarını değerlendiren EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri ve Otomotiv Sektörü Müdürü Orçun Kuyucuoğlu, "Müşterilerine katma değer sunan ve müşterileri ile bağ kurabilen otomobil firmaları rekabette avantajlı bir konumda olacak. Sosyal medya ve diğer elektronik kanallar aracılığı ile araştırmadan şikâyet, satıştan satış sonrası desteğe kadar pek çok konuda bilgiye ve hizmete erişim mümkün. Bu nedenle otomobil firmaları sosyal medya ve elektronik kanallarda müşteriler ile etkileşiminin nasıl yapılandırılması gerektiğine odaklanarak bu yönde aksiyonlar almaları gerekiyor" dedi.

Müşterilerin satın alma sürecinden satın alma sonrası hizmetlere kadaryaşadığı deneyimin marka ve bayi tercihi açısından özellikle dikkat edilmesi gereken noktaların başında geldiğini belirten Kuyucuoğlu, müşteriler ile firmalar arasındaki etkileşimin ve memnuniyetin artırılması için müşterinin temas noktalarında yaşadığı deneyimin ve ihtiyaçlarının doğru anlaşılmasının gerektiğini vurguladı.

Ayrıca, müşteri memnuniyeti ve servis kalitesinin satın alma kararında önemli bir rol oynadığına dikkat çeken Kuyucuoğlu, satış sonrası servis, teknik yardım ve teslimat şartlarında müşterilere sunulacak katma değerli hizmetlerin firmalar için farklılaşma fırsatı doğuracağına dikkat çekti. <<<



EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri ve Otomotiv Sektörü Müdürü Orçun Kuyucuoğlu

6

Tüketiciler satın alma sürecinde firmalar ile daha derin bir kişisel ilişki seviyesi bekliyor.

7

Satın alma kararı öncesi tüketiciler, uzun bir online araştırma süreci geçiriyor.

8

Türkiye'deki sosyal medya kullanıcılarının sosyal medya sitelerine ilişkin görüşleri olumlu yönde değişiyor.

9

Teknik yardım ve garanti, satış sonrası hizmetlerde önem verilen konular arasında yer alıyor.

10

Tüketiciler ürün/ hizmet/servis geliştirme süreçlerinde aktif rol oynuyor.

OYDER'in yeni üyesi Plaza Aksoy Kayseri'de Toyota Kalitesini Yaşatıyor



İBRAHİM AKSOY

Dünyanın önde gelen otomobil üreticisi Toyota'nın Kayseri'de bulunan yetkili satıcı ve servisi Toyota Plaza Aksoy, 2008 yılından bu yana koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışıyla hareket ediyor. Toyota'nın insana saygı temel felsefesi ile satış ve satış sonrası servis hizmetlerinde müşterilerine en iyiyi sunmayı hedefleyen Toyota Plaza Aksoy 4 bin 160 metrekaresi kapalı, 18 bin metrekaresi açık olmak üzere toplam 22 bin 160 m²'lik alanda Kayseri başta olmak üzere tüm bölgeye hizmet veriyor. 3S plaza konseptine uygun olarak satış, servis ve yedekparça hizmetinin yanında sigorta ve ikinci el otomobil satışını da bünyesinde bulunduran Toyota Plaza Aksoy'da 70 kişilik uzman bir ekip görev yapıyor.



Toyota Plaza Aksoy'da, müşterilerin her türlü beklenti ve ihtiyaçlarına cevap veriliyor. Toyota Plaza Aksoy'da, satış, mekanik, kaporta ve boya atölyelerindeki deneyimli ekipler sürekli eğitimler ile destekleniyor.

Toyota, DNA'sında yer alan her zaman "üstün teknoloji ile daha iyi otomobiller" temel ilkesine sadık kalarak Kaizen felsefesi paralelinde "Her zaman daha iyi bir yol vardır" ilkesine sadık kalan Toyota Plaza Aksoy'da, müşterilerin her türlü beklenti ve ihtiyaçlarına cevap veriliyor. Toyota Plaza Aksoy'da, satış, mekanik, kaporta ve boya atölyelerindeki deneyimli ekipler sürekli eğitimler ile destekleniyor. Her şeyin temelinde güven unsurunun olduğunun bilinciyle müşterilerine vereceği ürün ve hizmetlerin kalitesini artırmanın gayreti içindeki Toyota Plaza Aksoy, kurumsal kimlik ve tesis işletim sistemi çerçevesinde müşterilerinin hem satış hem de satış sonrası hizmetlerinde en üst düzeyde memnuniyet sağlayan Toyota deneyimi yaşamasını amaçlıyor.

Toyota Plaza Aksoy'da kalite, sağlamlık ve güvenilirlik özellikleri ile özdeşleşen Corolla, Auris, Yaris, Avensis başta olmak üzere 11 binek ve bir hafif ticari aracı ile toplam 12 Toyota modeli yer alıyor. <<<



Trafiğe kayıtlı araç sayısı Aralık ayı sonu itibarıyla 18 828 721 oldu

Aralık ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 18 milyon 828 bin 721 adet taşıtın %52,4'ünü otomobil, %16,3'ünü kamyonet, %15'ini motosiklet, %8,6'sını traktör, %4,1'ini kamyon, %2,3'ünü minibüs, %1,1'ini otobüs, %0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Aralık ayında 95 576 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı

Aralık ayında trafiğe kaydı yapılan toplam 95 bin 576 taşıt içinde otomobil %61,2 ile ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla %15,5 ile kamyonet, %9,3 ile motosiklet, %8,5 ile traktör takip etti. Taşıtların %5,5'ini ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre %1,8 arttı

Aralık ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı Kasım ayına göre %1,8 arttı. Bu artış otomobilde %4,7, minibüste %6,8, otobüste %26,5, özel amaçlı taşıtlarda %9,2, traktörde ise %15,9 olarak gerçekleşti. Kamyonette %2,5, kamyonunda %20,3, motosiklette ise %12,9 azalış oldu.

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı ayına göre %16,7 arttı

Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısında %16,7 artış gerçekleşti. Bu artış otomobilde %11,9, minibüste %29,5, kamyonette %50,1, motosiklette %15,5, özel amaçlı taşıtlarda %20,2, traktörde ise %15,5 olarak gerçekleşti. Otobüste %0,8, kamyonunda ise %9,4 azalış oldu.

Trafikteki toplam taşıt sayısı Ocak - Aralık döneminde 889 274 adet arttı

Ocak-Aralık döneminde 1 milyon 42 bin 328 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı, 153 bin 54 adet taşıtın ise trafikten kaydı silindi. Böylece trafikteki toplam taşıt sayısı 889 bin 274 adet arttı.

Aralık ayında 608 706 adet taşıtın devri yapıldı

Devri yapılan toplam 608 bin 706 adet taşıt

içinde otomobil %67,6 ile ilk sırada yer aldı. Otomobili sırasıyla %16,9 ile kamyonet, %5,4 ile traktör, %3,6 ile motosiklet takip etti. Aralık ayında devri yapılan taşıtların %6,6'sını ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Trafiğe kayıtlı LPG'li otomobil oranı %41,4 oldu

Aralık ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 9 milyon 857 bin 915 adet otomobilin %41,4'ü LPG, %29,2'si dizel, %29'u benzin yakıtlıdır. Yakıt türü bilinmeyen otomobillerin oranı ise %0,4'tür.

Aralık ayında 58 501 adet otomobilin trafiğe kaydı yapıldı

Aralık ayında trafiğe kaydı yapılan 58 bin 501 adet otomobilin %14,7'sinin Volkswagen, %13'ünün Renault, %7,3'ünün Hyundai, %7'sinin Opel, %6,6'sının Toyota, %5,7'sinin Ford, %5,3'ünün Fiat, %5,2'sinin Dacia, %4,7'sinin BMW, %4,3'ünün Mercedes-Benz olduğu, %26,1'inin ise diğer markalardan olduğu görüldü.

Trafiğe en fazla 1501-1600 motor silindir hacimli otomobillerin kaydı yapıldı. Ocak-Aralık döneminde trafiğe kaydı yapılan 585 bin 814 adet otomobilin %40,7'si 1501-1600, %20,8'i 1401-1500, %18,2'si 1300 ve altı, %14'ü 1301-1400, %4,5'i 1601-2000, %1,6'sı 2001 ve üstü motor silindir hacmine sahiptir. Motor silindir hacmi bilinmeyen otomobillerin oranı ise %0,1'dir.

Trafiğe en fazla beyaz renkli otomobillerin kaydı yapıldı

Ocak-Aralık döneminde trafiğe kaydı yapılan 585 bin 814 adet otomobilin %62,5'i beyaz, %16,8'i gri, %9,5'i siyah ve %4,9'u kırmızı iken %6,4'ü diğer renklerde dir.

Trafiğe kayıtlı taşıtların ortalama yaşı 12,5 olarak hesaplandı

Türkiye'de 2014 yılı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 18 milyon 828 bin 721 motorlu kara taşıtı için ortalama yaş 12,5 olarak hesaplandı. Ortalama yaş otomobil ve minibüslerde 12, otobüslerde 11,7, kamyonetlerde 9,3, kamyonlarda 14,3, motosikletlerde 11,6, özel amaçlı taşıtlarda 13,6 ve traktörlerde 22,8'dir. 2014 yıl sonu itibarıyla otomobillerin yaş grubuna göre dağılımına bakıldığında, toplam otomobillerin %33,6'sının 0-5 yaş arası, %2,3'ünün ise 21 yaş ve üzeri otomobillerden oluştuğu tespit edildi. <<<



Yeni Ford Fiesta Red ve Black Türkiye'de

Dünyanın en güçlü 1.0 litrelik motoru ile süperspor otomobillerin verimliliğini bile geride bırakan yeni Fiesta modelleri satışa sunuldu.

Ford'un ödüllü 1.0 litrelik EcoBoost motoruna sahip Fiesta modelleri, yeni 140 PS'lik Red ve Black versiyonlarında, litre başına üretilen güç ile Bugatti Veyron veya Ferrari 458 Speciale gibi süperspor otomobilleri geride bırakıyor. 2012, 2013 ve 2014 yıllarında Uluslararası Yılın Motoru ödülüne layık görülen 1.0-litre EcoBoost'un kalibrasyonu revize edilerek daha fazla güç elde edilirken, bu motor ile bundan sadece 10 yıl önce spor Ford Fiesta S'e güç sağlayan 1.6-litre 100 PS motorun litre başına sağladığı gücün iki katı sunuluyor. Bununla birlikte yakıt verimliliği ve CO2 emisyonlarını da üçte birden fazla bir oranla iyileştirerek Fiesta Red ve Black modellerinde 4.5 lt/100 km ve 104 g/km CO2* değerlerine ulaşılması sağlanıyor.



Formula 1 motorları ile yarışan teknik altyapı

Ford 1.0-litre EcoBoost motorunda, eşi benzeri görülmemiş bir performans ve verimlilik birliğine ulaşılması için turbo besleme, İkiz-bağımsız Değişken Kam Zamanlama (Ti-VCT) ve yüksek basınçlı direkt enjeksiyon teknolojileri kullanıldı. Motorun kompakt, düşük ataletli turbo beslemesi 248,000 d/d'ye kadar dönüyor. Bu değer, saniyede 4000 d/d'den fazla ve 2014

Formula 1 araç motorlarına güç sağlayan turbo beslemelerin d/d'sinin neredeyse iki katı kadar. Sağladığı 2.6 bar (38 psi) takviye basıncı da, Ford Fiesta'nın lastiklerini şişirmeye yetecek olan miktardan bir hayli fazla.

Turbo besleme takviye kontrolü, Ti-VCT, intercooler (ara soğutucu), gaz kontrolü ve ateşleme zamanlaması gibi özelliklerin yeniden kalibre edilmesiyle, maksimum güç 125 PS'den 140 PS'ye, 180 Nm'lik maksimum tork ise 1400 d/d'den 5000 d/d'ye imkanı kıldı. Bu sayede yeni Fiesta Red ve Black modelleri 0-100 km/s hızlanmalarını 9.0 saniyede tamamlıyor ve 201 km/s'lik maksimum hıza ulaşabiliyorlar.

Pistonların her biri adeta Afrika Fili taşıyabilecek dirençler

Ford Fiesta Red ve Black modellerinde kullanılan motorla ilgili olarak Ford Avrupa Benzinli Motorlar Kalibrasyon

Müdürü Andrew Fraser: "Basınç değerlerini artırmak için sadece geliştirilmiş bir silindir kapağı contasının kullanılmasını içeren bir donanım değişikliğiyle motoru 140 PS'ye ayarlayabildik. Bu 1.0-litre EcoBoost'un ileri tasarımının bir göstergesidir" dedi. Andrew Fraser ayrıca; "7 cm çapındaki pistonlar üzerindeki pik ateşleme basıncı 124 bar (1,800 psi) ve bu değer, 5 tondan fazlasına veya bir içecek kutusu üzerinde duran yetişkin bir Afrika Fili'nin uyguladığı basınca eşit" diyerek 1.0-litre EcoBoost motorda kullanılan üstün teknolojiye dikkat çekti.

Ford'un Aachen, Almanya'da bulunan Avrupa Araştırma ve İleri Mühendislik Merkezi'ndeki mühendisler ve İngiltere'deki Duncan Technical Center'daki mühendisler de dahil olmak üzere Avrupa'daki Ford uzmanları tarafından geliştirilen motorda, bir uçağın başüstü bagaj bölmelerine sığacak kadar küçük, kompakt dökme demir bir silindir blok kullanılıyor. <<<



ResistAll®

İleri Teknoloji • Üstün Oto Koruma



İLK GÜNKÜ GİBİ YENİ!

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

Yeni ve ikinci el otomobil iç ve dış kullanımına uygun 25 farklı hizmet paketi.

- 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.

Türkiye'de
ilk ve tek NG2
uygulaması!



DMA mühendisleri tarafından geliştirilen Türkiye'nin ilk ve tek elektrikli taksisi yola çıktı

DMA Taksi günde 150 TL'lik yakıt yerine 12 TL'lik elektrikle yol alıyor

DMA, tamamen Türk mühendisler tarafından geliştirilen elektrikli taksiyi İstanbul'da yollara çıkardı. Elektrik motoru sayesinde hem çevreyi koruyan, hem de sunduğu konfor ile büyük ilgi gören DMA Taksi, taksiciler için oldukça ekonomik bir seçenek olarak dikkat çekiyor.

Tek şarj ile yaklaşık 400 kilometrelik bir menzile sahip ilk ve tek yerli elektrikli aracı üreten Derindere Motorlu Araçlar – DMA, Türkiye'de yine bir ilke imza atarak, elektrikli taksiyi de yollara çıkardı. Türkiye'nin ilk ve tek elektrikli taksisi olma özelliğine sahip olan DMA Taksi, İstanbulluların kullanımına sunuldu.

Elektrik motoru sayesinde sunduğu 'sıfır emisyon' ile çevreyi kirliletmeyen DMA Taksi, sessiz, kokusuz ve titreşimsiz motoru ile aynı zamanda yolcularına bugüne kadar hiç yaşamadıkları bir konfor sunuyor. DMA Taksi deneyimini yaşayan yolcuların, taksi seçimlerine daha da dikkat eder hale geldiğini söyleyen DMA Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol, "Toplu taşımacılıkta konfora önem veren çevreci taksi yolcuları, DMA Taksi'yi tercih ediyor. Öte yandan sağladığı bakım ve yakıt tasarrufunun yanı sıra ikinci el alım garantisi ile taksicilerden de büyük bir ilgi görüyoruz" dedi. Önder Yol ayrıca, DMA Taksinin sağladığı bakım ve yakıt avantajı ile yaklaşık iki yılda kendisini amorti ettiğini ifade etti.

"1 Milyar TL yakıt tasarrufu sağlanabilir"

DMA Taksi'nin, dizel veya LPG fark etmeksizin, içten yanmalı motorlar ile çalışan tüm araçlara göre 10 kattan daha fazla yakıt ekonomisi sunduğuna dikkat çeken Önder Yol şöyle konuştu: "Sadece İstanbul'da yaklaşık 20 bin taksi faaliyet gösteriyor. Bu taksilerin tamamı elektrikli olması halinde yılda yaklaşık 1 milyar TL'lik yakıt tasarrufu sağlanabilir. Uzun vadeli bir hedef olsa da dünyanın gittiği yoldan ilerlememiz gerektiğini düşünüyoruz. Elektrikli araç kullanımının her alanda yaygınlaştırılması için gerekli teşvikleri verilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Biz DMA olarak dünyanın geleceği olan elektrikli araç ve yan sanayinin ülkemizde oluşmasına, gelişmesine ve büyümesine önemli katkılar

İstanbul'daki tüm taksilerin elektrikli olması halinde yılda 1 milyar TL'lik yakıt tasarrufu sağlanabileceğini belirten DMA Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol, DMA Taksi'nin Türkiye'deki elektrikli araç kullanım oranına önemli ölçüde etki edeceğini söyledi.

sağlamayı hedefliyoruz. Türkiye'nin geleceğine yön verecek olan bu girişimin hızla yaygınlaşması için daha çok desteğe ihtiyacımız var. Dünyadaki örneklerle baktığımız zaman artık Türkiye'nin de bu konuda bir yol haritasına ihtiyacı olduğunu görüyoruz. Mesela Almanya 2020'de 1 milyon, Çin ise 4 milyon elektrikli araç kullanımını hedefliyor.

İngiltere'de 2020 sonrası elektrikli olmayan araçların şehir merkezine 50 kilometre mesafeden fazla yaklaşamayacakları söyleniyor. Öte yandan yine İngiltere'de 2018'den itibaren sadece elektrikli motora sahip taksiler çalışma ruhsatı alabilecekler. İskandinav ülkeleri de bu sektördeki tüm vergileri sıfırladığı gibi üretilen elektrikli araç başına 10 bin Euro da destek sağlıyor. Biz ülkedeki elektrikli araç üretiminin geleceği için önemli bir adım attık. DMA Taksi de bu yolun önemli kilometre taşlarından birini temsil ediyor. DMA Elektrikli taksilerin kullanımı arttıkça ülkenin bu alandaki bilincinin de doğru orantılı bir biçimde artacağını öngörüyoruz."

Trafikte yapılan dur-kalk esnasında ortaya çıkan geri kazanım enerjisi de pillere aktarılarak ekonomi sağlanıyor. DMA Taksi, 5-8 Şubat 2015 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek "TaxiWorld" fuarında da görücüye çıkacak. <<<





Dört dörtlük prestij Koluman'da.

Koluman, yollardaki kalite ve konfor anlayışınızı Mercedes-Benz araçların kusursuz dünyasıyla değiştiriyor, sizlere yepyeni bir dünyanın kapılarını açıyor.

www.koluman.com.tr
www.koluman2.com
www.facebook.com/koluman.as

Mercedes-Benz EL2
Sertifikalı İkinci El Otomobil Satışı

Yeni Peugeot 208, enerji patlaması

Lansmanından üç yıl sonra, Avrupa'da markanın en çok satılan modeli olan Peugeot 208 kabuk değiştiriyor. İddialı stilini bir adım daha öteye taşıyan 208, standart LED 3D farlar, ışıldayan Orange Power gibi yepyeni renkler ve yeni kişiselleştirme aksesuarları ile şimdi daha da sportif ve dinamik biçimde kendini gösteriyor.



Peugeot 208: Stratejik bir segmentin vazgeçilmez oyuncusu

Toplam pazar satışlarının yaklaşık %30'unu oluşturan B segmenti Avrupa pazarının miktar yönünden en büyük ikinci segmentidir. Çok sayıda model ve silüete rağmen (özellikle SUV/CUV), satılan 3 araçtan 2'den fazlasını temsil eden kompakt hatchback bu segmentte açık ara lider modeldir. Ve Peugeot 208 rekabetin git gide yoğunlaştığı

bu segmentin kilit oyuncusu olmaya devam ediyor.

200 serilerinin tarihsel ağırlığından ve markanın bilgi birikiminden güç alan Peugeot 208, yakında 1.000.000 adet satışa ulaşacak. Şehirli SUV modeli Peugeot 208 ile birlikte, Peugeot'nun 2014 yılında Avrupa pazarının B segmentindeki satışlar bazında podyumdaki yerini korumasını sağlıyor.

Yeni Peugeot 208 de bu başarıyı

sürdürmek üzere; cazibe ve karakter unsurlarını ön plana çıkaran yeni bir stil, gerek renk, gerek kişiselleştirme, gerekse ürün gamında yükseliş stratejisi ile genişletilen ürün arzı, daha fazla güvenlik ve konfor için yeni teknolojik donanımlar ve hem tutumlu hem de performanslı yeni motor seçenekleri gibi sağlam argümanlara sahip.

Safkan dış tasarım, güçlü kişilik

Lansmanından bu yana, Peugeot 208 marka değerleri ile uyumlu güçlü kişilikli bir şehir modeli olarak kabul gördü. Peugeot 208'in karakterini ve duruşunu şekillendirmeye katkıda bulunan, hem sportif hem de şık yapı, enerjik ve modern boyutlar ya da üzerinde çok çalışılmış özgün tasarım gibi unsurlar da değişmedi.

Sürüş duyumlarına odaklanan kaliteli ve sade iç mekân

Yeni Peugeot 208'in içinde, lansmanından bu yana

müşteriler tarafından beğenilen yenilikçi kokpit Peugeot i-Cockpit dikkat çekiyor. Güvenli, heyecan verici ve hassas sürüş sağlayan bu yeni konsept ilk kez 2012 yılında Peugeot 208'de sunuldu, ardından Peugeot 208 ve 308'lerde kullanıldı. Peugeot i-Cockpit kompakt direksiyon simidi, göz hizasında gösterge paneli ve 7" geniş dokunmatik ekrandan oluşuyor.

Yeni ve modern kişiselleştirme olanakları

Yeni Peugeot 208, çağı ile tam uyumlu sayısız donanımları ve zengin çeşitliliğinin yanı sıra, yepyeni orijinal kişiselleştirme seçenekleri sunuyor.

MENTHOL White dahil dış kişiselleştirme paketleri, ikinci donanım seviyesinden itibaren orijinal fabrika opsiyonu olarak sunuluyor. Beyaz dokunuşlu MENTHOL White paketi şık ve dinamik bir ambiyans oluşturulmasın katkıda bulunuyor. <<<





HAVANIZI YÜKSEKLERE ALIŞTIRIN



60 METRE YÜKSEKLİKTE, BAYRAKLI TOWER'DA
KÖRFEZ MANZARASINA KARŞI SPOR YAPTIĞINIZDA,
NE DEMEK İSTEDİĞİMİZİ DAHA İYİ ANLAYACAKSINIZ.

☎ 232 351 35 35
www.afitnesscompany.com

Yepyeni Mazda CX-3 1.5 dizel otomatik 4x4 SUV

Mazda, 2014 Los Angeles Auto Show'da Mazda CX-3 lansmanını gerçekleştirdi. Yeni kompakt crossover SUV, SKYACTIV Teknolojisi ve KODO-Hareketin Ruhunu tasarımı özelliklerine sahip olan Mazda'nın yeni nesil ürün hattındaki araçların beşinci modeli.

CX-3, kişinin bir araçta arayacağı tüm özellikleri sunuyor: çok güçlü ve tarz sahibi bir tasarım, yalnızca müşterinin kullanım kolaylığı düşünülerek geliştirilmiş özellikler ve Mazda'nın her modelinde önemsendiği uyumlu sürüş hissi.

Güzel ve zarif tasarımın devamı olarak, bir araçta tüm hayatın anlatıldığı KODO ruhunda yaşam bulan keskin hatlar ile hız hissiyatı betimlenmiştir. Araç içinde, kullanılan malzeme detaylarına özenilerek etkileyici derecede zarif ve kaliteli bir kabin ortamı yaratıldı. Muhteşem çevre ve güvenlik



performansının yanı sıra çok uyumlu bir sürüş zevki yaşatmak amacı ile CX-3 dikkatlice işlenmiş tüm SKYACTIV Teknolojilerine sahip.

Güç aktarma özellikleri arasında yer alan SKYACTIV-D 1.5-litre dizel motor seçeneği ile sunulan tam otomatik şanzuman ve 4x4 özelliği otomotiv piyasasında çok büyük fark yaratıyor. Mazda'nın yeni nesil AWD



sisteminin yanında her bir seçenek, önemli ölçüdeki düşük emisyonlarıyla birlikte güçlü ve doğrusal sürüş performansı sunuyor. Aynı zamanda müşterinin sürüş keyfini arttırmak adına model, araç içi bağlantı sistemi MZD Connect ve i-ACTIVSENSE gelişmiş güvenlik özellikleri gibi Mazda'nın çok çeşitli son teknolojilerini de sunuyor.

Mazda'nın son tasarımı ve teknolojisiyle Mazda CX-3, şehir içi sürüşten harika şehirdışı seyahatlere kadar her ortamda müşterinin yaratıcı hayat tarzına uyum sağlamak

için üretilen bir araç. Model 2015 yılı ilkbaharından itibaren Japonya'da satışlarına başlayacak ve Mazda ürün hattının yeni temel modeli olması bekleniyor. Türkiye'deki teslimatları ise İstanbul Auto Show fuarı ardından başlayacak olan tamamen yeni CX-3 otomobil meraklılarına toplam 8 farklı donanım paketi ile sunulacak. Tüm modellerde yer alan 1.5 dizel motor yanında düz vites ve 2 çeker sistemine sahip versiyonlar da bulunacak. Bu donanımların dışında kalan tüm araçlar ise 1.5 dizel, otomatik vites ve 4x4 mevcut olacak. <<<



Mercedes-Benz Türk, En İyi Teknisyenini Almanya'ya "BusTech Challenge" için gönderiyor

Mercedes-Benz Türk bayilerinde görevli 70 otobüs teknisyeni arasından "2014 Teknisyen Olimpiyatları"nın birincisi, EvoBus'un düzenlediği "BusTech Challenge" yarışmasına katılıyor.

Mercedes-Benz Türk, müşterilerine en yüksek kalitede hizmet ve servis sunabilmek amacıyla yürüttüğü çalışmalarına devam ediyor. Şirket, bu kapsamda ana şirketi EvoBus tarafından iki yılda bir düzenlenen "BusTech Challenge" yarışmasına katılarak yetkili servislerinde görev alan otobüs teknisyenlerinin bilgi ve beceri seviyelerini ölçmeyi ve gelişimlerini teşvik etmeyi amaçlıyor. Araç ve hizmetlerinde sunduğu kalitede üstünlüğü, mühendislikte uzmanlığı, ürün ve hizmet çeşitlerinin devamlılığını sunan şirket, bu uygulamayla müşterilerinin memnuniyetini daha da üst



seviyelere taşımayı ve markaya olan bağlılık zincirini daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

Bu yıl 3. kez düzenlenen BusTech Challenge'da Mercedes-Benz Türk'ü 2014 Teknisyen Olimpiyatları'nda birinci olan "Bayraktarlar Merkon Arıza Teşhis Teknisyeni Yücel Çoban" temsil edecek. BusTech Challenge'a, Türkiye'nin çeşitli illerinde bulunan 33 Mercedes-Benz Türk yetkili servisinde görevli 70 otobüs teknisyeni

katılmıştı. EvoBus tarafından 19.09.2014 tarihinde online gerçekleştirilen ilk online sınav sonucunda 8 yetkili bayiden 17 teknisyen, 06.11.2014 tarihinde gerçekleştirilen ikinci sınava katılmaya hak kazandı. İkinci online sınavda birinci olan Yücel Çoban, aynı zamanda 2014 Teknisyen Olimpiyatları'nın Otobüs Arıza Teşhis Teknisyenliği birincisi. Yücel Çoban, BusTech Challenge'a katılan 17 ülkenin finalistleri ile birlikte 23. - 25.03.2015 tarihinde Almanya'nın Ulm şehrinde bulunan EvoBus merkezinde gerçekleştirilecek iki günlük organizasyonda "Avrupa Şampiyonluğu" için yarışacak.

Türkiye elemelerinde ilk üçe giren başarılı teknisyenlerin ödülleri Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Bayi Ağı Geliştirme & Eğitim Müdürü Didem Nalbant ve Satış Sonrası Hizmetleri Müdürü Ergiz Esen tarafından verildi.

Süer Sülün, tören sırasında yaptığı konuşmada "Ülkelerin kendi iç yarışmalarını organize etmesi ve kazanan teknisyeni BusTech Challenge Avrupa Şampiyonası'na göndermeleri ile ülkelerin en iyi teknisyenleri belirleniyor. Bu teknisyenler bu yarışmalar ile hem bilgi ve becerilerini daha da üst seviyeye taşıma, hem başarıları karşılığında ödüllendirildikleri için motive olma hem de Türkiye'yi, ülkelerini temsil etme fırsatı buluyorlar. Bu sayede dünyanın en iyi teknisyenlerinden biri olarak yarıştıkları uluslararası bir platform oluşuyor. Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Bayraktarlar Merkon teknisyeni Yücel Çoban'ın EvoBus tarafından düzenlenen Avrupa Şampiyonluğu'na Türkiye adına katılmasından son derece mutluluk ve gurur duyuyoruz. Kendisine Almanya'da başarılar diliyor ve dereceye giren Murat Kabakçı ve Mehmet Özcerrahı da tebrik ediyoruz." dedi. <<<



Volvo, Türkiye'de daha hızlı büyüdü



Volvo Türkiye Genel Müdürü Greg Maruszewski

Satış rekoru kırdı

Volvo'nun Türkiye satışları 6 bin 60 adede ulaştı. 2014'te Türkiye'de tarihinin en yüksek satış rakamına ulaşarak, rekor kıran Volvo'nun 2015 hedefi ise 7 bin adet.

Volvo Car Turkey Genel Müdür Greg Maruszewski, pazar yüzde 11.6 daralırken, satışlarını yüzde 20.7 artırdıklarının altını çizdi. Premium segmentte de marka payını artırarak yüzde 8.6'ya ulaştıklarını anlatan Maruszewski, "2014'teki performansımız ve Volvo Cars'ın global satış rekoruna önemli katkı sağladığımız için çok memnunuz.

2015'te pazarın yüzde 5-10 arasında büyümesini

öngörüyoruz. Volvo Car Turkey olarak pazarın üzerinde büyüme hedefliyoruz" dedi.

Türkiye'de de yeniden doğan Volvo, daralan 2014 otomobil pazarında 6 bin 60 adetlik satışla yüzde 20,7 büyümeyi başardı. Volvo Türkiye Genel Müdürü Greg Maruszewski, markanın Türkiye'de tarihinin en iyi satış performansını yakaladığını kaydetti. Volvo dünyasında en çok büyüyen 5. ülke olduklarını belirten genel müdür, İsviçre, Polonya, Kanada ve Avustralya'yı geride bırakarak Volvo'nun en büyük 15. pazarı haline geldikleri bilgisini verdi. S60 modelinde ise Long versiyonu satılan Çin'in dışındaki ülkeler arasında Amerika'dan sonra en çok satan 2. ülke olduklarını da



Lüks otomobil markası Volvo'nun en çok büyüdüğü ülkelerden biri Türkiye oldu. Global satışları yüzde 8.9 artan Volvo'nun Türkiye'deki satışları ise yüzde 20.7 yükseldi. Marka, anavatanı İsveç'te yüzde 17.4, Almanya'da 18.3, Amerika'da ise 0.7 büyüdü. Sadece İngiltere yüzde 25.5 ile Türkiye'nin önünde yer aldı. Batı Avrupa pazarındaki büyüme ise yüzde 11.4'te kaldı.

sözlerine ekledi. 2015'te Türkiye otomotiv pazarının yüzde 5-10 arasında büyüyeceğini öngören Greg Maruszewski, "Biz yine pazarın üzerinde bir büyüme hedefliyoruz. Yeni modellerimiz Volvo XC90, V60 Cross Country ve S60 Cross Country'de heyecanla bekliyoruz. Yeni modellerimizle 2015'te 7 bin satış adedine ulaşacağımızı öngörüyoruz. Geçen yıl servis müşteri memnuniyeti artışı yüzde 13,8 iken; satış kısmında ise yüzde 25 olarak gerçekleşti." dedi. Bayi ağını genişleteceklerini duyuran üst yönetici, 2015'te Gaziantep ve Sakarya'da yeni bayilerin hizmete gireceğini kaydetti.

Bazı rekorları 2015'e sakladıklarını ifade eden Maruszewski, markanın premium (üst) segmentteki

pazar payının yüzde 8,6'ya ulaştığını aktardı. Geçen yıl 3 bin 435 adet satılan S60 markanın en çok satan modeli oldu. 1.694 adet satılan V40 diğer çok satan model oldu. XC60, 526 adetlik satışla kendi segmenti içinde yaklaşık yüzde 20'lik bir paya sahip oldu. Yeni XC90, 2015'in üçüncü çeyreğinde satışa sunulacak. V60 Cross Country ile S60 Cross Country ise 2015'in sonuna doğru Türkiye'de satılmaya başlanacak. Ayrıca XC90 R Desing modeli yılın 3. çeyreğinde, 400 beygirlik elektrikli hibrit modeli T8 yıl sonunda satışa çıkacak. Dizel otomatik modeller için işbirliği yapılan Ford ile anlaşmalar 2015'te bitiyor. Genel Müdür, 2016 için çalışmaların devam ettiğini ifade etti. <<<

Ford Otosan, bin çalışanına "Altın İz Hizmet Ödülü" verdi

Ford Otosan açıklamasına göre, Koç Topluluğu şirketler grubunda 10, 20, 25, 30 ve 35. yılını tamamlayan ve Ford Otosan çatısı altındaki yolcuğu sırasında "altın izler" bırakan bin başarılı çalışana "Ford Otosan Altın İz Hizmet Ödülleri" takdim edildi. Ödül törenine, Ford Otosan üst düzey yöneticileri, müdürleri ve Türk Metal Sendikası temsilcileri de katıldı. Ödüller, üst düzey yöneticiler tarafından sahiplerine dağıtıldı.

Düzenlenen törende, kağıttaki ilk fikirden banttaki son ürünün tüketiciyle buluşmasına kadar bir takım olarak çalışan Ford Otosanlılara, güne özel sahne gösterileri sergilendi.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörü Nursel Ölmez Ateş, fırsat eşitliğine dayalı, sürdürülebilir ve yenilikçi insan kaynakları uygulamalarıyla çalışan bağlılığını merkezde tuttuklarını, şirket olarak elde ettikleri her başarının altında,

gönülden bağlı çalışanları bulunduğunu ifade etti.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise sözleri, eylemleri ve emekleriyle Ford Otosan'ı geçmişten geleceğe taşıyanların, bu büyük ailenin bir parçası olmaktan gurur ve mutluluk duyduğunu belirterek, şu değerlendirmede bulundu:

"Ford Otosan olarak, otomotiv sektöründe mükemmel üretimden ihracat liderliğine global mühendislik faaliyetlerinden imalatçılarımızla geliştirdiğimiz ekonomiye varan geniş bir çerçevede ülkemize değer katarken, 10.000'e yakın çalışanımız ile sektörde istihdamda da öncü rol oynuyoruz. Bugün Türkiye'nin Ticari Gücü ve öncü sanayi kuruluşu olmamızda rol oynayan tüm emektarlarımızın katkısıyla sektörde birçok ilke imza attık ve altın izler bıraktık. Bu şehrin, bu ülkenin ve dünyanın yollarında bırakılan altın izler unutulmadı ve unutulmayacak." <<<

Bayiler Boğaziçi'li oldu



Toyota bayi sahipleri, genel müdür ve ikinci kuşak bayilerinden oluşan 34 kişilik grup, Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte geliştirilen "Bayi Üst Yönetim Gelişim Programı"nı bitirerek diplomalarını aldı. Toyota'nın "insana saygı ve sürekli iyileştirme" anlayışı ile yürütülen eğitimde müşteri ilişkilerinden, strateji belirlemeye, finansal analizlerden insan kaynakları yönetimine kadar birçok konu ayrıntı ve örnekleriyle bayilere aktarıldı. Boğaziçi Üniversitesi'nin uzman öğretim üyeleri ve sektör tecrübesi olan profesyoneller tarafından verilen toplam 2 yıl

süren eğitimde katılımcılar 12 modülünü tamamladılar.

Mini MBA olarak da adlandırılan programı başarıyla bitirerek diplomalarını Boğaziçi Üniversitesi'nde düzenlenen bir törenle alan katılımcılar, öğrendikleri bilgileri iş hayatına taşıyarak, müşteri memnuniyeti ve satış performanslarını artırma başta olmak üzere karşılaştıkları sorunlar konusunda donanımlı bir hale geldi. Beğeni toplayan "Bayi Üst Yönetim Gelişim Programı" 2015 yılında da Toyota'nın diğer bayilerinin katılımıyla devam edecek. <<<

Tofaş'ın yeni spor tesislerinin temeli atıldı

Bursa Valisi Münir Karaloğlu, Tofaş'ın Türkiye'nin ve Bursa'nın çok önemi bir markası olduğunu belirterek, "Tofaş, sadece sanayi kuruluşu olarak otomotiv üretmiyor, 40 yıldır da bunun yanında sporcu yetiştiriyor, basketbolcu yetiştiriyor" dedi.

Yalova yolundaki fabrika sahasında, yeni spor tesislerinin temel atma töreninde konuşan Karaloğlu, Tofaş'ın önemli bir işlevi

bulunduğunu söyledi. Hem üretim hem ihracat hem de spora ve diğer alanlara katkıları dolayısıyla Tofaş'ın işlevinin çok önemli olduğunu vurgulayan Karaloğlu, "Tofaş, sadece sanayi kuruluşu olarak otomotiv üretmiyor, 40 yıldır da bunun yanında sporcu yetiştiriyor, basketbolcu yetiştiriyor. Tofaş, bugüne kadar çok sayıda yeteneği yetiştirerek Türk sporuna kazandırmış bir kulüp. İnşallah bu tesislerle daha çok gencimize ulaşarak, daha

çok yetenekli gençleri Türk sporunun hizmetine sunacak" diye konuştu.

Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen de uzun yıllar spor yaptığını, basketbol oynadığını dile getirdi. Tofaş Üst Yöneticisi (CEO) Cengiz Eroldu ise Tofaş Spor Kulübü'nün, basketbol dışında başka branşlarda da hizmetlerde bulunduğunu bildirdi.

Eroldu, maliyeti 10 milyon lira civarında olan tesislerin inşaatını

bir yılda tamamlamayı hedeflediklerini, inşa edilecek sporcu sağlığı merkezinin de Bursa ve çevresindeki amatör kulüplere de hizmet vereceğini belirtti.

Türkiye Basketbol Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Harun Erdenay ve Tofaş Spor Kulübü Başkanı Efe Aydan ile şirketin bazı yönetici ve çalışanlarının katıldığı tören, butona basılarak temele ilk harcın dökülmesiyle sona erdi. <<<

Audi'nin geliştirdiği sanal gerçeklik gözlüğü sayesinde Audi'nin tüm model ailesi sanal dünyada 3 boyutlu şekilde incelenebiliyor. Kullanıcılar, motor sesinden, kapı kapanma sesine hatta iç konfora ve sürüş rahatlığına kadar Audi'ler ile ilgili her detayı bu gzlük sayesinde tecrübe edebiliyor.



Audi Showroom'u bir gözlüđün içinde!

Audi VR Experience (Audi Sanal Gerçeklik Deneyimi), araç sahibi olmak isteyenlerin Audi dünyasını sanal gerçeklik ortamında 3 boyutlu olarak keşfetmesini ve deneyimlemesini sağlıyor. İlk kez Detroit Otomobil Fuarı'nda tanıtılan bu teknoloji, bir sanal gerçeklik gözlüğü ve kulaklıktan oluşuyor.

Hareketi de algılıyor

Bu gözlüğü kullananlar özel yazılımı sayesinde, ilk olarak Audi'nin tüm model ailesi içinde, binlerce renk, eğlence, iç tasarım ve motor seçenekleri içinde deneyimlemek veya incelemek istedikleri otomobili belirliyor. Sonrasında da 3 boyutlu olarak



sanal gerçeklik ortamında aracı en ince ayrıntısına kadar inceleyebiliyorlar. Sanal gerçeklik gözlüğünün içindeki kamera sistemi ise, kullanıcının baş hareketlerini algılayarak, görüntüleri harekete adapte edebiliyor.

Motoru bile inceleyebiliyorlar

Kullanıcılar, Audi VR Experience sayesinde sanal ortamda aracın içinde oturabiliyor, kaputu açarak motoru inceleyebiliyor hatta Bang & Olufsen ses sistemi ile aracın motor sesini, kapı kapanma sesini dinleyebiliyor. Seçtikleri aracın içinde müzik dinleme keyfinin de nasıl olacağını deneyimleyebiliyor.

Audi A.G, sanal gerçeklik gözlüğünü 2015 yılı içinde dünya genelinde seçilen pilot yetkili satıcılarda kullanmaya başlayabileceğini duyurdu. <<<



YENİ DUCATO

BİNEN, BİLİYOR!



SINIFININ EN KAZANÇLI TİCARİ AİLESİ

Fiat Ducato ailesi yenilendi! Üstelik her ihtiyaca yönelik ürün gamıyla çok daha genişledi! Siz de hemen bir Fiat showroom'una gelip test edin, karşılaştırın, hesaplayın; sınıfının en az yakarı en çok taşıyanı Yeni Ducato'yla kazanmaya ilk günden başlayın!

DUCATO

- Sınıfının en düşük yakıt tüketimi
- Sınıfının en yüksek taşıma kapasitesi
- Sınıfının en geniş yükleme bölümü
- 7" dokunmatik ekranlı multimedya sistemi
- Sınıfının en ileri güvenlik donanımı

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



Yeni Ducato 8 m³ Van 2.0 115 HP motor için ortalama 6,3 lt/100 km yakıt tüketimiyle sınıfının en az yakıt tüketimini sağlar. 1870 mm yükleme bölümü genişliğiyle sınıfının en geniş yükleme bölümüne sahiptir. Yeni Ducato'lar, Şerit Takip Sistemi, Uzun Far Tanıma Sistemi, Trafik İşareti Tanıma Sistemi ile sınıfında ilk defa sunulan güvenlik donanımına sahiptir. Tek arka tekerlekli araçlarda ön tekerlerde 2100 kg, arka tekerlerde 2400 kg ile sınıfının en yüksek taşıma kapasitesine sahiptir. Yeni Ducato, 3,5 ton taşıma kapasiteli hafif ticari araç sınıfındadır.

GÜNAY OTOMOTİV

E-5 Karayolu üzeri No: 104 PAYAS-HATAY Tel: (0326) 755 61 21
İbrahim Karaoğlu Cad. No: 92 İSKENDERUN-HATAY Tel: (0242) 259 67 67

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı

2015 Ocak ayında % 6 arttı

Otomobil pazarı %0,53, hafif ticari araç pazarı %21,86 arttı. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %5,95 artarak 34.615 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı Ocak ayında 32.670 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2015 yılı Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %0,53 artarak 24.498 adete ulaştı. 2014 yılı Ocak ayında 24.368 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre %21,86 oranında artarak 10.117 adet oldu. Geçen yıl Ocak ayında 8.302 adet satış gerçekleşmişti.

2015 yılı Ocak ayında, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %0,10, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %9,66 ve 2000cc üstü otomobillerde %11,85 artış görüldü. 2015 yılı Ocak ayında, 85kW altı 3 adet, 121kW üstü

ise 2 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2015 yılı Ocak ayında, otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %43,13 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 10.567 adet ile sahip oldu.

2015 yılı Ocak ayında, dizel otomobil satışlarının payı %62,55'e, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %46,62'ye yükseldi.

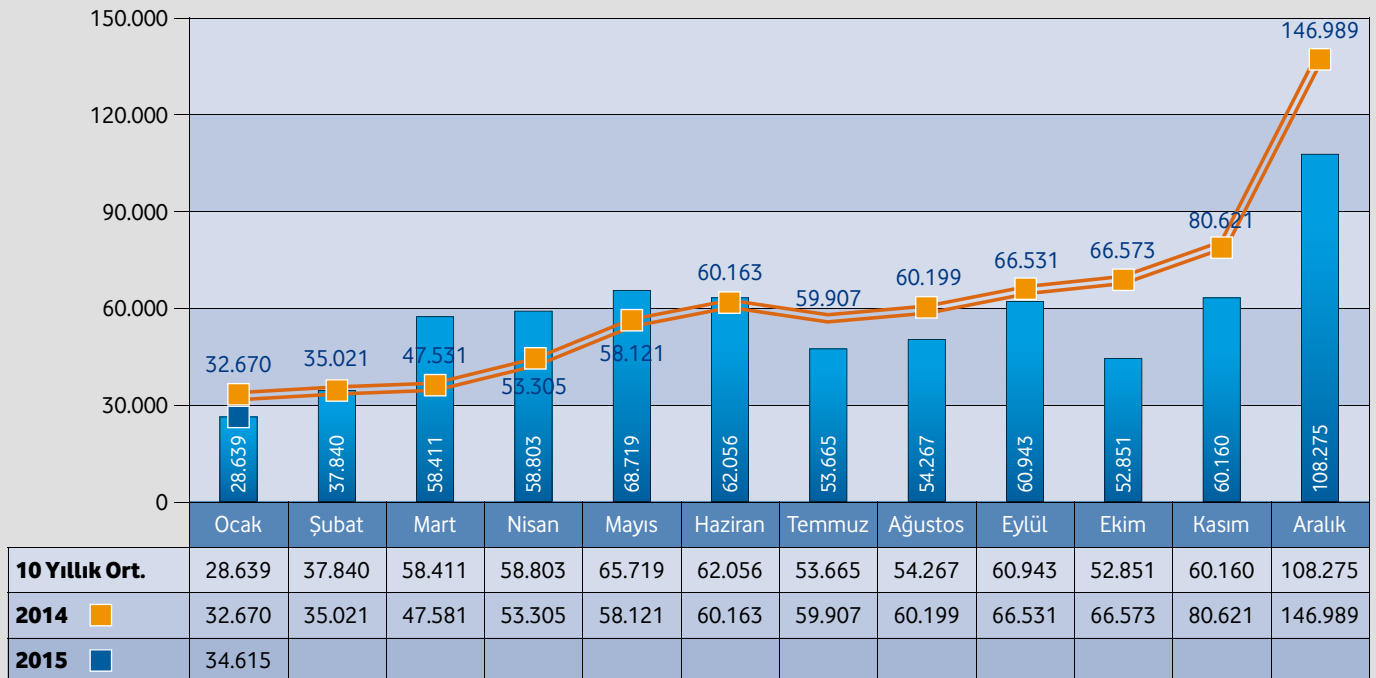
2015 yılı Ocak ayında, otomobil pazarı segmentinin %80,77'si yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre

değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %52,06 pay alan C (12.754 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise, en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%50,99 pay, 12.491 adet) oldu.

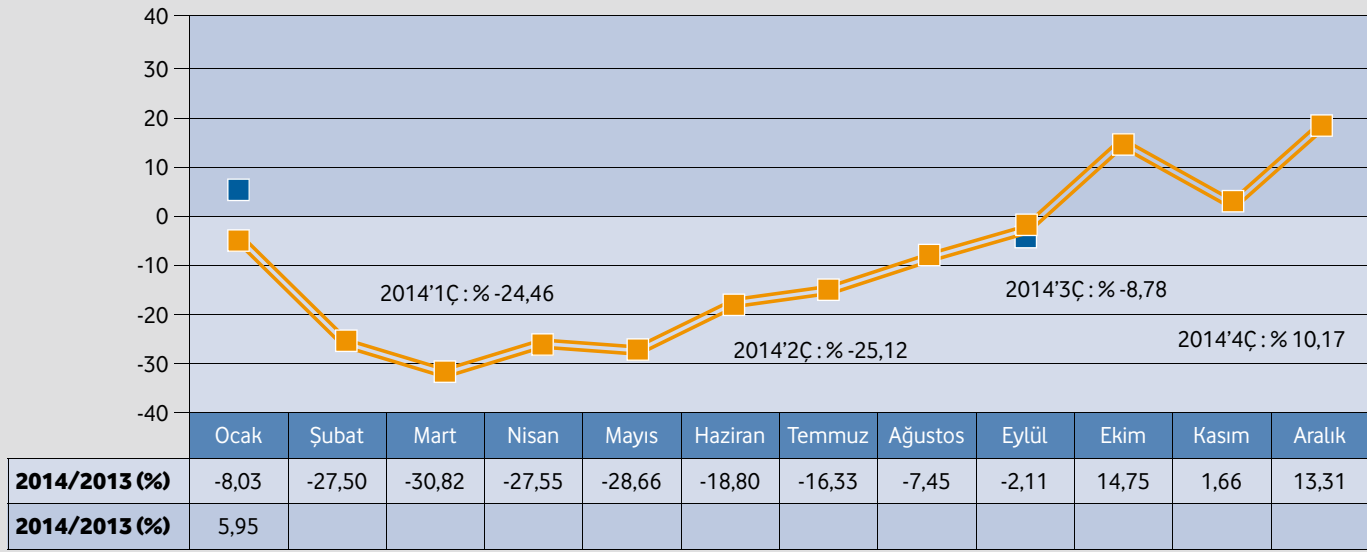
2015 Yılında;

- ABD Merkez Bankası'nın (FED) ekonomideki iyileşmeye paralel olarak, politika faiz artırma beklentisi,
 - Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) ekonomik toparlanmayı desteklemek amacıyla parasal genişlemeye devam etme kararı,
 - Jeopolitik gelişmeler,
 - TCMB'nin enflasyonla mücadele kararlılığı,
 - Cari işlemler açığındaki gelişim,
 - Yapısal reformlara ait atılacak adımlar ve içerisinde bulunulan seçim süreci,
- etkili olacaktır.◀▶

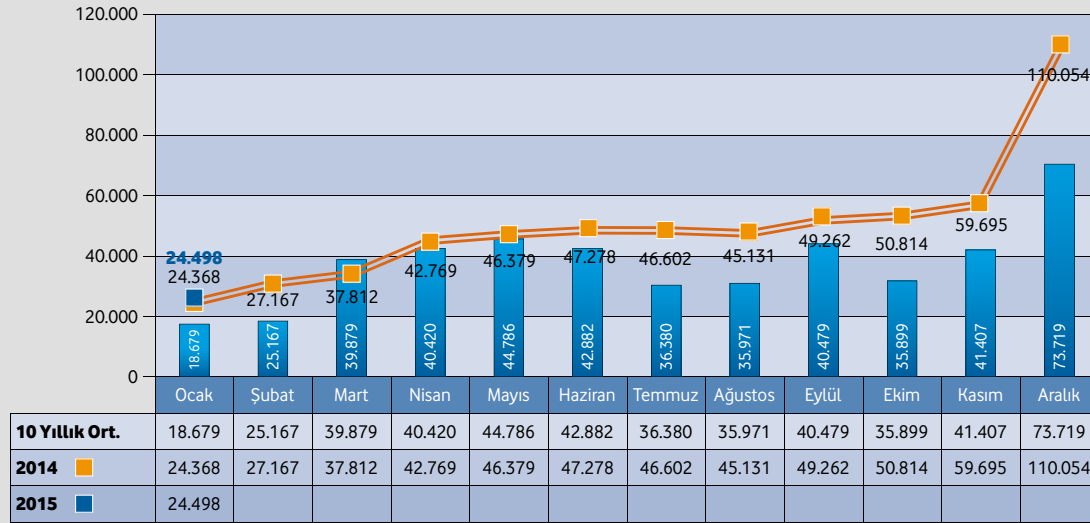
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



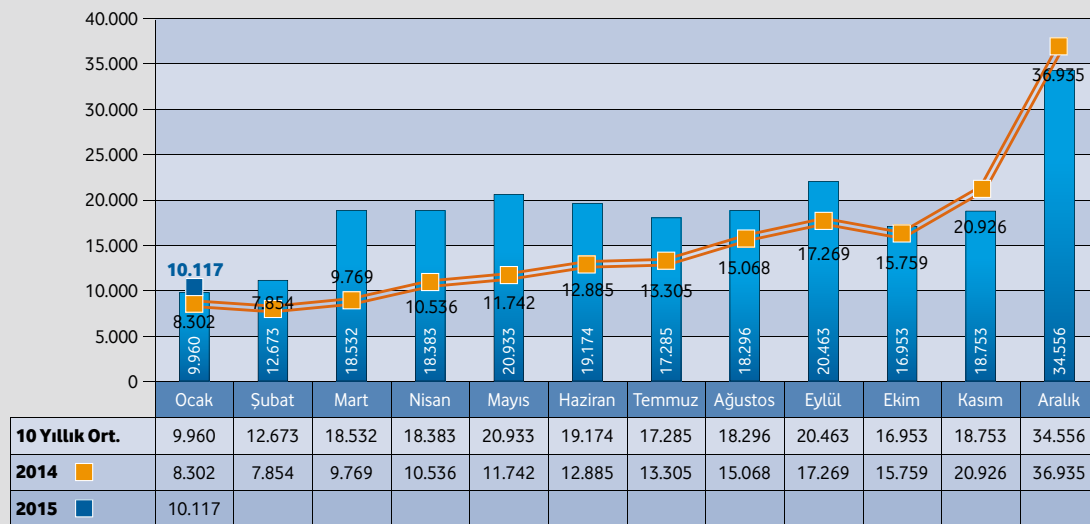
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, 2015 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 34.615 adet olarak gerçekleşti. 32.670 adet olan 2014 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %5,95 oranında arttı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Ocak ayı ortalama satışlara göre %20,87 artış gösterdi.

Türkiye Otomotiv pazarında, 2015 yılı Ocak ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %0,53 artarak 24.498 adete ulaştı. Geçen sene Ocak ayında 24.368 adet satış gerçekleşmişti.

SEKTÖR ANALİZİ

2015 yılı Ocak ayında otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %95,49 oranıyla 1600cc altındaki otomobiller 23.394 adet ile sahip oldu. Ardından %3,52 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,96 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2015 yılı Ocak ayını geçen sene aynı ay ile kıyasladığımızda, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %0,10, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %9,66 ve 2000cc üstü otomobillerde %11,85 artış yaşandı. 2015 yılı Ocak ayında, 85kW altı 3 adet ve 121kW üstü 2 adet olmak üzere, toplam 5 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2014'Ocak		2015'Ocak		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	23.370	% 95,90	23.394	% 95,49	% 0,10	% 45	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	787	% 3,23	863	% 3,52	% 9,66	% 90	% 18
≥ 2001 cc	B/D	211	% 0,87	236	% 0,96	% 11,85	% 145	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	0	% 0,00	3	% 0,00	-	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	0	% 0,0	25	% 0,0	-	% 15	% 18
Toplam		24.368	% 100,0	24.498	% 100,0	% -11,63	Vergi Oranları	

2015 yılı Ocak ayında otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya yine %43,13 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (10.567 adet) ve ardından %29,92 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (7.331 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2014'Ocak		2015'Ocak		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	2.154	% 8,84	2.235	% 9,12	% 3,76
≥ 100 - < 120 gr/km	10.068	% 41,32	10.567	% 43,13	% 4,96
≥ 120 - < 140 gr/km	7.071	% 29,02	7.331	% 29,92	% 3,68
≥ 140 - < 160 gr/km	3.686	% 15,13	3.387	% 13,83	% -8,11
≥ 160 gr/km	1.389	% 5,70	978	% 3,99	% -29,59
Toplam	24.368	% 100,0	24.498	% 100,0	% 0,53

2015 yılı Ocak ayında dizel otomobil satışları geçen yılın aynı ayına göre %1,44 oranında arttı. 2015 yılı Ocak ayı otomobil satış adetleri, 2014 yılı Ocak ayı ile kıyaslandığında, dizel payı %61,99'dan %62,55'e (15.324 adet) yükseldi.

Dizel	2014'Ocak		2015'Ocak		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	1	% 0,29	0	% 0,00	% -100,00
B (Entry)	4.803	% 61,73	3.943	% 58,23	% -17,91
C (Compact)	8.011	% 62,68	8.213	% 64,40	% 2,52
D (Medium)	1.829	% 67,24	2.645	% 76,03	% 44,61
E (Luxury)	360	% 56,96	378	% 35,03	% 5,00
F (Upper Luxury)	102	% 91,07	145	% 95,39	% 42,16
Toplam	15.106	% 61,99	15.324	% 62,55	% 1,44

2015 yılı Ocak ayında otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2014 yılı aynı ayına göre %13,65 arttı. 2015 yılı Ocak ayı otomobil satış adetleri geçen yılın aynı ayı ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %41,23'den %46,62'ye (11.420 adet) yükseldi.

Otomatik Şanzıman	2014'Ocak		2015'Ocak		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	227	% 66,18	152	% 57,79	% -33,04
B (Entry)	2.104	% 27,04	1.631	% 24,09	% -22,48
C (Compact)	5.020	% 39,28	5.944	% 46,60	% 18,41
D (Medium)	2.095	% 77,02	2.948	% 84,74	% 40,72
E (Luxury)	502	% 79,43	595	% 55,14	% 18,53
F (Upper Luxury)	100	% 89,29	150	% 98,68	% 50,00
Toplam	10.048	% 41,23	11.420	% 46,62	% 13,65

Avrupa otomotiv pazarı 2014 yılında yüzde 5,7 arttı

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2014 yılında %5,7 arttı ve 14.926.262 adet seviyesinde gerçekleşti. 2013 yılında toplam 14.126.508 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılında en fazla düşüş %6,4 ile Hollanda'da, ardından %4,4 ile Avusturya'da, %1,6 ile İsviçre'de ve %0,5 ile Belçika'da gerçekleşti. 2014 yılında satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Portekiz %36,0, İrlanda %32,0 ve İzlanda %31,7 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2014 yılı Aralık ayında 2013 yılı aynı ayına göre %3,7 büyüdü ve toplam 1.169.910 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2013 yılı aynı ayında ise 1.127.747 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı Aralık ayında en fazla düşüş %17,4 ile Avusturya'da, ardından %15,3 ile Litvanya'da ve %12,4 ile Hırvatistan'da gerçekleşti. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında; Hollanda, Bulgaristan, Slovakya, Fransa ve Romanya yer aldı. 2014 yılı Aralık ayında satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Yunanistan %56,9, İrlanda %53,0 ve İzlanda %40,2 oranıyla yer aldı.

2014 yılında, Türkiye %9,59 daralma ile en fazla küçülen pazar olurken, Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke konumunda yer aldı. AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2014 yılı Ocak-Aralık döneminde 2013 yılı aynı dönemine göre %5,4 arttı ve toplam 13.006.451 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2013 yılı aynı dönemde ise 12.336.883 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı Ocak-Aralık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sırasıyla en fazla düşüş %6,9 ile Hollanda'da, ardından %4,9 ile Avusturya'da, %1,9 ile İsviçre'de ve %0,6 ile Belçika'da görüldü. 2014 yılı Ocak-Aralık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre

satışlarını en çok artıran ilk üç pazar ise sırasıyla; Portekiz %34,8, İzlanda %31,1 ve İrlanda %29,6 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2014 yılı Aralık ayında 2013 yılı aynı ayına göre %4,9 arttı ve toplam 997.238 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2013 yılı Aralık ayında ise 950.266 adet satış gerçekleşmişti. 2013 yılı Eylül ayından beri aylar itibari ile yaşanan artış, 2014 yılında devam etti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre Avusturya'da %16,5 daralma görülürken, ardından %7,8 ile Bulgaristan'da ve %6,8 ile Fransa'da küçülme yaşandı. Daralma yaşayan diğer ülkeler; Slovakya, Hollanda ve Estonya oldu. 2014 yılı Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İrlanda %65,1, Yunanistan %50,4 ve Lüksemburg %42,3 oranıyla yer aldı.



AVRUPA OTOMOTİV SATIŞLARI (ARALIK 2014/2013)							
	ARALIK 2014	ARALIK 2013	Değ.%		OCK-ARA 14	OCK-ARA 13	Değ.%
ALMANYA	257.670	244.816	5,3	ALMANYA	3.356.718	3.257.718	3,0
FRANSA	203.949	215.324	-5,3	İNGİLTERE	2.843.030	2.595.713	9,5
İNGİLTERE	195.781	185.484	5,6	FRANSA	2.210.927	2.207.373	0,2
İTALYA	103.939	102.193	1,7	İTALYA	1.491.965	1.420.814	5,0
İSPANYA	86.974	70.611	23,2	İSPANYA	987.281	822.950	20,0
HOLLANDA	40.417	44.887	-10,0	BELÇİKA	545.255	547.904	-0,5
POLONYA	36.059	34.273	5,2	HOLLANDA	450.658	481.404	-6,4
İSVİÇRE	35.502	32.635	8,8	POLONYA	391.778	353.193	10,9
İSVEÇ	32.121	31.055	3,4	İSVEÇ	352.467	313.067	12,6
BELÇİKA	31.384	28.866	8,7	AVUSTURYA	342.215	357.892	-4,4
AVUSTURYA	20.038	24.247	-17,4	İSVİÇRE	335.560	340.905	-1,6
ÇEK CUM.	19.191	17.023	12,7	DANİMARKA	221.708	210.954	5,1
DANİMARKA	18.870	17.774	6,2	ÇEK CUM.	215.594	185.939	15,9
PORTEKİZ	16.054	12.835	25,1	NORVEÇ	180.273	180.042	0,1
NORVEÇ	15.842	15.337	3,3	PORTEKİZ	172.358	126.689	36,0
MACARİSTAN	8.774	7.456	17,7	FİNLANDİYA	120.111	117.756	2,0
FİNLANDİYA	8.217	7.311	12,4	İRLANDA	114.990	87.096	32,0
SLOVAKYA	7.133	7.695	-7,3	MACARİSTAN	88.719	72.975	21,6
YUNANİSTAN	7.101	4.527	59,9	ROMANYA	85.130	70.448	20,8
ROMANYA	6.839	6.958	-1,7	SLOVAKYA	81.972	75.206	9,0
SLOVENYA	4.006	3.274	22,4	YUNANİSTAN	76.632	62.570	22,5
LÜKSEMBURG	3.963	2.881	37,6	SLOVENYA	61.934	58.904	5,1
BULGARİSTAN	2.317	2.541	-8,8	LÜKSEMBURG	54.322	50.886	6,8
HIRVATİSTAN	2.128	2.430	-12,4	HIRVATİSTAN	40.270	33.819	19,1
LETONYA	1.397	1.195	16,9	ESTONYA	24.659	23.189	6,3
LİTVANYA	1.350	1.593	-15,3	BULGARİSTAN	24.331	22.966	5,9
ESTONYA	1.248	1.231	1,4	LİTVANYA	19.039	17.572	8,3
KIBRIS	643	610	5,4	LETONYA	16.261	14.480	12,3
İRLANDA	508	332	53,0	İZLANDA	10.581	8.033	31,7
İZLANDA	495	353	40,2	KIBRIS	9.524	8.051	18,3
TOPLAM	1.169.910	1.127.474	3,7	TOPLAM	14.926.262	14.126.508	5,7
TÜRKİYE	153.941	135.596	13,53	TÜRKİYE	807.486	893.124	-9,59

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK 2015									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		34	34			0	0	34	34
AUDI		610	610			0	0	610	610
BENTLEY			0			0	0	0	0
BMW		1.219	1.219			0	0	1.219	1.219
CHERY		26	26		0	0	0	26	26
CITROEN		683	683	171	269	440	171	952	1.123
DACIA		1.709	1.709		250	250	0	1.959	1.959
FERRARI			0			0	0	0	0
FIAT	1.564	248	1.812	2.011	347	2.358	3.575	595	4.170
FORD	79	1.101	1.180	3.149	22	3.171	3.228	1.123	4.351
GEELY		4	4			0	0	4	4
HONDA	548	98	646			0	548	98	646
HYUNDAI	1.500	784	2.284		89	89	1.500	873	2.373
INFINITI		1	1			0	0	1	1
ISUZU			0	270	27	297	270	27	297
IVECO			0		117	117	0	117	117
JEEP		239	239			0	0	239	239
KARSAN			0	120		120	120	0	120
KIA		330	330		147	147	0	477	477
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LANCIA			0			0	0	0	0
LAND ROVER		31	31			0	0	31	31
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		27	27			0	0	27	27
MERCEDES-BENZ		417	417		391	391	0	808	808
MINI		21	21			0	0	21	21
MITSUBISHI		64	64	11	390	401	11	454	465
NISSAN		949	949		1	1	0	950	950
OPEL		952	952	0	0	0	0	952	952
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		846	846	69	303	372	69	1.149	1.218
PORSCHE		45	45			0	0	45	45
PROTON		55	55		0	0	0	55	55
RENAULT	2.661	653	3.314		501	501	2.661	1.154	3.815
SEAT		164	164			0	0	164	164
SKODA		515	515		0	0	0	515	515
SMART		4	4			0	0	4	4
SSANGYONG		44	44		31	31	0	75	75
SUBARU		65	65			0	0	65	65
SUZUKI		27	27			0	0	27	27
TATA		21	21		22	22	0	43	43
TOYOTA	1.044	327	1.371		73	73	1.044	400	1.444
VOLKSWAGEN		4.491	4.491		1.336	1.336	0	5.827	5.827
VOLVO		295	295			0	0	295	295
VOLKSWAGEN		13.182	13.182		4.134	4.134	0	17.316	17.316
VOLVO		973	973			0	0	973	973
TOPLAM	7.396	17.102	24.498	5.801	4.316	10.117	13.197	21.418	34.615

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-ARALIK 2015									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		34	34			0	0	34	34
AUDI		610	610			0	0	610	610
BENTLEY			0			0	0	0	0
BMW		1.219	1.219			0	0	1.219	1.219
CHERY		26	26		0	0	0	26	26
CITROEN		683	683	171	269	440	171	952	1.123
DACIA		1.709	1.709		250	250	0	1.959	1.959
FERRARI			0			0	0	0	0
FIAT	1.564	248	1.812	2.011	347	2.358	3.575	595	4.170
FORD	79	1.101	1.180	3.149	22	3.171	3.228	1.123	4.351
GEELY		4	4			0	0	4	4
HONDA	548	98	646			0	548	98	646
HYUNDAI	1.500	784	2.284		89	89	1.500	873	2.373
INFINITI		1	1			0	0	1	1
ISUZU			0	270	27	297	270	27	297
IVECO			0		117	117	0	117	117
JEEP		239	239			0	0	239	239
KARSAN			0	120		120	120	0	120
KIA		330	330		147	147	0	477	477
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LANCIA			0			0	0	0	0
LAND ROVER		31	31			0	0	31	31
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		27	27			0	0	27	27
MERCEDES-BENZ		417	417		391	391	0	808	808
MINI		21	21			0	0	21	21
MITSUBISHI		64	64	11	390	401	11	454	465
NISSAN		949	949		1	1	0	950	950
OPEL		952	952	0	0	0	0	952	952
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		846	846	69	303	372	69	1.149	1.218
PORSCHE		45	45			0	0	45	45
PROTON		55	55		0	0	0	55	55
RENAULT	2.661	653	3.314		501	501	2.661	1.154	3.815
SEAT		164	164			0	0	164	164
SKODA		515	515		0	0	0	515	515
SMART		4	4			0	0	4	4
SSANGYONG		44	44		31	31	0	75	75
SUBARU		65	65			0	0	65	65
SUZUKI		27	27			0	0	27	27
TATA		21	21		22	22	0	43	43
TOYOTA	1.044	327	1.371		73	73	1.044	400	1.444
VOLKSWAGEN		4.491	4.491		1.336	1.336	0	5.827	5.827
VOLVO		295	295			0	0	295	295
VOLKSWAGEN		13.182	13.182		4.134	4.134	0	17.316	17.316
VOLVO		973	973			0	0	973	973
TOPLAM	7.396	17.102	24.498	5.801	4.316	10.117	13.197	21.418	34.615

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Otomotiv ihracatı yüzde 9 arttı

Otomotiv endüstrisi, 2015 Ocak ayında yüzde 9 artışla 1 milyar 730 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek Türkiye'nin lider sektörü olma özelliğini korudu.



Otomotiv endüstrisi, 2015 Ocak ayında yüzde 9 artışla 1 milyar 730 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek Türkiye'nin lider sektörü olma özelliğini korudu. Yüzde 77'lik oran ile sektörün en büyük pazarı olan AB'ye ihracat, yüzde 18 artışla 1 milyar 337 milyon dolar oldu. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Orhan Sabuncu, "Parite kaynaklı ihracat kaybı olmasaydı, Ocak ayında artış yüzde 20'yi aşacak ve otomotiv endüstrisi 2 milyar dolar ihracata yaklaşacaktı." dedi.

Türkiye'nin en çok ihracat yapan sektörü olan otomotiv, Ocak ayında yüzde 9 artışla 1 milyar 730 milyon dolar ihracata imza atarak zirvedeki yerini korudu. Ülke ihracatının düştüğü yılın ilk ayında yükselişini sürdüren otomotiv endüstrisinin Türkiye'nin toplam ihracatından aldığı pay yüzde 16 oldu. İhracat verilerini değerlendiren OİB Başkanı Orhan Sabuncu, sektörde Ocak ayında Euro/dolar paritesi kaynaklı 200 milyon dolar ihracat kaybı yaşandığını belirterek, "Parite kaynaklı ihracat kaybı olmasaydı, ocak ayında artış yüzde 20'yi aşacak ve otomotiv endüstrisi 2 milyar dolar ihracata yaklaşacaktı." dedi.

En Büyük Pazarlar, Birleşik Krallık, Almanya ve Fransa

Türkiye otomotiv endüstrisinin ocak ayı ihracatında Birleşik Krallık 276 milyon dolarlık ihracat ile ilk sırada yer aldı. İhracat yüzde 54 arttı, ikinci büyük pazar olan Almanya da ihracat yüzde 9 azalarak 253 milyon dolar, üçüncü büyük Pazar Fransa yüzde 17 artış ile 159 milyon, dolar olarak gerçekleşti. Büyük pazarlar arasındaki Slovenya'ya yüzde 171, Birleşik Devletler'e yüzde 56 ihracat artışı yaşanırken, Rusya Federasyonuna yönelik ihracat yüzde 44 geriledi. Rusya Federasyonuna yönelik ihracattaki yüzde 44 düşüşte, otomotiv yan sanayi ihracatının yüzde 61, binek otomobiller ihracatının yüzde 15 düşmesi etkili oldu,

Otomotiv endüstrisi ihracatından yüzde 77'lik oran ile en yüksek payı alan AB ülkelerine yüzde 18 artışla 1 milyar 337 milyon ihracat gerçekleştirildi. Alternatif pazarlardan Amerika kıtası ülkelerine yüzde 22, Asya-Okyanusya ülkelerine yüzde 47 ihracat artışı yaşanırken, Afrika ülkelerine yüzde 25 ve Eski Doğu Bloku ülkelerine yüzde 38 düşüş yaşandı.

Türkiye otomotiv endüstrisinin ocak ayı ihracatında Birleşik Krallık 276 milyon

OİB'in Ocak ayı ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15,3'lük artışla 1 milyar 792 milyon dolar olarak gerçekleşti. Birlik Koordinatör Başkanı Orhan Sabuncu: "Parite, yılı 1,20'lerin altında kapatırsa ihracat kaybımız da doğal olarak artacaktır. Bu durumun devam etmesi halinde tüm sektörlerin 2015 hedeflerini revize etmeleri gündeme gelebilir" dedi.

dolarlık ihracat ile ilk sırada yer aldı. Ülkeye ihracat yüzde 54 arttı. İkinci büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 9 azalarak 253 milyon dolar, üçüncü büyük Pazar Fransa'ya yüzde 17 artışla 159 milyon dolar olarak gerçekleşti. En büyük pazarlar arasındaki Slovenya'ya yüzde 171, Birleşik Devletler'e yüzde 56 ihracat artışı yaşanırken, Rusya Federasyonu'na yönelik ihracat yüzde 44 geriledi.

Rusya Federasyonu'na yönelik ihracattaki yüzde 44 düşüşte, otomotiv yan sanayi ihracatının yüzde 61, binek otomobiller ihracatının yüzde 15 düşmesi etkili oldu. Ocak ayında ana sanayinde yer alan ürün gruplarında artışın göze çarptığı sektörde, binek otomobil ihracatı yüzde 18 artarak 580,5 milyon dolar oldu. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 58 artarak 354 milyon dolar, otobüs-minibüs-midibüs ihracatı da yüzde 49 artarak 71 milyon dolara yükseldi.

Ülke bazında Birleşik Krallık en önemli pazar olurken, ülkeye olan binek ve eşya taşımaya mahsus motorlu taşıt satışlarında büyük artış yaşandı. Binek araçlarda ihracat Birleşik Krallık'a yüzde 95, İtalya'ya yüzde 58, İspanya'ya yüzde 59 ve Slovenya'ya yüzde 190 gibi yüksek oranlarda arttı. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda ise Birleşik Krallık'a ihracat yüzde 63, Fransa'ya yüzde 159, Belçika'ya yüzde 68, Slovenya'ya yüzde 201, Almanya'ya yüzde 62 arttı. Otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubunda en büyük ilk iki pazar olan Fransa'ya ihracat yüzde 164 artarken, Almanya'ya ise yüzde 40 azaldı. Diğer önemli pazarlardan İtalya'ya yüzde 126, Birleşik Krallık'a yüzde 100 artış elde edildi.

Yılın ilk ayında otomotiv yan sanayi ihracatı da yüzde 13 azalarak 699 milyon dolara indi. Otomotiv yan sanayinde en fazla ihracat yapılan ilk 2 ülke konumunda bulunan Almanya'ya yönelik ihracat yüzde 11, Fransa'ya yüzde 20 oranında gerilerken, aynı şekilde en önemli pazarlardan Birleşik Krallık'ta yüzde 26, Romanya'da yüzde 16, Rusya Federasyonu'nda yüzde 61 oranında kayıp yaşandı. Buna karşılık Birleşik Devletler'e yan sanayi ihracatı yüzde 27 artış gösterdi. <><>



**SEAT'İNİZİ
İSTEDİĞİNİZ
YERDEN ALALIM**

**İSTEDİĞİNİZ
YERE
BIRAKALIM**



TECHNOLOGY TO ENJOY

Servis işlemlerinizi için aracınızı istediğiniz yerden alalım, istediğiniz yere teslim edelim.

SEAT.COM.TR

MOTOR YAĞINDA DEVRİM

DOĞALGAZDAN ÜRETİLEN SHELL HELIX ULTRA



PUREPLUS TEKNOLOJİSİ'YLE ÜRETİLEN SHELL HELIX ULTRA'YI KEŞFEDİN



PurePlus Teknolojisi ile doğalgazdan üretilen Shell Helix Ultra bugüne kadar ürettiğimiz en gelişmiş motor yağıdır.

Siz de üstün performans, temizlik ve koruma için Shell Helix Ultra'yı tercih edin.

SHELL.COM/PUREPLUS



YAKIT
EKONOMİSİ¹



DÜŞÜK YAĞ
TÜKETİMİ²



ZORLU HAVA ŞARTLARINDA
YÜKSEK PERFORMANS³



¹ ACEA M 111 yakıt ekonomisi sonuçlarına dayanmaktadır. Yakıt tasarrufu kullanılan araca ve motor yağına göre %3'e kadar değişiklik göstermektedir. ² Group II ve Group III baz yağlarla üretilen motor yağlarının NOACK uçuculuk test değerlerine dayanmaktadır. ³ Düşük sıcaklıkta yüksek viskoziteli yağlara kıyasla ilk çalışma kolaylığı, yüksek sıcaklıkta üstün performans ve koruma; bağımsız bir laboratuvarında yapılan Group II ve Group III baz yağlara kıyasla Sequence IIIG sonuçlarına dayanmaktadır.