

TERMOPET TERMOGAZ'IN HEDEFİNİ BÜYÜTTÜ

İDARİ PARA
CEZALARI VE
BAYİLERE ÖNERİLER

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ
KANUNU VE İŞVERENLERİN
YÜKÜMLÜLÜKLERİ

MEŞHUR KASTAMONU
KIRICALAR KUYU
KEBABI

Artık
size
daha
yakınız!



0800 314 41 04



CEMİL DİREKÇİ / Termopet Yönetim Kurulu Başkanı

2018'E DAİR...

Değerli Meslektaşlarım,

Bundan tam 25 yıl önce akaryakıt sektörüyle tanıştığım gün, önüme büyük hedefler koymuştum. Birçok insan için ulaşılması imkansız gibi görünen bu hedeflerime siz değerli meslektaşlarım sayesinde büyük ölçüde ulaşmayı başardım. Bunun için her birinize sonsuz teşekkürlerimi sunmak isterim.

Termopet kurulduğu günden bu yana her geçen gün büyüdü. Ancak geldiğimiz noktayı asla yeterli görmüyoruz, sizlerle birlikte büyümeye devam edeceğiz.

Akaryakıt sektörüne adadığım 25 yılda acısıyla tatlısıyla birçok olay yaşadım, birçok tarihi ana tanıklık ettim. Dürüst ve ilkeli ticaretimi devam

ettirmekte zorlandığım dönemler de oldu, piyasa koşullarının zorlaştığı dönemler de... Ancak bugün geçmişe dönüp baktığımda her türlü sıkıntının geçici olduğunu anlıyorum. Kalıcı olan tek şey; sizlerle kurmuş olduğum dostluk. Bugün Türkiye'nin neresine gidersem gideyim kapısını rahatça çalacağım ve beni dostça karşılayıp evinin baş köşesine oturtacak Termo Ailesinin bir ferdi mutlaka var. Bu, benim için paha biçilemez bir zenginlik. Elde edeceğim hiçbir ticari kazanım sizlerin dostluğundan daha değerli değil.

Birlikte yürüyeceğimiz daha uzun bir yol var. Yüce Rabbim izin verdiği müddetçe bu yolda sizlerle yürümeye devam edeceğiz.

Saygı ve sevgilerimle...

İMTİYAZ SAHİBİ
CEMİL DİREKÇİ

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MURAT FIRAT
hmuratfirat@gmail.com

EDİTÖR
GÖKÇE ÖZYAR ZERMAN
gokceo@termopet.com.tr

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ
KASIM HALİS
k.halis@medyatime.gen.tr

İDARE MERKEZİ
MUTLUKENT MAH.
2007. CAD. NO: 60
ÇANKAYA / ANKARA
TEL: (0312) 225 43 33 PBX 14 HAT
FAX: (0312) 225 28 05

www.termopet.com.tr

YIL: 4 • SAYI: 6 - 2018

DERGİNİN TÜRÜ
YEREL SÜRELİ YAYIN

BASIM TARİHİ
ARALIK 2018

Dergimize gönderilen yazılar
iade edilmez. Yazıları yayınlayıp
yayınlanmak veya bir kısmını
yayınlamak derginin tasarrufudur.
Yazılardaki sorumluluk yazarlarına
aittir. Dergimiz basın ahlak
yasalarına uyar.

GRAFİK-TASARIM
www.medyatime.gen.tr

BASKI
DUMAT OFSET MATBAACILIK
TİC. ve SAN. A.Ş.
Bahçekapı Mah.
2477. Cadde No: 6
Şaşmaz - Etimesgut/ANKARA
Sertifika No: 35738

01 2018'E DAİR
CEMİL DİREKÇİ

05 EDİTÖR
GÖKÇE ÖZYAR ZERMAN

08 TERMOGAZ HEDEF
BÜYÜTTÜ

12 ÖZGÜR ATLAR ÜLKESİ:
MOĞOLİSTAN

16 MAKALE
İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ
KANUNU

18 MAKALE
İDARİ PARA CEZALARI
VE BAYİLERE ÖNERİLER

26 EGE VE AKDENİZ'İN
KUCAKLAŞTIĞI CENNET:
DATÇA

31 BUNLARI
UNUTMAYINIZ...

38 STAR RAFİNERİ
ÜRETİME BAŞLADI



KÜRESEL PETROL TALEBİ
2040 YILINDA GÜNLÜK 111,7
MİLYON VARİL

44

BİREYSEL EMEKLİLİK
SİSTEMİNDE YENİ DÖNEM

46

ESKİ BAYİLERİN LİSANS
BAŞVURULARINDA
ASGARİ MESAFE TESPİT
TUTANAĞI İSTENMEYECEK

47

DANIŞTAY: "SORUŞTURMA
YAPILMADAN CEZA
KESİLEMEZ"

47

ÖDEME KAYDEDİCİ CİHAZ
Z RAPORLARI KONUSUNDA
BAYİLERE UYARI

48

ÇALIŞANLARI MOTİVE
ETMENİN YOLLARI

49

AKILLI TELEFONLARA
HER 13 DAKİKADA BİR
BAKIYORUZ

50

İLETİŞİM SAYFASI

48

termogaz



Gökçe ÖZYAR ZERMAN

Editör

Değerli Okurlarımız,

Aramızdaki iletişimin kuvvetlenmesi adına hazırladığımız bu dergi, siz değerli iş ortaklarımızla şirketimiz arasında bir köprü vazifesi görüyor, sektörde ve şirketimizde gelişen olayları takip etmenize imkan sağlıyor. Kendimizi, kendi mecramızda sizlere anlatmanın yanı sıra sizler de sesinizi duyurup, kendinizi anlatma fırsatı yakalıyorsunuz. Her zaman olduğu gibi dergimizin bu sayısında da sizlerle yaptığımız röportajlara en geniş yeri ayırdık.

Ayrıca Genel Koordinatörümüz Neşat Bohça, sizlere hitaben yazdığı mektubunda sektörde yaşanan güncel gelişmeleri sizler için yorumladı. Sayın Bohça'nın güzel analizini ilgiyle okuyacağınıza eminim.

Termopet Ailesi olarak LPG'de oldukça iddialı hedeflerimiz var. Bu hedefleri TERMOGAZ Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan'ın kaleminden sizlerle paylaşıyoruz.

Sektörde yaşanan güncel gelişmelerin yanı sıra gezi sayfalarımız ve birbirinden ilginç diğer birçok konuyu yine sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Son olarak Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Cemil Direkci'nin sektördeki 25. yılını tüm Termo Ailesi adına kutluyor, birlikte daha nice başarılı yıllara diyorum.

Saygılarımla,

BAYİYE MEKTUP



NEŞAT BOHÇA

Termopet Genel Koordinatörü

SEVGİLİ DOSTLARIM;

Dergimizin ilk çıkmaya başladığı günden bu güne her sayı için yazdığım yazıyı bir sonraki yazıda geçen güzelliklerden bahsedebilmek umudu ile noktaladım. Çizdiğim tabloların gerçekleşebilmesi, bununla övünmek ve sizlere önümüzdeki daha güzel günler için yeni ufuklar, mutluluk, başarı ve bol kazanç içeren hedefler koymak en büyük arzum ve temennim oldu.

Üzülerek kabul etmem gerekir ki, bunca sayımızda yer alan “mutlu, kazançlı ufuk” tablolarım bazen iç engellemelere takılarak, bazen ekonominin derin kısıpçalarında sıkışarak, bazen de uluslararası piyasa şartlarının, siyasi oyun ve baskıların etkisinde kalarak karardı gitti.

Yıllardır süren uğraşlar sonunda elde ettiğimiz en büyük başarı kaçakçılıkla mücadele oldu. Ulusal marker ve otomasyon sisteminin oturması, EPDK ve güvenlik kuvvetlerinin kaçakla mücadeledeki duyarlı, kararlı tutum ve davranışları, yasalara uygun helal kazanç istediği için kaçakçı karşısında ezilip kaybeden siz değerli bayilerimizi korudu, kurtardı.

DERTLERİMİZ BUNUNLA BİTTİ Mİ?

Tabii ki bitmedi. Yasa dışı kazancı meslek edinenler, bu konuda petrolü iyi bir kaynak görenler bu defa da başka bir yol buldular kendilerine. Kurdukları birden çok şirket ile dağıtıcılar arası ticareti yasadışı işlemlerine alet ettiler. Aynı yakıt defalarca el değiştirip, defalarca faturalandırılıp kaçak yakıttan da ucuza piyasaya sürülür hale getirildi. Olan yine dürüst da-

ğıtıcılara ve siz dürüst bayilerime oldu. Bu konuda dağıtıcı derneklerimizle gerekli müracaatları yapıp ivedi tedbir taleplerimizi ilettik. Arada açılan yara büyük olsa da EPDK sonunda gerekli tedbiri alıp “Dağıtıcılar Arası Ticaret”i şartlara bağlayarak bu yasadışı kaçağı engelledi.

Bunlar dergimizin iki sayısı arasında sektörün kaçak ve kanunsuzlukla olan dertleri idi. Yeterli olmasa da sizden aldığımız güç ile hem kendimiz hem de sizin için olabildiğince mücadele ettik. Yasadışı kazanca alışık olanlar yarın başka yollar bulacaklardır. Fakat onlarla da mücadele edecek ve kaybetmediğimiz “Allah doğrunun yardımcısıdır” inancı ile el ele, evimize gönül rahatlığı ile götürüp, çocuklarımızın boğazından geçerken huzurlu olacağımız bol kazançlı günlere ulaşacağız.

DOSTLARIM;

Sizlere usul haline getirdiğim bu mektubu yazarken petrol sektörünün dışında, ekonominin getirdiği bir sıkıntı ile boğuşuyoruz. Yerinden oynayan taşlar ile petrol fiyatlarının belirleyicisi Dolar başını aldı gitti. Fiyatlar bu nedenle çok yükseldi. Biz bayimin alım gücü azaldı diye üzüлüp düşünür iken ikinci bir darbe de faizlerden geldi. Paranın maliyeti de Merkez Bankası ve diğer bankalarca %100’lerin de üzerine çıkacak şekilde artırıldı.

Maliyetler arttı, limitler yetersiz hale gelmeye başladı. Vade farkları arttı, bırakın uzun vadeyi, kısa vadeli alımlarda bile vade farkı kazancı yok etmeye başladı.

Benim dürüst bayim, kanaatkar dostum yine bırakın kazanmayı, elindekini korumanın hesabını yapmaya başladı. Tabii aynı şekilde biz ve bizim gibi düzgün ticaretle

bayisi ile el ele büyümeyi hedefleyen dağıtım şirketleri de...

SEVGİLİ, GÜZEL BAYİM;

Mektubumun sonunu bu kez de genel ekonomik zorlukların karamsar tablosu ile getirdim. Önce bu kısımları mektubumdan çıkarmayı düşündüm. Sonra bir aile olduğumuzu, sorunlarımızı ancak paylaşıp aşabileceğimizi düşünerek bundan vazgeçtim. Bu ülke büyük bir ülkedir... Devletim büyük bir devlettir... Sektör sorunlarının çoğunu çözmüş isek, ülke olarak sektör ayırımı olmaksızın içinde olduğumuz bu ekonomik sıkıktan da el ele, omuz omuza çıkarız.

YÜCE RABBİM BİZLERİ UTANDIRMASIN...

Bir sonraki sayımızda çok daha güzel günlerde birlikte olmak, umut, ışık dolu mektuplar yazabilmek dilek ve temennilerimle sonsuz sevgi, saygı ve selamlarımı sunuyorum.

TERMOGAZ HEDEF BÜYÜTTÜ

TERMOGAZ Müdürü Fikret Özcan, şirketin bayilik ve satış hedeflerini Termometre'ye anlattı. Akaryakıtta yakaladıkları başarıya LPG otogazı da ilave etmeyi hedeflediklerini belirten Özcan, 2018 yılı sonuna kadar bayi sayısını 120'nin üzerine çıkarmayı planladıklarını söyledi.



EPDK'dan 01.12.2016 tarihinde aldıkları LPG dağıtıcı lisansı ile bayilik yapılanmasına 1 Temmuz 2017 tarihinden itibaren başladıklarını anlatan TERMOGAZ Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan, "O günden bugüne kadar 85 Adet LPG Otogaz bayiliği verdik. Kurumdan lisans almasını beklediğimiz 14 bayimiz daha var. Lisanslı mevcut bayilerimizle faaliyete başladığımızdan

beri yaklaşık 14.500 Ton LPG otogaz satışı gerçekleştirdik" dedi.

Ürün nakliyesini hiçbir bayilerini sıkıntıya sokmadan 8 adet Kırkayak Tanker ve 1 adet Semi Dorse ile gerçekleştirdiklerini anlatan Özcan, "Bu arada filomuzu büyütmek amacıyla 2 adet Kırkayak Tanker siparişimizi verdik, birkaç hafta içerisinde faaliyete geçerek nakliye filomuza

katılacaklar. Böylece yollarda daha fazla sayıda Termogaz Tankerleri dolaşacak. Bununla birlikte asıl hedef 2019 yılı sonunda bayi sayımızı 135 bayinin üzerine çıkarmak olacak" şeklinde konuştu.

"AKARYAKITTA YAKALADIĞIMIZ BAŞARIYI LPG OTOGAZDA DA YAKALAYACAĞIZ"

Öncelikle Termopet'in akaryakıt bayiliklerinin olduğu noktalara LPG Otogaz bayiliği de vermeyi istediklerine dikkat çeken Özcan, "Akaryakıtta yakaladığımız başarıya LPG otogazı da ilave etmeyi hedefliyoruz. Bu konudaki tüm planlamalarımızı yaptık ve emin adımlarla hedefimize yürüyoruz" diye devam etti.

LPG otogaz bayilikleri verirken dikkat ettikleri en önemli kriterin emniyet olduğunu vurgulayan Fikret Özcan, şunları söyledi: "Bayilerimizi bu konuda sık sık uyarıyor, temel kurallara uyup uymadıklarını kontrol ediyoruz. LPG tanklarının kullanım süreleri 10 yıldır. Eğer 10 yılı geçmiş süreli tank var ise bu tankların mutlaka testten geçirilmesi ve yeniden belgelenmesini sağlıyoruz. Tesisat malzemelerinin gerekli standartta olması büyük önem taşıyor. Kurulan tesisatın TSE 11939 standardına uygun olması, Binaların Yangından Koruma Yönetmeliğine uygun olması ve TSE belgesinin bulunmasına dikkat ediyoruz. Teknik olarak eksiksiz istasyonların lisans başvuruları da şirketimiz tarafından yapılıyor. Daha önce EPDK'ya lisans başvuruları elden evrak ile yapılırken artık bayilerimizden gelen belgeler ile birlikte elektronik ortamda ger-

çekleştirilmekte ve böylece 1 gün içerisinde belki de aynı gün lisans tadilleri yapılabilmekte."

"LPG OTOGAZ PAZARININ BÜYÜME TRENDİ DEVAM EDİYOR"

EPDK'nın yakın zaman önce 2018'in ilk dokuz aylık dönemine ilişkin sektör raporunu yayınladığını anımsatan Özcan, toplam pazarın %6,7 büyüdüğünü söyledi. Özcan, böylece 2017 yılında fiyat artışına bağlı olarak küçülen otogaz pazarında yapısal bir değişiklik olmadığı ve büyüme trendinin süreceği yönündeki öngörülerinin

teyit edilmiş olduğunu belirterek, şunları kaydetti: "Yine EPDK verilerine bakıldığında Türkiye'de LPG sektörü otogaz ağırlıklı durumdadır. Yine aynı verilere göre LPG Otogaz sektörü LPG sektörü içerisinde yaklaşık % 80'lik bir pazar payına ulaşmak üzere. Bu da bizim için oldukça sevindirici bir durum. 2016 ve 2017 yıllarında yaklaşık 4.100.000 Tonluk bir pazar oluştu. Bu pazar 2018 yılında da yaklaşık aynı rakamları yakalayacaktır. Mevcut pazarın %80'inin yani 3.300.000 tonunun LPG Otogaz olması dikkat çekicidir. Elbette biz de bundan mümkün olduğundan fazlaca pay almak istiyoruz. Raporlanan verilerde geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen ÖTV düzenlemesinin de olumlu etkilerini görüyoruz."

"ORTA VADEDE LPG İTHALATI YAPMAYI PLANLIYORUZ"

Halen Türkiye LPG pazarının, Dünya'da 11'inci, Avrupa'da ise ikinci büyük pazar olduğunu anlatan Özcan, "Avrupa özelinde değerlendirdiğimizde ise Türkiye'nin tüpgaz sektöründe Avrupa'nın en büyük 5'inci pazarı konumunda olduğunu görüyoruz. Bu doğrultuda da hızlı bir şekilde tesisimizin kapasitesini artırıp diğer bölgelere yeni tesisler yapmayı hedefliyoruz. Yine orta vadede LPG ithalatı yapmak da planlarımız arasındadır. Bunun için de deniz bağlantısı olan bir depolama tesisi kurmak için ön çalışmalara başlamış durumdayız" dedi.

"TÜRKİYE LPG'Lİ ARAÇ SAYISI BAKIMINDAN 1. SIRADA"

Her yıl 180 bine yakın yeni araç otogaz filosuna katılırken, büyümenin geleneksel kaynağı olan otogaza

2016 ve 2017 yıllarında yaklaşık 4.100.000 Tonluk bir pazar oluştu. Bu pazar 2018 yılında da yaklaşık aynı rakamları yakalayacaktır. Mevcut pazarın %80'inin yani 3.300.000 tonunun LPG Otogaz olması dikkat çekicidir.



dönüşümün yanı sıra günümüzde OEM üreticilerin de katkısının her geçen gün arttığını ifade eden Özcan, fabrika çıkışında dönüştürülen araç sayısının yılda 20 bine ulaştığına dikkat çekti. Dünya örneklerine benzer şekilde, çevreci özelliği nedeniyle ile fabrika çıkışlı araçlar için vergisel teşvikler sağlanmasının piyasa düzeni ve büyüme açısından da önemli olduğunu savunan Özcan, şöyle devam etti: "Ayrıca, LPG'li araçların kapalı park yerlerine alınması konusunda sektör olarak alacağımız olumlu sonuç son derece önemlidir. AB ülkelerinde olmayan bu yasak ülkemizdeki araç parkı da değerlendirildiğinde anlaşılmaktadır. Konuyla ilgili yeniden tüm gayretimiz ile çalışmalıyız. Dünya'da bizim ülkemizdeki gibi bir pazar daha yoktur, Dünya LPG pazarında ilk 20'de yer almakta-

dır. Avrupa ölçeğine bakıldığında ise 2. sıradadır. LPG Otogaz pazarı olarak da Dünya'da Güney Kore'nin arkasından 2. sırada gelmektedir. LPG'li araç sayısı açısından baktığımızda Türkiye Dünya'da 1. sıradadır. Otogaz kullanma oranının artmasının altındaki en büyük sebeplerden bir tanesi Türkiye'deki dağıtım ağının bu denli yaygın olmasıdır. Dünyada birçok ülkenin gıpta ile baktığı bir otogaz pazarımız bulunmaktadır."

TERMOPET'in akaryakıt sektöründe pazar payı sıralamasında 12. olduğuna dikkat çeken Fikret Özcan, "Hedefimiz bu üstün başarıyı LPG sektöründe de yakalamak, akaryakıt verdiğimiz bütün bayilerimizi LPG ile daha güçlü duruma getirmek ve tüketicilerimize en kaliteli ürünü ve hizmeti sunmaktır" diye konuştu.

LPG OTOGAZ PAZARI OLARAK DA DÜNYA'DA GÜNEY KORE'NİN ARKASINDAN 2. SIRADA GELMEKTEDİR. LPG'LI ARAÇ SAYISI AÇISINDAN BAKTIĞIMIZDA TÜRKİYE DÜNYA'DA 1. SIRADADIR. OTOGAZ KULLANMA ORANININ ARTMASININ ALTINDAKİ EN BÜYÜK SEBEPLERDEN BİR TANESİ TÜRKİYE'DEKİ DAĞITIM AĞININ BU DENLİ YAYGIN OLMASIDIR.



YENİ NESİL ARAÇ TANIMA, SADAKAT KART VE MOBİL ÖDEME SİSTEMLERİ

Teknoloji ve yeni girişimlere her zaman açık olan **PLATFORM** siz değerli müşterilerimiz için **YENİ NESİL ARAÇ TANIMA ve SADAKAT KART** uygulamalarını devreye alıyor.



<https://www.ortakplatform.com.tr>



info@ortakplatform.com.tr



Çağrı merkezi: 0850 346 90 63



0212 812 28 07



Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti
Parima Ofis- Maltepe Mahallesi Eski Çırpıcı Yolu
No: 8 Kat:5/73 Zeytinburnu – İstanbul



ÖZGÜR ATLAR ÜLKESİ: MOĞOLİSTAN

Doğu ve Orta Asya'da bulunan Moğolistan'ın denize kıyısı yok ama masmavi bir gökyüzüne sahip. "Mavi gökler ülkesi" de denilen Moğolistan'ın kuzeyinde Rusya, güneyinde, doğusunda ve batısında Çin bulunuyor. Bugünkü Moğolistan toprakları geçmişte Hunlar, Sien-Piler, Cücenler ve Göktürkler gibi imparatorluklar tarafından yönetilmiş. Moğol İmparatorluğu 1206 yılında Cengiz Han tarafından kurulmuş. Sekiz asır önce arkasındaki güçlü atlı ordusuyla bir bozkır imparatorluğu kurup Avrasya'yı titreten Cengiz Han doğal olarak en büyük kahramanları.

➔ "Mavi gökler ülkesi", diğer adıyla "özgür atlar ülkesi" Moğolistan, çift hörgüçlü develerin, gökyüzünü şenlendiren çaylakların, ansızın yolda karşınıza çıkıveren koyun, keçi, at ve yak sürülerinin yurdu. Cengiz Han'ın vatanı, yiğitliğin; at binmek, ok atmak ve güreş ile ölçüldüğü Moğolistan uçsuz bucaksız topraklarıyla adeta bir masal ülkesi.

UÇSUZ BUCAKSIZ TOPRAKLAR

Yüzölçümü neredeyse Türkiye'nin iki katı olan Moğolistan'ın nüfusu yaklaşık 3 milyon. Hızla şehirleşen Moğolistan'ın nüfusunun yüzde 60'ı şehirlerde, geri kalanı ise göçebe veya yarı göçebe yaşıyor. Göçebeler "ger" adı verilen çadırlarda yaşıyor. Moğolistan, kilometrekare başına düşen nüfus yoğunluğunun en az olduğu ülkelerden biri. Nüfusunun çoğunluğu Moğollardan oluşuyor. Moğollar dışında ülkede Kazaklar ve Tuvalar var. Bunlar ise genellikle ülkenin batısına yerleşmiş durumda.

Moğolistan'ın büyük bölümü yayla görünümünde. Ülkenin güneydoğusunda Gobi Çölü yer alıyor. Ortalama yüksekliği 1580 metre olan bu dağlık ülkenin kuzey batısı güneydoğuya nazaran daha yüksek.

Moğolistan dünyada eşi benzeri olmayan bir ülke. Dünyanın çok uzak bir köşesinde pamuk yumağı bulutlar, sonsuz steplerin üstünden usul usul akıyor. 1 milyon 564 bin 116 kilometre kareye yayılan bu uçsuz bucaksız topraklar 10 milyon ata ev sahipliği yapıyor. Atlar, sürüler hâlinde, özgürlüğün simgesi gibi dolaşıyor. Sadece at değil inek,



keçi, koyun, deve gibi yaklaşık 50 milyon hayvan yaşıyor ülkede. Ülkeyi tam anlamıyla işgal altına almış bu hayvanların tek derdi ise daha fazla otlak ve daha fazla çimen.

Coğrafi yapısı nedeniyle neredeyse hiç sebze yetişmeyen Moğolistan'da en önemli beslenme kaynağı et. Moğolistan'a sert bir kara iklimi hâkim. Kışın ırmaklar ve göller donuyor. Yazın kuraklık, kuvvetli toz ve kum fırtınalarıyla mücadele ediliyor. Sibiryâ'nın güney komşusu olan Moğolistan neredeyse 9 ay soğukla mücadele ediyor. Moğolistan'da doğa çok geç canlanıyor ve erkenden

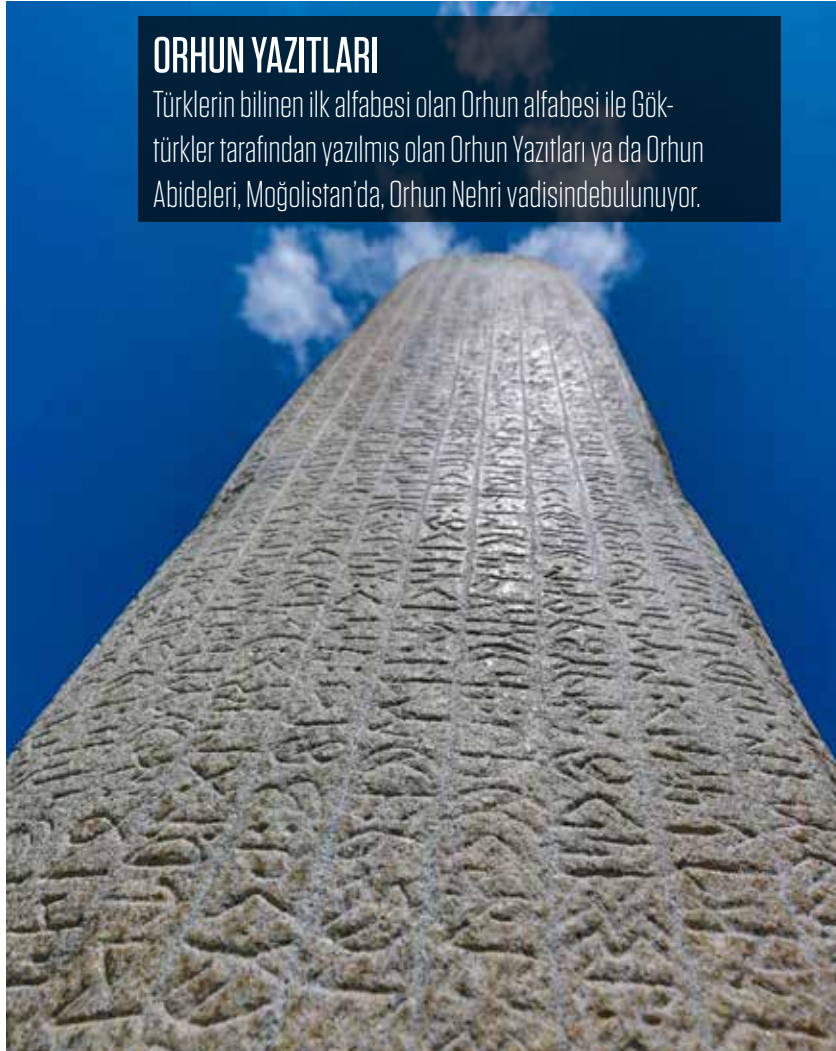
MOĞOL MUTFAĞI

Moğolistan nüfusunun önemli bir bölümü göçebe olduğu için, mutfaklarını da göçebe kültürü şekillendirmiş. Bu yüzden Moğol mutfaklarında sebze bulunmuyor. Moğol yemekleri ana hatlarıyla dört bileşenden oluşuyor: et, un, patates ve süt ürünleri. Kısırak sütünün fermante edilmesiyle elde edilen geleneksel Asya içeceği kırmızı, bayntan çorbası, khorhug, bir tür mantı olan buuz, bir tür çiğbörek olan huşur, Moğol mutfaklarının gözdeleleri.



ORHUN YAZITLARI

Türklerin bilinen ilk alfabesi olan Orhun alfabesi ile Gök-türkler tarafından yazılmış olan Orhun Yazıtları ya da Orhun Abideleri, Moğolistan'da, Orhun Nehri vadisinde bulunuyor.



Khorhug

Parça etler soba üzerinde haşlanıyor. İçleri tam pişsin diye sobanın içinde kızdırılan taş parçaları yemeğe ekleniyor. Yemek hazır olduğunda sofraya ilk önce bu taşlar geliyor. Sıcak ve yağlı taşları 3-5 dakika düşürmeden ellerinizde doluşturmanın sağlığa iyi geldiği söyleniyor.

ULAN BATUR

Moğolistan'da her yol Ulan Batur'a çıkıyor. Çünkü ülkedeki asfalt yol toplamı bin 500 kilometre, onun da çoğu Ulan Batur'da. Ülke nüfusunun yarısı Başkent Ulan Batur'da yaşıyor. Ulan Batur her şeyden uzakta ve izole bir yerde ama şaşırtıcı bir şekilde batı kültürünün etkisi altında. Sokaktaki giyim tarzlarından, lokantalara, televizyondan ilan panolarına kadar batılılaşma hemen göze çarpıyor.

Eski ismi "Urga" olan Ulan Batur, Moğolca "Kızıl Bahadır" anlamına geliyor. Kent, Orta Kuzey Moğolistan'da Tuul Nehri üzerinde bulunuyor. Peace ve Cengiz Han bulvarları şehrin en büyük caddeleri. Pace Caddesi'nde Sukbattar Meydanı, opera-bale binası, büyük tiyatro, şehrin yeni görkemli yapıları Blue Sky Tower ve Central Tower dikkat çekiyor. Cengiz Han Caddesi'nde ise bilinen tüm giyim markaları ve alışveriş merkezleri sıralanıyor. Şehri farklılaştıran aralardaki Ruslardan kalma bakımsız eski binalar. Ulan Batur hayat dolu bir şehir. Adım başı restoran ve kafe ve barlar sıralanıyor. Özellikle karaoke barlar. Karaoke pek çok Doğu Asya ülkesinde olduğu gibi, Ulan Batur'da da hayatın içinde, hatta yaşam tarzı.

Ulan Batur'daki Milli Tarih müzesi iyi düzenlenmiş ve geniş bir koleksiyona sahip. Türklerin Moğolistan tarihindeki yerini ve eski Türklerin yaşamları ile ilgili eserleri görmek için de iyi bir başlangıç yeri. Müzenin içinde TİKA (Türkiye İşbirliği ve Kalkınma Ajansı) tarafından yaptırılmış özel Türk köşesi bulunmakta



kışa giriyor. Kuzey yarım kürede Ağustos en sıcak ayken, Moğolistan'da bu ayda kış başlıyor. Temmuz ayı ise yılın en sıcak ayı. Sıcaklık ortalaması yazları 17, kışları ise -30 / -35 derece civarında.



Gobi Çölü hariç Moğolistan'ın büyük bölümü hayvancılığa imkan veren çimenlik ve çayır alanlara sahip olduğundan hayvancılık halkın geçiminde ilk sırada yer alıyor. Tüm sürüler otlaklarda başlarında çoban olmaksızın otluyor. Ülkenin ekonomisi ağırlıklı olarak hayvancılığa dayandığından, keçi tüylerinden yapılan kaşmir, et ve yün ihracatı ön plana çıkıyor. Moğolistan'ın asıl zenginliği ise maden kömürü, tungsten, molibden, altın, bakır, kalay gibi yeraltı kaynaklarından geliyor. Moğolistan bakır rezervinde Asya'da birinci, dünyada ise ilk on sırada yer alıyor.

Ülkenin resmi dili Khalha Moğolcası. Ayrıca Kazakça ve Rusça konuşulan diğer diller. Moğolların büyük çoğunluğu Budist olmakla birlikte, Hristiyanlık, Müslümanlık ve Şamanizm de kabul gören dini

inançlardan. Kazak asıllı Moğolların çoğunluğu Müslüman.

Ülkenin geneline bakıldığında Cengiz Han'ın imparatorluğundan bu yana pek fazla bir gelişimin gerçekleştiği söylenemez. Gariplikler ülkesi Moğolistan, daha önce görülen hiçbir bir ülkeyi anımsatmıyor. Moğollar hâlâ çağın yüzyıllarca gerisinde yaşıyor ve bundan rahatsız görünmüyorlar. Çadırların içindeki televizyonları çıkarsanız, her şey geçmişe dönecek sanki. Ortada soba, soğutucu niyetine kullanılan çukur, sedir benzeri yatak-kanepe.

Moğolistan üç cümleyle şöyle tasvir edilebilir; göz alabildiğine insan eli değmemiş uçsuz bucaksız topraklar, başı boş gezen milyonlarca koyun, keçi, at ve inek sürüleri ve nüfusun yarısından fazlasının yaşadığı "GerÇadırı" denilen çadırlar.



Ergin YALÇIN
YANIT AKADEMİ OSGB

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ KANUNU VE İŞVERENLERİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Sevgili Termopet okuyucuları,

Termopet'in iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerini veren Yanıt Akademi Ortak Sağlık Güvenlik biriminin İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı olarak bu sayıda sizlere 6331 sayılı İSG (İş Sağlığı ve Güvenliği) Kanunu ve işyerlerinin yükümlülüklerinden bahsetmek istiyorum.

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) istatistiklerine göre dünyada her 6 saniyede bir iş kazası meydana gelmekte ve her yıl yaklaşık 500.000 kişi hayatını kaybetmektedir. Diğer bir ifadeyle sabah işe giden 500.000 çalışan, akşam evine dönememektedir. Yine bu kazalarda her yıl 3.000.000'dan fazla insan

da kalıcı hasar bırakan yaralanmalara maruz kalmaktadır.

Ülkemizde ise her yıl 80.000'den fazla iş kazası olmakta ve yaklaşık 2.000 kişi hayatını kaybetmektedir. Ölümlü ve yaralanmalı kazaların önlenerek, işyerlerinin toplu korunması amacıyla 20.06.2012 tarihinde 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu çıkarılmıştır. İlerleyen dönemlerde çıkarılan yönetmeliklerle de kanun yürürlüğe konulmuştur.

6331 Sayılı İSG Kanunu'na göre işyerleri "ÇOK TEHLİKELİ", "TEHLİKELİ" ve "AZ TEHLİKELİ" olmak üzere üç sınıfa ayrılmıştır. Bu kapsamda çok tehlikeli sınıftaki işyer-



lerinde A ve B SINIFI İŞ GÜVENLİĞİ UZMANI, tehlikeli işyerlerinde B ve C SINIFI İŞ GÜVENLİĞİ UZMANI, az tehlikeli işyerlerinde ise C SINIFI İŞ GÜVENLİĞİ UZMANI ile hizmet verme yükümlülüğü getirilmiştir. Söz konusu işyerlerinde İŞYERİ HEKİMLİĞİ hizmeti de yine kanunla zorunlu hale getirilmiştir. Çok Tehlikeli işyerlerinde çalışan sayısının 10'u geçmesi halinde ayrıca DİĞER SAĞLIK PERSONELİ (Hemşire, ATT) hizmeti de vermek gerekmektedir.

İSG Kanunu'nun amacı; ölümlü ve yaralanmalı iş kazalarını ortadan kaldırılabilmek ve işyerlerinde gereken önlemleri almak, kaza riskini minimuma indirmektir. İş kazalarının yaklaşık olarak %88'i çalışan hatasından, %10'u çalışılan ortamdaki, %2'si mücbir sebeplerden doğmaktadır. Dolayısıyla çalışanın eğitimi ve iş güvenliği felsefesinin iş hayatına bir kültür olarak yerleştirilmesi halinde ölümlü ve yaralanmalı kazaların büyük bir bölümünün ortadan kaldırılacağı öngörülmektedir. Bu amaçla iş gü-

sevk ve koordinasyonunu sağlamak da işyeri hekiminin görevleri arasında sayılabilir.

Akaryakıt istasyonları da bu sınıflandırmaya göre "ÇOK TEHLİKELİ" sınıfında yer aldığından bir iş güvenliği uzmanı bulundurmak ve yukarıda belirtilen hizmetleri almak zorundadır.

6331 Sayılı İSG Kanuna göre söz konusu hizmeti almayan işletmeler için çalışan kişi sayısı başına aylık yüksek miktarlara ulaşabilen para cezaları ve işleri durdurmaya kadar giden ağır cezalar uygulanmaktadır.

venliği hizmeti olarak; işyerlerinin risk değerlendirmesi yapılmakta, acil eylem planları, yangın plan ve tatbikatları ile birlikte, yıllık eğitim faaliyetleri düzenlenmektedir. İşyeri hekimliği hizmetinin temel amacı ise meslek hastalıklarının ortaya çıkmasını önleyecek, hijyen, iklimlendirme, toz, gürültü, asbest ve benzeri insan sağlığına zararlı faktörlerin ortamdaki varlığını tespit etmek, varsa gerekli ortam koruma önlemlerinin alınmasını sağlamaktır. Bu amaçla öncelikle çalışanların işe giriş muayenesi yapılmakta, çalıştığı sektöre göre değişmekle birlikte, çok tehlikeli işyerlerinde yılda en az 1 defa laboratuvar testlerinin (kan, idrar, akciğer grafisi, elektro, odyometrik testler, göz muayenesi vb.) yapılması sağlanmaktadır. Çalışanın iş yapmasını kısmen ya da tamamen engelleyecek kronik bir hastalığı varsa (diabet, hipertansiyon koah vb.) bunun takibini yapmak ve ilgili sağlık kuruluşlarına

Hepimizin bildiği üzere kanunlar toplumsal düzenin devamlılığını sağlayacak normatif kurallardır. Devletin çizdiği sınırlar çerçevesinde bir çalışma hayatı sürdürülebilmek ise başta işletme sahipleri olmak üzere tüm çalışanların söz konusu kurallara katılım sağlaması ile mümkün olacaktır. Çalışma Bakanlığı'nın da öncelikli hedefleri arasında kanuni bir zorunluluğu yerine getirmekten ziyade gönüllü bir biçimde iş güvenliği bilincinin oluşturulması, yerleştirilmesi ve bir kültür haline gelmesi yer almaktadır. İş hayatının paydaşları olarak hepimizin çaba göstermesi ile iş kazaları ve meslek hastalıkları süratle ortadan kalkacaktır. Bu itibarla, bizler YANIT AKADEMİ ORTAK SAĞLIK GÜVENLİK BİRİMİ mensupları olarak sektördeki etkin tecrübemizle, siz değerli bayilerinin 7/24 bir telefon uzağında ve hizmetindeyiz.

Hepinize kazasız, sağlıklı, bol kazançlı günler dileriz.



Av. Alper ÖZDEMİR
Termopet Hukuk Müşaviri

İDARİ PARA CEZALARI VE BAYİLERE ÖNERİLER

Değerli sektör temsilcileri,

Enerji piyasasında regülasyon süreci olarak tanımlanan 1980 yılı sonrası çıkarılan kanunlar ile piyasa aktörleri açısından ağır yükümlülükler belirlenmiş, bu yükümlülükler aykırı davranışları durumunda lisans sahipleri aleyhine regülatif idari para cezası niteliğinde maktu cezalar düzenlenmiştir.

İlgili mevzuata aykırılık durumunda uygulanan idari para cezalarının miktarının yüksek olması nedeniyle ciroyu fazla olmayan bayiler açısından ağır sonuçlar doğurması, cezaların uygulayıcısı olan Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun

cezanın miktarı açısından takdir hakkının bulunmaması, fiilin işleniş şekli ve haksızlık içeriği ile fiilin kusur durumu vb. hususların göz önünde bulundurulmaması nedeniyle, cezai işleme maruz kalmamak için bayilerin faaliyetlerinde Kanuna uygun hareket etmelerini, en azından bir defa 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nu okumalarını, aşağıda belirtilen öncelikli hususlara ve ilgili mevzuatta belirtilen diğer hak ve yükümlülükler uymalarını tavsiye ediyoruz.

Bu çerçevede, önemli olduğunu düşündüğümüz ve uygulamada sıklıkla karşılaştığımız aykırılıklar nedeniyle, aşağıda belirttiğimiz



yükümlülükler özen gösterdiğiniz takdirde karşılaşılabileceğiniz cezaları en aza indirmek amacıyla, sizlere faaliyetlerinizde yardımcı olmak istiyoruz:

- Lisanssız piyasa faaliyetinde bulunmamak, lisansa işlenmemiş sabit/seyyar köy pompası ile satış yapmamak, lisans müracaatında sahte evrak ibraz etmemek,
- Fiyat panosu ile pompa satış fiyatlarını birbirine uygun ve güncel tutmak, tavan fiyat üzerinde ve yeniden satış amaçlı satış yapmamak, ÖTV'siz yakıtı amaç dışı piyasaya sunmamak,
- Otomasyon sistemine müdahale etmemek, sisteme bağlı olmayan tank ve pompa bulundurmamak, sistemi sürekli açık tutmak, arızalarını derhal gidermek,
- Numune kabı bulundurmak ve numune alımını engellemek, denetim görevlileri tarafından talep edilen bilgi ve belgeleri vermek, gerçek dışı beyanda bulunmamak,
- Sigorta yükümlülüklerini yerine getirmek,
- Teknik düzenlemelere aykırı ve ulusal marker içermeyen akaryakıtı ikmal etmemek, vaziyet planı harici gizli sabit/seyyar tank - düzenek - ekipman bulundurmamak, kaçak menşei belli olmayan ürün ikmal etmemek, taşıma/hile amacıyla akaryakıtı katılabilir ürün bulundurmamak,
- Dağıtıcısına ait marka ve logoları bulundurmak, eski dağıtıcısına ait belirtileri kaldırmak,
- LPG sorumlu müdürü bulundurmak ve eğitimsiz/sertifika-sız personel istihdam etmemek,

- Tüp dolum aparatı bulundurmamak,
- Çevreye zarar vermemek için gerekli tedbirleri almak, ticari ve teknik mevzuata uygun davranmak ve ilgili mevzuatta belirtilen diğer hak ve yükümlülükler uygun şekilde faaliyet göstermek gerekmektedir.

Yukarıda önemine binaen değindiğimiz ve diğer yükümlülüklerde karşılaşılabileceğiniz idari para cezasından evvel, Kurum tarafından gönderilecek olan soruşturma raporu çerçevesinde vereceğiniz yazılı savunmalarda, samimi ve gerçeğe uygun beyanlarda bulunmanızı tavsiye ediyoruz. Neticede haksız olarak cezai işleme maruz kaldığınızı düşünüyorsanız, ceza bildiriminde belirtilen sürede İdare Mahkemeleri nezdinde iptal davası açma hakkınızın bulunduğunu hatırlatır, hayırlı ve bol kazançlar dileriz.

“TERMOPET EN BÜYÜK DAĞITIM FİRMALARI ARASINA GİRECEK”

Termopet'in akaryakıt sektöründeki en büyük sayılı firmalar arasına hızla gireceğini belirten Bence Gelendost Petrol yetkilisi Ramazan Gençel, “Bayileri olarak bizler de bu yolda var gücümüzle çaba sarf edeceğiz” şeklinde konuşuyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Bence Gelendost Seyahat olarak, 2008 yılında Isparta-Gelendost arası yolcu taşımacılık amacıyla kurmuş olduğumuz şirketle 2012 yılında akaryakıt sektörüne girmeye karar verdik. 2012 yılında akaryakıt istasyonu işletmesine başladık ve 04.12.2017 tarihi itibarıyla ikinci istasyonumuzu açıp Termopet ile anlaşmamızı yaparak hizmet vermeye başladık. Halen hem taşımacılık hem de akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye devam etmekteyiz.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz ve ne zaman katıldınız?

Akaryakıt sektöründe 7 yıldır hizmet vermekteyiz. 2017 yılında sektörün deneyimli isimlerinden olan Bölge Müdürümüz Bülent Bey'in sayesinde Termopet Ailesiyle tanıştık. Bugüne kadar bize gösterdikleri ilgiden dolayı Termopet Ailesi ve Bölge Müdürümüz Bülent Bey'e çok teşekkür ederiz.

Sizce Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Gerek sahada verdikleri hizmet gerekse bayileriyle bire bir ilgilenmeleri bizleri memnun ediyor. Her zaman karşımızda bizimle muhatap olacak bölge müdürlerinin olması, servis sıkıntısı çekmememiz, yeri ve zamanında esneklikler sağlaması Termopet Ailesinin en önemli farkları.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Verdiği hizmetlere ve bayiye yaklaşımına bakarak Termopet'in akaryakıt

sektöründeki sayılı büyük firmalar arasına hızla gireceğine inanıyoruz. Bayileri olarak bizler de bu yolda var gücümüzle çaba sarf edeceğiz.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda market, oto yıkama hizmetleri de sunuyoruz. Bunun yanı sıra müşteri memnuniyeti için temiz istasyon, güler yüzlü hizmet politikasını izliyoruz. İstasyonumuza gelen müşterilerimizle tek tek ilgilenir, içecek ikramlarında bulunuruz. Bu tip küçük ikramlar müşterileri mutlu ettiği gibi, bir sonraki sefere de bizim istasyonumuzu tercih etmelerini sağlıyor.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde giderlerin gün geçtikçe artması nedeniyle büyük sıkıntılar yaşıyoruz. Örneğin LPG Sorumlu Müdür ve Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlık ücretleri ile İş Sağlığı ve Güvenliği Hiz-



metleri, TSE belge giderleri biz bayilere çok büyük maliyetler getiriyor. Tüm bu hizmetlerin tek bir çatı altında toplanmasının daha ekonomik olacağını düşünüyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Termopet sektörde faaliyet gösteren en saygın dağıtım firmalarından bir tanesi. Bayilere verdiği güven ve özverili çalışmaları nedeniyle bayilik almak isteyen arkadaşlara dağıtım şirketimizi tavsiye ediyorum. Bizi bu güzel aileyle tanıştıran, bayilere emeği geçen herkese çok teşekkür ederiz. Tüm bayi dostlarımıza da hayırlı işler temenni ederiz.



“BAŞARININ ALTIN KURALI; KALİTE VE GÜVEN”

Başarılı olabilmenin altın kuralının, kalite ve güven olduğuna dikkat çeken Ceylan Uz Petrol yetkilisi Ramazan Kirit, bayilere, “Bu kurallardan ayrılmadığınız sürece hep başarılı olursunuz. Yatırım yapmaktan, büyümekten asla korkmayın ve daima ileriye düşünün” çağrısında bulunuyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Adım Ramazan Kirit, 27 Kasım 1978 yılında Akşehir'de doğdum. Mütevazı bir esnaf ailenin çocuğuyum, esnaf-lık ailemden bana en büyü miras. Çok erken yaşlarda başlayan esnaf-lık hayatımda şu an 25. yılımdayım şükürler olsun. Akaryakıtın haricinde babam Hacı Sefer Kirit tarafından 1985'te kurulmuş Aksu Yapı Malzemeleri şirketiyle inşaat sektöründe faaliyet göstermekteyiz. Ayrıca Akşehir Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktayım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yukarda da bahsettiğim gibi esnaf-lığımız oldukça eskiye dayanıyor ama akaryakıt sektöründeki varlığımız için çiçeği burnunda diyebiliriz. Şehir merkezinde şu an Termopet olarak faaliyet gösteren istasyonu 3 ay önce devraldık ve Termopet'in iş disiplini ile bize verdiği güven neticesinde onlarla devam ediyoruz. Ticari hayatım boyunca her şeyin en iyisini sunanlarla çalışmaya devam ettim ve edeceğim. Bu da aslında şu an Termopet Ailesinde olmamızın en önemli nedenidir.

Sizce Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Her sektörde olduğu gibi en önce bay-

rağını taşıdığımız firmanın bize verdiği güven önemli. Çalışma şartlarımız, Termopet ailesinin her bölümünde çalışan arkadaşların profesyonelliği, samimiyeti ve iş disiplini, güven veren bir şirket olması Termopet'i diğer dağıtıcılardan ayırıyor.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Öncelikle hedefleri olmayan bir oluşumun asla başarılı olması düşünülemez. Sektörün geleceği aslında bizim ellerimizde. Bir yönde gelişen teknolojiyi takip edip bunları istasyonlarımıza uyarlamamız, sürekli kendimizi geliştirmemiz son derece önemli. Tüm bunları Devlet desteği ile yapabilmek ise en güzeli. Yenilikleri faaliyete geçirebilmek için birlikte hareket etmek gerekiyor. Ben gelişen Türkiye'nin ve bu sektörün hep ilerleyeceğinin umudunu taşıyorum. Termopet de kısa zamanda büyük işler yapmış ve daha da büyük işlere imza atacağına inandığım bir şirket. Ailece hep birlikte daha iyi yerlere ulaşacağımıza gönülden inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İnşaat sektörünün yanı sıra Aksu Grup olarak; iki akaryakıt istasyonunun di-



şında, kapalı ve açık düğün salonları, halı saha, organizasyon, restoran, gıda ve ihtiyaç malzemeleri toptan ve perakende tedariki alanlarında da faaliyet göstermekteyiz. Müşteri memnuniyetinin en önemli hususu güvendir. İnsanların size güvenebilmesini sağladıktan sonra her şey daha kolay olur. Ne iş yaparsanız yapın, dürüst ve kaliteli ticaret yapıp ürünlerinizin arkasında durabiliyor ve sorunları çözebiliyorsanız başarı zaten arkasından gelir. Biz de istasyonumuzda hem fiyat hem de hizmette ayrıcalıklı davranabilmek adına Termopet bayrağı altında devam etmeye karar verdik.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Akaryakıt sektöründe kar oranları düşük. Bununla birlikte fiyatlar çok değişken. Dolayısıyla agresif ve kontrolsüz bir rekabet ortamında faaliyet göstermeye çalışmak sektörde kural-lara uygun hareket eden bayilerin en önemli sorunu. Ben Devletimizin en kısa sürede bu sorunu çözüme kavuşturacağını düşünüyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Başarılı olabilmenin altın kuralı; kalite ve güvendir. Bu kurallardan ayrılmadığınız sürece hep başarılı olursunuz. Yatırım yapmaktan, büyümekten asla korkmayın ve daima ileriye düşünün. Saygı ve sevgilerimi iletiyor ve böyle güzel bir mecrada bizlere yer verdiğiniz için şahsım ve şirketim adına teşekkür ediyorum.



“SEKTÖRÜN EN BÜYÜK PROBLEMİ KAÇAK AKARYAKIT”

Çakıroğulları Petrol yetkilisi Mehmet Kaplan, akaryakıt sektöründeki en büyük problemin haksız rekabet olduğunu belirterek, “Kaçak akaryakıt satan bayiler daha uygun fiyatlara satış yaptığı için müşteriler fiyat karşılaştırmasına giriyor ve bizim satışlarımız düşüyor. Çünkü bu durum müşterilerde kafa karışıklığına neden oluyor” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Mehmet Kaplan. Çakıroğulları Petrol’ün ortağıyım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz ve ne zaman katıldınız?

Oldukça uzun yıllardır akaryakıt sektörünün içerisinde yer alıyorum. Eskiye dayalı dostluklarımız, bölge müdürümüzün yaklaşımları, şirketin ticaret anlayışı bizi Termo’ya yaklaştırdı ve Termopet bayisi olarak faaliyet göstermekten dolayı mutluyuz.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet’in hizmet kalitesi bizim açımızdan en önemli husus. Bunun yanı sıra düzgün ticareti, ikmal sıkıntısı yaşatmıyor oluşu, her istediğimizde şirkete ulaşabiliyor olmamız Termopet’i diğer şirketlerden bir

adım öne çıkarıyor.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Uzun yıllardır bu sektörde faaliyet gösteren Termopet’in sektördeki tüm olumsuzluklara rağmen büyümeye devam edeceğine ve piyasadaki yerini daha da sağlamlaştıracağına inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda market ve oto yıkama hizmeti veriyoruz. Tüm müşterilerimizle yakından ilgileniyor ve istasyonumuzdan memnun ayrılma- larını sağlıyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?



Akaryakıt sektöründe en büyük problem haksız rekabet. Kaçak akaryakıt satan bayiler daha uygun fiyatlara satış yaptığı için müşteriler fiyat karşılaştırmasına giriyor ve bizim satışlarımız düşüyor. Çünkü bu durum müşterilerde kafa karışıklığına neden oluyor. Bu konuda Devletimiz acilen gerekli tedbirleri almalı.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Tüm bayi arkadaşlarıma kolaylıklar, başarılar ve bol kazançlar dilerim.



“7/24 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

Dostlar Petrol yetkilisi Ufuk Ören, güler yüzlü hizmet, bakımlı istasyon, temiz tuvalet gibi konularda gerekeni 7/24 yapma gayreti içerisinde olduklarını belirterek, “Bizim istasyonumuz Türkiye’nin Batı’ya açılan kapısında yer alıyor. Gün içerisinde binlerce insan gelip geçiyor bu çevreden. O nedenle biz olması gerekenden de fazla özen gösteriyoruz” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1968 yılı Edirne’nin Keşan ilçesinde dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi Keşan’da, ön lisans eğitimimi endüstriyel ormancılık alanında Sakarya’da tamamladım. Evli ve bir çocuk babasıyım. Keşan’da yaşamaktayım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yaklaşık 20 yıldır bu sektörün içindeyim. Termopet ile 2006 yılında, sektöre yeni giren dağıtıcıların yarıştığı dönemde tanıştık ve tereddütsüz bayisi olduk. O yıllardan başlayan aile üyeliğimiz halen devam ediyor.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Yakıt tedariki, ikmal ağı genişliği, sorunsuz olarak malımızın aracımıza yüklenmesi, verilen sözlere riayet edilmesi, gerektiğinde halden anla-

yan esnek iş yapma biçimi şirketimizi diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özellikler.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörün geleceğini açıkçası şimdilik pek parlak göremiyorum. Bir bakmışız tavan fiyat uygulaması ile kar marjlarımız baskılanıyor. Şimdi ÖTV baskısıyla tutulan fiyatlar, dövizdeki artış, petrol fiyatlarındaki oynaklık, aşırı rekabet bizi fazlasıyla yoruyor ve geleceğe güvenle bakmamızı engelliyor. Öte taraftan Termopet’in EPDK raporlarındaki verilere göre de listenin başlarında yer alması, sektörde emin adımlarla ilerlediğini bize bir kez daha gösteriyor.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Market ve restoran ile de müşterileri-



mize hizmet vermekteyiz. Güler yüzlü hizmet, bakımlı istasyon, temiz tuvalet gibi konularda gerekeni 7/24 yapma gayreti içerisindeyiz. Müşterinin mutlu bir şekilde istasyonumuzdan ayrılması bizim için çok önemli. Bir de bizim istasyonumuz Türkiye’nin batıya açılan kapısında yer alıyor. Gün içerisinde binlerce insan gelip geçiyor bu çevreden. O nedenle biz olması gerekenden de fazla özen gösteriyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Fiyat istikrarı, kar marjlarının stabil hale gelmesi işletmelerin sağlıklı ve önünü görerek ilerlemesi bakımından oldukça önemlidir. İstasyonlar arası aşırı rekabet bizi zorluyor. Ayrıca kamu spotu tarzı bir reklamla Türkiye’deki istasyonların nasıl yakıt tedarik edip sattığı konusunda nihai tüketicinin bilinçlendirilip, büyük markalara ait istasyonlar ile diğer tüm istasyonların aynı nitelikte ürün sattığı konusunda bilinç oluşturma faydalı olacağı kanaatindeyim. Sonuçta hepimiz aynı ürünü satıyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Tüm sektör çalışanlarına, sektörün gelişmesi için hizmet eden kurum ve kuruluşlara ve bize bu dergide yer vererek diğer bayi arkadaşlarımızla buluşturan Termopet’e teşekkür ederim.



“İSTASYONDA SADECE PETROL SATMAK YETMEZ”

Bayilere istasyonlarında yalnızca petrol satmamaları tavsiyesinde bulunan Ercan Petrol yetkilisi İbrahim Kaya, “Petrolün yanında ilave ürünler de satarlarsa daha başarılı olurlar” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim İbrahim Kaya, 1987 yılında Gaziantep Şahinbey ilçesinde doğdum. Orta öğrenimimi Gaziantep’te tamamladım. Daha sonra baklavacılık, mermercilik, nakliye sektörlerinde çalıştım. Daha sonra petrol sektörüne giriş yaptım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yaklaşık 1 yıldır petrol sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bu sektöre biraz da nakliye sektörünün etkisiyle girmiş olduk. Eskiden beri kafamda petrol işi vardı. Ercan Petrol’ün satıldığını duyunca istasyonu devraldım. İstasyonumun içine market, yıkama, hırdavat bölümleri ile dondurma mağazası açtım. Satışlarım eski Ercan Petrol’e göre 4’e katlandı. Diğer bayilere tavsiyem istasyonlarında yalnızca petrol satmasınlar. Petrolün yanında ilave ürünler de satarlarsa daha başarılı olurlar.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet diğer firmalardan her yönüyle farklı. Sevkiyat noktası ve ikmal sıkıntısı yok. Sözü’nün arkasında, güven veren, ahlaklı ticaret yapan ve hızla büyüyen bir firma. Şükürler olsun ki, ticaretimiz sorunsuz devam ediyor.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektör maalesef zor bir dönemden geçiyor. Piyasada rekabet had safhada. Ayrıca kırsalda çalışan bayilerin veresiye sorunu var. Gelecekte işler daha da zorlu bir hal alacak. Ama Termopet, bayi sayısı, satış hacmi ve bayisine verdiği destekle hem kendini hem de ba-



yilerini daha da ileriye taşıyacaktı. Buna eminim.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Market, yıkama ve mescit hizmeti veriyoruz. Her zaman güler yüzle karşılama ve uğurlama yapıyoruz. Müşteriye karşı “yok” kelimesini kullanmamaya çalışıyoruz. Onun için satışlarımız her gün artarak devam ediyor.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Fiyatların çok yüksek olması, sık sık zam gelmesi, müşterilerin alım gücünün düşük olması, kaçak akaryakıt ve bayiler arasındaki haksız rekabet sektörü zorlamaktadır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bütün bayilere bol kazançlar, Allah devletimize ve milletimize zeval vermesin. Tüm bayi dostlarıma kolaylıklar dilerim.

“TERMOPET SEKTÖRDEKİ YERİNİ SAĞLAMLAŞTIRDI”

Erdal Taşçı Petrol yetkilisi Erdal Taşçı, Termopet’in artık sektördeki yerini sağlamlaştırdığına dikkat çekerek, “Piyasadaki dalgalanma durulduğunda Termopet’in kendini gösterme zamanı gelmiştir” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Erdal Taşçı. 1978 yılında Kastamonu’da doğdum. Ticaret lisesi mezunuyum. 19 yıllık evliyim ve üç oğlum var. 7 yaşından bu yana istasyonda yaşıyor sayılıyorum.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

34 yıldır sektörde faaliyet göstermekteyiz. Termopet Ailesine 2011 yılında katıldık. Zaten kurulduğu günden itibaren Termopet’i takip ediyordum. Baba dostumuz olan ve ilimize her geldiğinde bizleri ziyaret eden Dilaver Evgin Bey’in de Termo bayisi olmamızda katkıları büyüktür. Firmadaki arkadaşların sıcak davranışları, Termopet’in kalite politikası, diğer firmalarla kıyaslandığında artılarının daha fazla olması ve güvenilirliği bu aileye katılmamızda etkili oldu.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliklerini anlatmaya kalkarsak sohbet uzar. Ben başlıcalarını söylemek istiyorum. En önemlisi akaryakıt kalitesi, hiçbir zaman müşterilerimize mahcup olmuyoruz. Göğsümüzü gererek malımızı satabiliyoruz. Bu çok önemli. İnsanlar araçlarını sever, aldıkları akaryakıtın kaliteli olması size devamlı müşteri demek zaten. Müşterilerimizin memnuniyetlerini dile getirmeleri bizleri de

mutlu ediyor. Şirket yetkililerinin herhangi bir sorunla karşılaştığımızda çözüm odaklı yaklaşımları diğer bir artı zaten. Bölge müdürümüz Can Bingöl Bey’in bizleri aralıksız ziyaretleri bize yalnızlık hissi yaşatmıyor. Kendisine yakın ilgi ve alakasından dolayı özellikle teşekkür ediyorum. Bu vesile ile firmanın kurucusu olan Cemil Direkci Bey’e de bize bu ailede yer verdiği için teşekkür ederim. Ben Termopet’i bir aile olarak görüyorum. Kendi ailemiz de kalabalık olduğu için belki böyle düşünmek hoşuma gidiyor.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

34 yıllık bir istasyoncu olarak cevaplarsam, işini dürüst yapan, kanaat eden ayakta kalacaktır diye düşünüyorum. Biz yıllarca müşterilerimize misafir gözüyle baktık. Şu anki kar marjlarıyla çok fazla yol kat edemeyebiliriz belki ama yaşantımızı devam ettirebiliriz. Yükümüzün ağır olduğunu düşünüyorum. Termopet’in geleceğini konuşursak, sektördeki yerini almıştır artık. Piyasadaki dalgalanma durulduğunda kendini gösterme zamanı gelmiştir diye düşünüyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Evet, akaryakıt dışında başka sektörlerde de çalışmalarımız var. Biz istasyonumuzda 32 yıldır “Kuyu Kebabı” yapmaktayız. Şükürler olsun Kasta-



monu’da bu işte lideriz. Kalite konusundaki hassasiyetimiz ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmamız bizi bu sektörün lideri yaptı. 42 yaşında biri olarak güzel işlere imza attığımızı düşünüyorum. Bunun dışında taşıma sektörü, tarım ve hayvancılık işleri ile de uğraşıyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde çözülmesi gereken en önemli sorunlardan bir tanesi haksız rekabet. Denetimlerin daha da artırılması gerekiyor ve hak edenlere en ağır cezanın verilmesi gerekiyor. Sektör, kaptı kaçtıcılara değil de gerçek sahiplerine teslim edilmeli. Bu işi dürüst yapan, bu işten beklentisi olan, hizmet veren insanların bu işi sahiplenmelerin sektörde varlıklarını devam ettirmesinin her yönden faydalı olacağını düşünüyorum. Bir de devletin prosedür yükünü bazı konularda hafifletmesi gerektiğini düşünüyorum. Prosedürlerle boğuşmak yerine müşterilerimize ve ailemize de biraz daha zaman ayırmamız gerekiyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bu güzel sohbetten dolayı ve dergimizde bize de yer verdiğiniz için teşekkür ediyorum. Ticaretin vazgeçilmezi yatırımdır diyorum. Eğer işletmelerimizi ayakta tutmak ve yaşatmak istiyorsak mutlaka işyerlerimizi modernize etmemiz ve çağa uygun hale getirmemiz gerekiyor. Her yıl belli bir bütçe yatırıma ayrılmalı. Bütün bayi arkadaşlarıma bunu hatırlatmak istedim. Hepsi hayırlı işler diliyorum. En yakın zamanda bayi toplantısında bir arada oluruz inşallah.



Ege ve akdeniz'in kucaklaştığı cennet:

DATÇA

↓ DATÇA, EGE İLE AKDENİZ'İN COĞRAFI OLARAK BİRBİRİNDEN AYRILDIĞI YA DA TAM TERSİNE YOSUN YEŞİLİ, TURKUAZ MAVİSİ HARELİ, GÜMÜŞ BALIKLI SULARIN BİRBİRİNE DALGA DALGA KOŞTUĞU, KUCAKLAŞTIĞI BİR YERYÜZÜ CENNETİ...



Antik Çağ'da Knidos adıyla anılan Datça'nın tarihi çok eskilere dayanıyor. Tarihi Knidos şehri, döneminin en önemli kültür, sanat ve bilim merkezlerinden biri.

Datça, 6. yüzyılda Lidyalıların daha sonra da sırasıyla Dorların, Perslerin, Büyük İskender'in, Roma İmparatorluğu'nun ve Bizans İmparatorluğu'nun egemenliğine giriyor. 12. yüzyılda Selçukluların bu muhteşem topraklara hükmetmesinin ardından Osmanlı egemenliğiyle tarih sayfalarında yer alıyor.

Datça, Can Yücel'in dizelerindeki gibi "Durdukça yosundan yeşil / Kulaç attıkça mavi" suların kıyısında yer alıyor. Burası Ege ile Akdeniz'in coğrafi olarak birbirinden ayrıldığı yer. Ya da tam tersine yosun yeşili, turkuaz mavisi harelî, gümüş balıklı suların birbirine dalga dalga koştuğu, kucaklaştığı bir dünya cenneti...

Ak köpüklü, yeşilli, mavili öylesine bir cennet ki "Aphrodite bu sularda yüzmüş" diyor yöre sakinleri. Kuşkusuz haklılar. Antik Knidos kenti de, Batı Anadolu tarihinin hemen hemen bütün izlerini barındıran bu yarımada'nın tam ucunda. Datça ilçe merkezi yakınlarındaki Burgaz'da Eski Knidos kazıları hâlâ sürüyor.



HAVASI HER DERDE ÇARE

Nem oranı sıfır... Doğası ve yeşillikleriyle tertemiz, senenin 300 günü güneşle parıltıyan masmavi bir gökyüzü... Sıcak yaz günlerinde bol oksijeniyle yüzünüze vuran serin rüzgar... Yarımada kalp ve romatizmal hastalıkları olanlar, dolaşım bozukluğu ve tansiyondan şikayeti bulunanlar için adeta doğal hastane...

Ünlü coğrafyacı ve tarihçi Strabon'un dediği gibi; "Tanrı, yarattığı kulunun uzun ömürlü olmasını istiyorsa Datça Yarımadası'na bırakır." Tarihin en eski tıp okullarının kurulduğu, insanların şifa bulmak için geldikleri Datça; hala doğallığını koruyor.

Datça'nın en canlı noktası, yat limanının çevresi. Hem liman çevresinde, hem de şehir merkezine açılan caddelerde kaliteli lokantalar, renkli barlar mevcut.

52 TANE KOY VAR

Datça Yarımadası'nın çevresi girintili çıkıntılı, dantel gibi. Datça'da bazıları dik kayalarla, bazılarıysa güzel kumsallarla çevrili 52 koy var. Bazı koyların önünde küçük adacıklar yer alıyor. Koyların bazıları oldukça büyük ve uzun kumsalla sahip. Bazıları çakıllı. Ama hepsi tertemiz.

Ege Denizi'ne bakan tarafta Gökçeler Bükü, Küçük Çatı, Çatı, Kızılağaç, Alavara, Çakal, Damlacık, Mersincik, Murdala ve İskandil başlıca koylar. Feribotun yanaştığı Körmen Limanı da bu yönde.

Akdeniz'e bakan tarafta ise Palamut Bükü, Akvaryum, Akça Bük, Kuru Bük, Ova Bükü, Hayıt Bükü, Kızıl Bük, Domuz Bükü, Kargı, Karaincir, Sarı Liman, Kara Bük, Çiftlik, Kuruca Bük, Günlücek ve Lindos başlıca koylar.



TARİHİ, KNİDOS ANTİK KENTİNDE YAŞAYIN

Knidos hem Akdeniz, hem de Ege Denizine girilebilecek tek nokta. Yarımadanın en ucunda yer alan antik Knidos Kenti ve önündeki Kap Krio Yarımadası iki denizi birbirinden ayırıyor. İki yanında ay gibi birer koy var. Özellikle Mavi Tur yapanların uğrak yerlerinden biri olan Knidos, Datça'nın 35 km uzağında, en batı noktasında bulunuyor. Dünyada bulunan ilk çıplak tanrıca heykeli olan 'Çıplak Afro-

dit' eseriyle ünlenmiş. Ayrıca Amfiyatro, Akropolis, Demeter Mabedi ve güneş saati de görülmesi gereken diğer tarihi eserler.

NELER YAPILIR?

Yelken, sörf gibi su sporlarına meraklılar için merkezin biraz dışındaki "Perili Köşk" biçilmiş bir kaptan. Datça'da dalış kulüplerinden biri şehir merkezinde, diğeri Datça Aktur'da bulunuyor. Dalış yapmak isteyenler bu iki merkezden birini tercih edebilirler. Bunların yanı sıra Özbel mevkiindeki Villa Dat-

ça'nın su sporları etkinliklerinden de yararlanılabilir.

Datça ve çevresini daha iyi tanımanın en iyi yolu çevre turları. Koylara karadan ve denizden teknelerle günübirlik turlar yapılıyor. "Gezi benim için önemli değil, benim önceliğim güneşlenmek, kızgın kumlara uzanmak" diyorsanız, isteklerinize karşılık verebilecek çok güzel plajları var Datça'nın.

DATÇA'YI KEŞFET

Hızırşah Köyü: Selçuklu zamanın-

dan kalma cami görülebilecek en önemli eser.

Reşadiye (İskele Mahallesi): 200 yıllık bir tarihe sahip Mehmet Ali Bey Konağı görülmeye değer yapılar arasında yer alıyor. Ayrıca büyük cami de Reşadiye'de görülmesi gereken yerler arasında.

Mesudiye Köyü: Knidos yolu üzerindeki bu bölge, Kızılçük Koyu'nun da aralarında bulunduğu 3 koyu bünyesinde barındırıyor. Enfes bir limana sahip Hayıtbükü ve Ovabükü de Mesudiye Köyü'nün diğer koyları.

Palamutbükü: Datça'ya 30 kilometre uzaklıkta bulunan Palamatbükü, tertemiz deniziyle sizi adeta büyüleyecek. Açıklığında küçük bir ada bulunan bu koyun kumsalı kum ve çakıldan oluşuyor.

Kargı Koyu: Datça'ya 4 km. uzaklıkta yer alan koy, iri taneli kumu ve sakin sahiliyle huzur veriyor.

Şehirden uzak olmayan Kumluk Plajı, Hastane Altı Plajı, Taşlık Plajı ve Şifalı Göl de görülmesi gereken diğer yerler arasında bulunuyor.

TADINA BAK

Datça'da deniz kenarında balık ye-





menin dışında, değişik tatlara hazır olun. Bu tatların başında Datça bademi geliyor. Datça bademi, Türkiye'de oldukça meşhur olan lezzetlerden biri. Datça'da bademlerin nurlu, dedebeğ, kababağ gibi birçok çeşidi var. İncirin içine badem koyup fırında pişirilen tatlıya deniliyor. İncirli Badem'e bal karıştırarak yapılan lezzete ise "Ballı badem" adı veriliyor. Bu tatları halk pazarlarında ve yol kenarlarında kolaylıkla bulabilirsiniz.

Datça'da yemekler genellikle değişik otlardan ve bitkilerden yapılıyor. Zeytine, kurutulmuş domatese; ısırgan, menengiç, börülce, kapari, kaya kuruğu ve yabani kuşkonmaz eşlik ediyor. Karavile (Salyangoz), Kışiyak, Otlı, Dallampa gibi adı gibi kendi de oldukça ilgi çekici olan yemeklerin tadına bakmadan, hele kabak çiçeği dolmasını yemeden sakın dönmeyin. Yemek sonrası lezzetli bir kahve içmek için otel olarak da kullanılan Mehmet Ali Ağa Konağı'nı tercih edebilirsiniz. Konağın bahçesindeki ahşap süslemeler

gözlerinizi dinlendirecek.

ALMADAN DÖNME

Datçalılar el sanatı konusunda epey başarılı. En değerli sanatları iğne oyası. Datça'daki has ipek dokumalar, evlerde yetiştirilen ipek böceklerinden elde ediliyor. Datça halkı el sanatlarına oldukça değer veriyor. Binlar restore edilerek El Sanatları Merkezi'ne dönüştürülüyor. El emeği olan ürünleri, başta Sanat Merkezleri olmak üzere, halk pazarlarında da kolaylıkla bulabilirsiniz.

CAN YÜCEL'İN DATÇA'SI

"Datça olacak Datça ... Seveda, aşk ve tazelik ... Ben bu yarımadayı kucağıma kapıp öleceğim..." 2000 yılında kaybettiğimiz ünlü şairimiz Can Yücel, Datça'yı Hıdrellez şairinin dizelerinde böyle anlatıyor. Burada bulunduğu huzur ve mutluluğu ve Datça'nın modern şehirlerin aksine ne kadar doğayla iç içe oluşunu gözden kaçırmak mümkün değil. Eski Datça Mahallesi'nde, Can Yücel adına yapılan sokağa ve karşısında şairin evine rastlayabilirsiniz.



Yapmadan dönme...

- Can Yücel'in Datça'sını şiirlerinden okumadan,
- Akvaryum Koyu'nun enfes sularında yüzmeden,
- Datçalıların şifa niyetine sene de birkaç kez yedikleri salyangoz yemeğini yemeden,
- İğne oyası ürünlerden satın almadan,
- Datçanın üç güzeli; dünyaca ünlü nurlu bademinin, balığın ve ballı bademin tadına bakmadan,
- Kabak çiçeği dolmasını yemeden dönme...

BUNLARI UNUTMAYINIZ...



5015 sayılı Petrol Kanunu'nda yürürlükte olan mevzuat hükümleri çerçevesinde;

- Tehlikeli Madde ve Atık Zorunlu Sorumluluk Sigortasını her yıl yenilemeyi,
- Ruhsatınızda herhangi bir değişiklik olduğunda, şirketinizin ortaklık yapısında herhangi bir değişiklik olduğunda, istasyon adresinizde herhangi bir değişiklik olduğunda EPDK'ya bildirim yapmanız gerektiğini,
- Akaryakıt ve LPG Lisans sürenizin sona ermeden 6 ay önce Kuruma yapılacak başvuru ile uzatmanız gerektiğini,
- Otomasyon sisteminizin 24 saat esasına göre çalışıyor olduğunu kontrol etmeyi,
- Otomasyon sisteminde herhangi bir arıza olması durumunda otomasyon hizmeti veren firmanın çağrı merkezini aramayı,
- Toptan satış bildirimlerinizi süresi içerisinde yapmayı,
- Otomasyon sisteminizi sigorta altına almayı,
- Tanklarınıza lazer kalibrasyon yaptırmayı,
- Pompa ve sayaçlarınızın periyodik muayenelerini yaptırmayı,
- İstasyonunuzda düzenli olarak tank temizliği yaptırmayı,

Unutmayınız...

“BAŞLICA SORUNUMUZ HAKSIZ REKABET”

Erdinç Ertan Petrol yetkilisi Erdinç Ertan, sektördeki başlıca sorununun haksız rekabet olduğuna dikkat çekerek, “Bazı istasyonlarda TÜPRAŞ çıkış fiyatı altındaki fiyatlarla akaryakıt satılıyor olması bayilerin bu tip istasyonlarla rekabet etmesine engel oluyor. EPDK’dan bu konuyla ilgili acil bir çözüm bekliyoruz” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Erdinç Ertan. 1990 Yılında Sam-sun’un Havza ilçesinde doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Havza’da tamamladım. Baba mesleği olan akaryakıt sektöründe küçük yaştan itibaren yerimi aldım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yaklaşık 9 yıldır sektörde faaliyet göstermekteyim. Termopet Ailesine katılmaya diğer Termopet bayisi arkadaşlarımızın anlattıkları ve Bölge Müdürümüz Nuri Ayvaz Bey’in samimi yaklaşımları sonrasında karar verdim. 3 yıldır bu ailenin bir üyesiyim.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki, Termopet Ailesindeki istediğiniz her kişiye rahatlıkla ulaşabiliyorsunuz ve bir sorunuz olduğunda çok kısa sürede çözüme kavuşturabiliyorsunuz.



nuz. 3 yıldır Termopet bayisiyim ve sözleşme sürecinde konuşulanların hepsi bire bir yerine getirildi ve bugüne kadar hiçbir sorunla karşılaşmadım.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektör olarak gerçekten zor bir durumla karşı karşıyayız. Kar marjları günden güne azalmakta ve masraflar günden güne artmakta. Bayilerin büyük bir kısmı zor bir durumda ve hepimiz kemer sıkma politikası uyguluyoruz. Piyasada çok sayıda dağıtım firması var ancak aktif şekilde çalışan, işini layıkıyla yapan, dürüst dağıtım firmalarının sayısı çok az. Termopet de bu az sayıdaki firmaların arasında ön sıralarda yer alıyor.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?



Akaryakıt satışının dışında istasyonumuzda market satışı da bulunmakta. Markette istasyona gelen müşterilerin her türlü ihtiyacına cevap verecek ürün yelpazesi sunmaya özen gösteriyoruz. Müşteri memnuniyetini sağlamak için öncelikle istasyonumuzun temizliğine dikkat ediyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektördeki başlıca sorunumuz haksız rekabet. Bazı istasyonlarda TÜPRAŞ çıkış fiyatı altındaki fiyatlarla akaryakıt satılıyor olması bayilerin bu tip istasyonlarla rekabet etmesine engel oluyor. EPDK’dan bu konuyla ilgili acil bir çözüm bekliyoruz. Ayrıca PÜİS, EPGİS gibi sendikalar-dan da daha kuvvetli adımlar beklemekteyiz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle Termopet Ailesine, bu dergi aracılığıyla biz bayilerin sorunlarını, çözüm önerilerini ve düşüncelerini aktarmaya yardımcı olduğu için sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum ve sektörde faaliyet gösteren bütün bayi arkadaşlarıma hayırlı kazançlar diliyorum. Bu sektörde daha uzun yıllar Termo ile devam etmek istiyoruz, diğer bayi arkadaşlarımıza da bu ailenin bir üyesi olmalarını tavsiye ediyorum.

“KARLILIKLARIN ÇOK DÜŞÜK OLDUĞU BU DÖNEMDE BAYİLERE ÇOK YÜKLENİLİYOR”

Hasan Kut Petrol yetkilisi Selamet Kut, mevcut sistemde bayilere fazlaca yüklenildiğine dikkat çekerek, “Karlılıkların çok düşük olduğu bu dönemde maliyetlerimizi önemli ölçüde artıran Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı, Sorumlu Müdür gibi birtakım zorunluluklar biz bayileri maddi olarak sarsıyor” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Selamet Kut. 1975 yılında Rize’de doğdum. Evliyim ve bir çocuk babasıyım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

10 yıldır bu sektörün içindeyim. Termopet Ailesine katılmamın başlıca sebebi Bölge Müdürümüz Osman Tunç’un dürüst ve samimi yaklaşımı oldu. “Çalışanlarının samimi ve dürüst yaklaşımı varsa bu şirket de öyledir” diye düşündük. Böylelikle 2015 senesinde bu aileye katıldık.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği;

talep edilen malı zamanında ve eksiksiz temin etmesidir.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

İçinde bulunduğumuz şartlar gereği ne yazık ki sektörün geleceği hakkında bazı tereddütlerim var. Mevcut sistemde bayilere fazlaca yükleniliyor. Karlılıkların çok düşük olduğu bu dönemde maliyetlerimizi önemli ölçüde artıran Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı, Sorumlu Müdür gibi birtakım zorunluluklar biz bayileri maddi olarak sarsıyor. Düşük karlılık ve yüksek giderlerle ile nasıl başa çıkarız, altından nasıl kalkarız bilemiyorum. Ancak tüm bu karamsarlık içerisinde bayisi olduğumuz Termopet’i başarı ve istikrar için çaba sarf eden, hızlı ama bir o kadar da



emin adımlarla büyüyen bir marka olarak görüyorum. Başarılarının devam etmesini diliyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Akaryakıt ve LPG satışımızın haricinde müşteri memnuniyeti sağlamak için ücretsiz oto yıkama hizmeti veriyoruz. Bizim için en önemli unsur müşteriye karşı güler yüzlü, samimi ve dürüst olmaktır. İstasyonumuza gelen müşterilerimizin bizden memnun kalıp tekrar gelmeleri için bütün gayretimizi gösteriyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun kar marjlarının çok düşük oluşudur. Karların biraz daha yükseltilerek bayilerin rahatlatılması gerektiğini düşünüyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektördeki bütün meslektaşlarıma hayırlı, bereketli ve bol kazançlar diliyorum.



“TÜM ZORLUKLARA RAĞMEN TERMO EMİN ADIMLARLA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR”

Mevcut uygulamaların, piyasadaki haksız rekabetin, düşük karların, yüksek fiyatların hem müşteri hem bayi hem de dağıtım şirketlerini olumsuz etkilediğine dikkat çeken Kadir Gökçe Petrol yetkilisi Yusuf Gökçe, “Bunca zorluğun içerisinde Termo daha emin adımlarla yürümeye ve büyümeye devam ediyor” dedi.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1982 yılında Balıkesir’de dünyaya geldim. Uzun yıllardan beri akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz ve ne zaman katıldınız?

Termo şirketiyle tanışmamız saha müdürümüzün istasyonumuzu ziyareti ile oldu. Kendisi ile yaptığımız görüşme esnasında bize verdiği güven, ahlaklı ticaret anlayışları, sorunsuz ikmal yapabiliyor olmamız Termopet’i tercih etmemizde önemli rol oynadı.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Az önce de söylediğim gibi, güven veren bir firma oluşu, düzgün ti-

caret yapıyor olması, bayilerine sorunsuz bir şekilde ikmal yapıyor olması, sorunlara çözüm bulmak için yaklaşan bir yapısı olması Termo’yu diğerlerinden ayıran en önemli hususlar.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörümüzün geleceği ne yazık ki çok parlak görünmüyor. Mevcut uygulamalar, piyasadaki haksız rekabet, düşük karlar, yüksek fiyatlar hem müşteriyi hem bayiyi hem de dağıtım şirketini olumsuz yönde etkiliyor. Ama bunca zorluğun içerisinde Termo daha emin adımlarla yürümeye ve büyümeye devam ediyor. Termopet’in değerlerinden ödün vermeden ilerlerken bugünkünden çok daha iyi yerlere geleceğine eminim.



Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda müşteri memnuniyetini sağlamak için market ve oto yıkama hizmeti de sunuyoruz. Akaryakıt istasyon işletmeciliğinin yanı sıra inşaat sektöründe de nalbur olarak faaliyet göstermekteyiz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Akaryakıt sektöründe en büyük sıkıntı fiyatların sürekli değişiklik gösteriyor olması. Bu müşteride de bir memnuniyetsizlik oluşturuyor. Aynı zamanda sürekli yeni düzenlemeler getirilerek şartlar daha da ağırlaştırılıyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle bu dergide bana ve istasyonumuza yer verdiğiniz için teşekkür ederim. Termopet bayisi olmaktan son derece memnun olduğumu ve diğer bayi arkadaşlarıma da tavsiye ettiğimi buradan söylemek isterim. Herkese bol kazançlar.



“TERMOPET AKARYAKIT SEKTÖRÜNÜN EN GÜVENİLİR MARKALARINDAN BİRİ”

Mehmet Karatut Petrol yetkilisi Mehmet Karatut, Termopet’in akaryakıt sektörünün en güvenilir markalarından biri olduğunu belirterek, “Verdiği sözün her zaman arkasında duran bu şirketten aldığım her bir litre akaryakıtı gönül rahatlığıyla müşterilerimin hizmetine sunuyorum” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1963 yılında Kahramanmaraş/Afşin’de doğdum. İlköğrenimimi burada tamamlayıp geri kalan hayatımı memleketimde ticarete atılarak devam ettirdim. 2002 yılında şu anda işlettiğim petrol istasyonunu satın aldım ve bu işe girdim. Bu zamana kadar da başarılı bir şekilde devam ettirmek için çaba harcadım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

16 senedir bu sektör içerisindeyim. 2012 yılında çalışmakta olduğum diğer dağıtım şirketi ile anlaşmam sona ermişti ve şirket arayışı içerisindeydim. Tam o sırada şu anki Güneydoğu Bölge Müdürüm Bedrüttin Bey ile tanıştım. Kendisiyle yaptığımız görüşmelerde, samimi yaklaşımı ve şirketini çok net ifade etmesi hoşuma gitti. Güven veren

bu şirket ile yoluma devam etme kararı aldım. Bu kararı almış olduğum için de asla pişmanlık duymadım.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet; güvenilir, sağlam ve samimi bir şekilde her geçen gün büyüyen bir aile. Onu diğer şirketlerden ayıran en önemli özellik ise, kaliteli iş imkânı ve samimiyetidir.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Petrol, yenilenebilir bir kaynak olmadığı için elbet bir gün tükenecektir. Biz de o zamana dek elimizden geldiği kadarıyla hizmet vereceğiz. Termopet de bu sektörün en güvenilir markalarından. Verdiği sözün her zaman arkasında duran bu şirketten aldığım her bir litre akaryakıtı gönül rahatlığıyla müş-



terilerimin hizmetine sunuyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Petrol, otogaz ve otomotiv yağlarının satışıyla istasyonumu çalıştırıyorum. Kaliteli yakıt kullanarak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkartıyorum. Ayrıca istasyona gelen müşterimize güler yüzlü, samimi çalışanlarımızla birlikte ikramlarda bulunarak hizmet kaliteme katkı sağlıyorum.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Türkiye’de petrol bulunmaktadır fakat bizim ihtiyacımızın çok çok altında çıkarılmaktadır. Bu nedenle petrolün yüzde 90-92’sini ithal ettiğimiz için pahalıya mal olmaktadır. Ayrıca vergi yükü de çok fazladır. Bu sorunun çözülmesiyle sektör canlılık kazanacaktır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bütün bayilere bol kazançlar ve kolaylıklar diliyorum.



“PERSONELİMİN GÜLER YÜZLE VE SAYGILI OLMASINA ÖZEN GÖSTERİYORUM”

Nazik Petrol yetkilisi Emine Çetin, müşteri memnuniyetini sağlamak için personelimizin güler yüzlü, saygılı olmasına özen gösterdiğini belirterek, “Müşterilerimizin istekleriyle bizzat ilgileniyorum. O nedenle tüm müşterilerimiz yıllardır hep bizden alışveriş yaparlar” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1992 yılında Karaman’da doğdum. Evli ve bir çocuk annesiyim. Şirketimiz üç kuşaktır devam eden bir aile şirkettir. Babamın mesleği olan akaryakıt sektöründe 2011 yılından beri faaliyet göstermekteyim.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Nazik Petrol olarak akaryakıt sektöründe 1988 yılından beri hizmet veriyoruz. Karaman’da üç istasyonumuz bulunuyor. İstasyonumuzun bir tanesi şehir merkezinde, diğer şubelerimizde ise köy ve şehirlerarası yolculuk yapan müşterilerimize hizmet vermektedir. Yaklaşık 5 yıldır Termopet ile çalışmaktayız.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Kalitesi ve her aradığımda mutlaka sorunlarıma çözüm bularak hızlı dö-

nüş sağlamaları ve tüm çalışanların aile gibi olup, bu duyguyu bize yansıtmaları diğer şirketlerden Termopet’i ayıran en önemli özelliklerdir.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Haksız rekabetin sektördeki en büyük sorun olduğunu düşünüyorum. Akaryakıtın illegal yollarla ucuza satılması bizim gibi işini dürüst yapan akaryakıt istasyonlarını haksız rekabetle kaşı karşıya bırakmakta. Ancak bayisi ile yakından ilgilenen ve sorunlarına çözüm için çaba gösteren Termopet, bizim haklarımızı her türlü platformda savunuyor. Geleceği oldukça parlak olan Termopet’in yeni yatırımlar yaparak çok daha iyi yerlere geleceğine inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?



Akaryakıt hizmeti dışında müşterilerimize merkez istasyonumuzda self servis yıkama hizmeti sunuyoruz. 7/24 açık olan oto yıkama bölümümüzde 12 araçlık geniş bir alanımız var. Burada müşterilerimiz rahat rahat araç temizliğini yapabilmekteler. Bunun yanı sıra market, mescit, tır ve kamyon yıkama yerimiz ve diğer istasyonlarımızda müşterilerimizin dinlenip çaylarını içebileceği bir de dinlenme tesisimiz mevcut. Müşteri memnuniyetini sağlamak için personelimizin güler yüzlü, saygılı olmasına özen gösteriyoruz. Müşterilerimizin istekleriyle bizzat ilgileniyoruz. O nedenle tüm müşterilerimiz yıllardır hep bizden alışveriş yaparlar.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde birçok çözülmesi gereken sorun var. Akaryakıt fiyatlarındaki artış, uygulanan vergilerin yüksek olması ve yeni uygulamalar ile gelen ek yükümlülükler, kanunlar hem istasyoncunun hem de tüketicinin belini büküyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Termopet Ailesinin bir üyesi olmaktan dolayı çok memnun olduğunu söylemek isterim. Tüm bayi meslektaşlarıma da Termopet’i tavsiye ederim.

“TERMOPET’İ YENİ BAYİ ADAYLARINA RAHATLIKLA TAVSİYE EDEBİLİYORUZ”

Her türlü sıkıntıya rağmen akaryakıt sektörünün geleceğine umutla baktıklarını ifade eden Burdur bayisi Paşaoğlu Petrol yetkilisi Şefik Tüzün, “Termopet, bu sıkıntılı sektörde planlı, dürüst ve dik duruşu ile bayisine güven veren ve rahatlıkla da yeni bayi adaylarına tavsiye edebildiğimiz bir firma olarak yoluna devam etmekte” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Şefik Tüzün. Söğüt Burdur-luyum. Söğüt Burdur’daki Termopet bayiliğimiz 2005 yılından bu yana devam ediyor.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

30 yıldır sektördeyiz. Daha önce uzun yıllar Petrol Ofisi bayiliği yaptık. Daha sonra Termopet ile yola devam etme kararı aldık.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Çalışkan, bayisine güvenen ve yere sağlam basan, ciddi bir akarya-

kıt şirketi olduğu için Termopet’i tercih ettik ve üçüncü döneme de birlikte girdik. Bu dönemde LPG’de de Termopetli olduk ve bundan dolayı son derece memnunuz. Biz artık bir aileyiz ve bundan sonraki yıllarda bu ailenin bir parçası olmaya devam edeceğiz.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Akaryakıt sektörü herkesin bildiği sıkıntıları bünyesinden atamasa da, yine de genel anlamda kontrol mekanizmasının belli seviyede oturması nedeniyle geleceğe umutla bakıyoruz. Termopet, bu sıkıntılı sektörde planlı, dürüst ve dik duruşu ile bayisine güven veren



ve rahatlıkla da yeni bayi adaylarına tavsiye edebildiğimiz bir firma olarak yoluna devam etmekte.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Başka hizmetler sunmuyoruz. İstasyon işletmeciliğinin gereklerini tam ve düzgün bir şekilde uygulamanın gayreti içindeyiz. Ama akaryakıt sektörü dışında seracılık ve çiftçilikle uğraşıyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Kaçak ya da kayıt dışı faaliyet gösteren istasyonların piyasadan silinmesini bekliyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektörümüzün birçok sorunu var. Ancak en önemli sorun genel ekonomik problemler. Bunlar hepimizin ortak problemleri. Ülkemizin yaşadığı ekonomik sorunların bir an önce çözüme kavuşması en büyük temennimiz.



STAR RAFİNERİ ÜRETİME BAŞLADI

SOCAR'ın 6.3 milyar dolarlık yatırımla hayata geçirdiği STAR Rafineri, görkemli bir törenle hizmete açıldı. Rafineri yıllık 10 milyon ton ham petrol işleme kapasitesiyle Türkiye'nin petrol ürünü ihtiyacının büyük kısmını karşılayacak.

1984 yılından bu yana kurulan ilk rafineri olma özelliğine sahip STAR Rafineri üretime geçti. Rafineri, Türkiye'nin işlenmiş petrol ürünü ihtiyacının %25'inden fazlasını karşılayacak.

Temelleri 2011 yılında atılan STAR Rafineri, Aliağa Yarımadası'nda yaklaşık 2.400 dönümlük alana kuruldu. 10 Milyon ton ham petrol işleme kapasitesiyle STAR Rafineri, 6,3 milyar dolar yatırımla hayata geçirildi. STAR Rafineri proje finansmanı, kredi büyüklüğü ve vadesi açısından Türkiye'nin bu-

güne kadarki en büyük ve en uzun vadeli kredi anlaşması özelliğini taşıyor. 2014 yılının Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesindeki en büyük petrol ve gaz proje finansmanı operasyonlarından biri olarak tanımlanıyor.

TÜRKİYE'NİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRACAK

STAR Rafineri ülke ekonomisi ve sanayinin ihtiyaçları gözetilerek stratejik ürünlere odaklanıyor. Rafineri bu doğrultuda yılda 1.6 mil-

yon tonluk nafta, cari açığın önemli bileşenlerinden olan dizel, jet yakıtı ve petrokimyasalların ham maddesi olan LPG gibi petrol ürünleri üretimini gerçekleştirecek. Farklı ham petrol türlerini işleme teknolojisi ve 63 tank ile yaklaşık 1 milyon 640 bin metreküp depolama kapasitesiyle STAR Rafineri, Türkiye'nin rekabet gücünü artıracak. Böylece ülkenin gelişmesine, büyümesine ve top-



TÜRKİYE'NİN AKARYAKIT PİYASASINDAKİ TALEBİ KARŞILAYABİLECEK
YENİ YATIRIMLARA İHTİYACI BULUNUYOR. GÜNÜMÜZDE BU ALANDAKİ
İHTİYACIN YAKLAŞIK %55-60'I İTHALAT İLE KARŞILANIYOR. BU
DURUM ÜLKE EKONOMİSİNİN DIŞA BAĞIMLILIĞINI ARTIRIYOR.

lumun refah seviyesinin artmasına katkı sağlayacak.

BENZİN ÜRETMEYECEK

Star Rafineri'nin ürün yelpazesi, Türkiye'deki akaryakıt talebi rakamları göz önünde bulundurularak belirlendi. Rafineri'de benzin ve fuel oil üretilmeyecek. İşlenecek petrolün tamamı jet yakıtı, motorin, LPG ve naftaya çevrilecek. Ayrıca Star Rafineri tam kapasite ile üretime geçtiği zaman yılda 4 milyon 900 bin ton Ultra Düşük Kükürtlü Motorin, 1 milyon 300 bin ton Nafta, 457 bin ton Karışık Ksilen, 1 milyon 630 bin ton Jet Yakıtı,

260 bin ton LPG, 525 bin ton Reformat, 692 bin ton Petrokok ve 159 bin ton Kükürt üretecek.

1.100 KİŞİLİK İSTİHDAM

SOCAR Türkiye'nin hedefleri arasında büyük öneme sahip olan rafineri-petrokimya entegrasyonunu sağlayacak ve aynı gruba ait Türkiye'nin ilk petrokimya tesisi Petkim'in hammadde ihtiyacının tamamına yakınına karşılayacak olan STAR Rafineri'nin istihdama olan katkısı da büyük. Projenin yapım aşamasında 19.500 çalışan sayısına ulaşan rafineri, üretim aşamasında 1.100 kişiye istihdam sağlayıyor.



STAR RAFİNERİ'DE HAM PETROL İŞLENMESİNE BAŞLANDI

STAR Rafineri ve SOCAR'ın diğer iştirakleri Petlim Konteyner Terminali, Petkim Rüzgar Enerji Santrali ve Aliağa Genel Müdürlük Binası İzmir Aliağa'da 19 Ekim Cuma günü düzenlenen görkemli bir törenle açıldı. Törene Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, her iki devletin hükümet temsilcileri ve diğer misafirler katıldı.

Açılışta bir konuşma yapan SOCAR Başkanı Rövnag Abdullayev, STAR Rafineri ile ilgili olarak şu ifadeleri kullandı:

"Bugün bizim için tarihi bir gün. Çünkü 2011 yılının ekim ayında iki ülkenin cumhurbaşkanları tarafından temeli atılan STAR Rafineri'nin açılışını gerçekleştiriyoruz. Dünyanın en yeni teknolojileriyle inşa edilen ve donatılan STAR Rafineri, rafineri ve petrokimya entegrasyonunu gerçekleştirdiğimiz, bizim için stratejik öneme sahip bir yatırım. Yıllık 10 milyon ton ham petrol işleme kapasitesi olan rafineri, Azerbaycan ve Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır."

“TERMOPET SAĞLAM ADIMLAR İLE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK”

Sukavuşumu Petrol yetkilisi Köksal Yazıcı, akaryakıt sektörünün zor bir zamandan geçtiğini ifade ederek, “Düşük karlılıklar, haksız rekabet hem bayinin hem de dağıtım şirketinin belini büküyor. Ancak bu karanlık günler de geçecek ve biz de aydınlığa ulaşacağız. Termopet de sağlam adımlar ile büyümeye devam edecek” diyor.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

50 yıldır bu sektörde faaliyet gösteriyoruz. 10 yıldır da Termopet bayisiyiz. 2008 yılında Bölge Müdürümüz Osman Tunç Bey’in ılımlı yaklaşımları, geçmişe dayanan dostluğumuz bizi bu ailenin bir üyesi haline getirdi. Şirketimizden çok memnun olduğumuz için ikinci istasyonumuzu da Termo bayisi yaptık. Bu büyük ailenin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği, bayilerini aile içinden birer birey

gibi hissettiriyor olmaları bence. Şirketimizin verdiği sözlerin ardında durması, yasalara uygun olarak faaliyet göstermesi de diğer önemli hususlar.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Şu anda maalesef akaryakıt sektörü zor bir zamandan geçiyor. Hem bayiler hem dağıtım şirketleri büyük bir sınav veriyor. Düşük karlılıklar, haksız rekabet hem bayinin hem de dağıtım şirketinin belini büküyor. Ancak bu karanlık günler de geçecek ve biz de aydınlığa ulaşacağız. Termopet de sağlam adımlar ile büyümeye devam edecek.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz?



Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özelliklerle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda dinlenme tesisi ile birlikte oto yıkama hizmeti veriyoruz. Müşterilerimize saygılı ve güler yüzlü davranarak istasyonumuzdan mutlu ayrılmalarını sağlıyoruz. Müşteri memnuniyeti her işletme için en önemli unsurdur.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun kaçak akaryakıtın önüne geçilmesidir. Bu işi hakkıyla yapanların önünü kesen kaçak akaryakıt uzun zamandır çözüm bekleyen ve kanayan bir yaradır. Akaryakıt fiyatlarının yüksekliği ve karlılıkların düşük olması da diğer sorunlar arasında.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bu sektörde daha uzun yıllar Termo ile devam etmek istiyoruz, diğer bayi arkadaşlarımıza da bu ailenin bir üyesi olmalarını tavsiye ediyorum.

“MARKAMIZI EN İYİ ŞEKİLDE TEMSİL ETME ZORUNLULUĞUNUN BİLİNCİYLE ÇALIŞIYORUZ”

Şehir merkezinde bulunmanın verdiği ekstra sorumluluk ile temiz, birinci sınıf hizmet sunmaya çalıştıklarını anlatan Taçoil Petrol yetkilisi Onur Yağcı, “Markamızı en iyi şekilde temsil etme zorunluluğunun bilinciyle hareket ediyoruz” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Onur Yağcı, 38 yaşındayım. Antalya doğumluyum, aslen Bitlisliyim. Yağcı Ailesi olarak 3 yıldır akaryakıt sektöründeyiz. Ayrıca şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe uzun yıllar faaliyet gösterdik, Antalya Otogarı’nın da işletmeciliğini yapmaktayız.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

3 yıldır sektördeyiz. Termopet’e katılmamız Bölge Müdürümüz Bülent Bey’in sayesinde olmuştur.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım

şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet’in şaibesiz oluşu, temiz ve düzgün ticareti, yapıcı, samimi ve çözüm odaklı olması onu diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliklerdir.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörün geleceği çok keyifli görünmese de, Termopet Ailesi disiplinli ve çok çalışan ekibi ile yakın zamanda bulunduğu yerden çok daha ileriye gidecektir.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz?



Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özelliklerle nelere dikkat edersiniz?

Akaryakıt istasyonumuzda market hizmeti de sunuyoruz. Şehir merkezinde bulunmanın verdiği ekstra sorumluluk ile temiz, birinci sınıf hizmet sunmaya çalışıyoruz. Markamızı en iyi şekilde temsil etme zorunluluğunun bilinciyle çalışıyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Malum olduğu üzere kayıt dışı ticaretten kaynaklı aşırı indirim yapan istasyonlar ve bunlara ön ayak olan diğer sektör elemanlarının bir an önce sektörden bertaraf edilmesi ile bu meslek de hak ettiği saygıyı görecektir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

3 yıl gibi kısa bir süredir içinde bulunduğumuz akaryakıt sektörünün, ortak sıkıntıların çözümü ile hak ettiği yerde olmasını diliyorum.



“TERMOPET’İ DAHA İYİ YERLERDE GÖRECEĞİMİZE EMİNİM”

Topaktaş Petrol yetkilisi Levent Taşkiran, akaryakıt sektörünün geleceğinin pek iç açıcı olmadığını belirterek, “Ama buna karşın Termopet Ailesini bu sektörde daha iyi yerlerde göreceğime eminim” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1975 yılı Çorum doğumluyum. Evliyim ve iki çocuk babasıyım. 1997 yılından beri ticaretle uğraşıyorum.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

2008 yılından beri akaryakıt sektöründe hizmet vermekteyiz. Bu sektörde çalışmaya başladığımız günden bugüne Termopet Ailesinin içinde yer almaktayız. Memnuniyetimizden dolayı başka bir firma ile çalışmayı asla düşünmedik.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Prensipli çalışması ve adımlarını sağlam atması en büyük özelliği. Yüzde 100 yerli bir aile şirketi olmasını da bir araya getirdiğimiz zaman başarı kendiliğinden geliyor.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Şu anda içinde bulunduğumuz koşulları göz önünde bulundurursak sektörün geleceği pek iç açıcı değil. Ama buna karşın Termopet Ailesini bu sektörde daha iyi yerlerde göreceğime eminim. Çünkü; daha önce de söylediğim gibi, prensipli çalışması ve adımlarını sağlam atması bu şirketin gelecekte çok daha iyi bir konuma gelmesini sağlayacak.



Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özelliklerle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda hem akaryakıt hem de market hizmeti vermekteyiz. Müşteriyle bire bir diyalog kuruyoruz. Ayrıca dürüst ve ilkeli çalışmamızdan asla taviz vermiyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektördeki en büyük sorun fiyatların düzensizliği, rekabetin çok fazla ve haksız olması.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Termopet çalışanlarına ve bayi arkadaşlarıma başarılar ve bol kazançlar dilerim.



“GÜVENİLİR OLMASI NEDENİYLE TERMOPET’İ TERCİH ETTİK”

Yükseliş Otomotiv Petrol yetkilisi Mustafa Öztürk yeni bir bayilik arayışı içindeyken Termopet’in samimi ve güler yüzlü personelleri ile tanıştığını anlatarak, “Yaptığım araştırmaların sonucunda son derece güvenilir bir firma olduğunu öğrenmem nedeni ile Termopet’i tercih ettim” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1988 yılında Ankara’nın Beypazarı ilçesinde doğdum. İlk ve ortaokul öğrenimimi Beypazarı’nda tamamladım. 2003 yılından itibaren şirketin bünyesinde bulunan nakliyat ve taşımacılık alanlarında çalışmaktayım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

2006 yılından itibaren akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye başladım. Yeni bir bayilik arayışı içindeyken Termopet’in samimi ve güler yüzlü personelleri ile tanıştım. Yaptığım araştırmaların sonucunda son derece güvenilir bir

firma olduğunu öğrenmem nedeni ile Termopet’i tercih ettim. 13 Şubat 2017 tarihinden itibaren de bu güzel ailenin bir parçasıyım.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Termopet’i diğer şirketlerden ayıran en büyük özelliği, bayisinin her zaman yanında durması ve gerekli olan tüm hizmetleri sunmasıdır.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Şu ana kadarki izlenimlerime dayanarak, Termopet Ailesinin daha da büyüyeceğini, sektörde hep birlikte daha iyi yerlere geleceğimize inanıyorum.



Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özelliklerle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuza gelen müşterilerimize temel gıda ihtiyaçları için market hizmeti sunuyoruz. Ayrıca müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla güler yüzlü personelimizle müşterilerimizin araçlarının cam yıkamasını yapıyor ve onlara soğuk sıcak içecek ikramlarında bulunuyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Yüksek olan maliyetlerin minimum seviyelere düşürülmesi sektördeki çözülmesi gereken en önemli sorunlardan biri olduğunu düşünüyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Yaptığımız çalışmalar sonucunda bizi bu günlere taşıyan Termopet’e sonsuz teşekkürü borç biliyorum. Yapılan çalışmaların sonunda karşılıklı memnuniyeti görmek bizleri onurlandırıyor, mutlu ediyor.



KUYU KEBABINDA KALİTENİN ADRESİ MEŞHUR KASTAMONU KIRICALAR KUYU KEBABI

32 yıldır kendisini dünyaca ünlü bu lezzeti geliştirmeye ve gelecek nesillere aktarmaya adanmış olan Erdal Taşçı; "İşin sırrı doğallığında saklı!" diyor.



Kuyu kebabı denilince akla, Kastamonu'nun sarımsağı ve zengin mutfağıyla ünlü ilçesi Taşköprü geliyor. Yerel araştırmacılar, bu zenginliğin başlıca sebebinin, ilçenin ormanları, bitki örtüsündeki çeşitliliği ve buna bağlı olarak yetiştirilen hayvanların varlığı olduğunu söylüyor. Tabii, bu bitki örtüsünde yetiştirilen hayvanların içinde kuzular da var ve kuyu kebabının meşhur lezzeti işte bu kuzulardan geliyor.

Halk arasında Biryani olarak da isimlendirilen kuyu kebabı, yüz yılı aşkın bir geçmişe sahip. Rivayete göre, 1859 yılında Kırım -Bahçeşaray'da doğan ve Kurtnazaroğulları lakabı ile tanınan bir ailenin çocuğu olan Abdurrahman Kesici, 93 Harbi

olarak bilinen Osmanlı-Rus Savaşından sonra Taşköprü'ye yerleşiyor. Osmanlı padişahlarından Sultan Hamit'in yanında maiyet çavuşu olarak askerlik yapan Abdurrahman Kesici'nin kuyu kebabını Taşköprü'de ilk kez yapan kişi olduğu söyleniyor.

Abdurrahman Kesici'nin torunu Orhan Kesici'nin ifadesine göre ise kuyu kebabı Anadolu'ya Taşköprü'den yayıldı. Yine rivayete göre, askerlik görevi için ilçeye gelen veya Taşköprü'den göçen kişiler tarafından farklı yörelere taşınıyor.

KEBAPLARIN KRALI!

Kuyu kebabı, etin en yalın ve lezzetli hali olarak nitelendirilebilir. Pek çok lezzet düşkünü ona, "kebabların kralı" diyor. Hatta, restoranları 3



Michelin Yıldızı ile ödüllendirilmiş, iki defa dünyanın en iyi restoranı seçilmiş İspanyol mutfak sanatları uzmanı Joan Roca, ülkemizde verdiği bir röportajında şu ifadeleri kullanıyor; "Birçok Türk yemeğini severek yiyorum. Ama içlerinden biri, son seyahatimde tattığım kuyu kebabını çok beğendim. Kuzu etlerinin yer altına indirilerek orada pişirilmesi çok ilgimi çekti ve çok lezzetli buldum."

Dile kolay, tam 32 yıldır bu lezzetin peşinde koşan Kastamonu Taşköprü bayimiz Erdal Taşçı ise işin sırrının doğallığında saklı olduğunu vurguluyor. 1978 doğumlu Taşçı, 1986 yılından bu yana Kırcalar Kuyu Kebabı adını verdikleri aile



işletmesinde çalışıyor.

Peki, ağızınıza aldığınızda adeta damağınızda eriyen bu et, bir lezzet şölenine dönüşene kadar hangi işlemlerden geçiyor, nasıl yapılıyor? "Kuyu kebabı, başlı başına bir iş" diyen Erdal Taşçı, bu muhteşem lezzetin soframıza geliş öyküsünü şöyle anlatıyor:

"Kuyu kebabındaki en önemli unsur kuzudur. Kastamonu'nun yaylalarında yetişmiş, kekik ve çeşitli bitkilerle doğal beslenen kuzular... Kuyu kebabı, genellikle 6 - 8 aylığa ulaşan kuzulardan yapılıyor. Kuzu, derisinden ayrıldıktan sonra, arka ayaklarından kancalara asılarak eti dinlendiriliyor.

Daha sonra bu et, 1 metre civarında derinliğe sahip, içinde döşenmiş tuğlalar olan ve orta yerinde yakılmış bir ateş olan kuyunun içine sarkıtılıyor. Ateş söndükten sonra bir çubuğa takılan kuzu gövdesi 1,5 saat kadar, kapağı örtülerek çamurla sıvanan kuyuda pişiriliyor. Yaklaşık bir buçuk saat kapalı kalan kuyunun kapağı açılıyor ve 15-20 dakika kadar havası alınıyor. İşte bu yemek, sönmüş ateşin sıcaklığıyla pişen kuzu kebabıdır."

Kırcalar Kuyu Kebabı'nda günde 3 defa kebab yapılıyor. Burada mesai öğlen saat 12'de başlıyor. İlk kebab, 13.30 civarında çıkıyor. Akşam 17.00'de kebab mesaisi tekrar başlıyor ve geceye kadar devam ediyor.

Aynı anda 250 kişinin ağırlanabildiği tesiste en önem verilen şey ise hijyen ve kalite.

Taşçı, "Kuyu kebabında, kuzuyu kuyudan erken alırsanız, belki yarım veya bir kilo daha fazla satabilirsiniz ama bizim için müşteri memnuniyeti ön planda" diyor ve ekliyor: "Yolu düşen herkesi misafir etmekten onur duyuyoruz. Biz, insanların Kastamonu'ya gelmeleri için sebepleri olsun, Kastamonu deyince de akıllarına ilk olarak Kırcalar Kuyu Kebabı gelsin, istiyoruz."





Dünyada 2040'a kadar küresel enerji talebinin yıllık ortalama yüzde 1,2 artışla günlük 364 milyon 700 bin varil petrol eş değerine yükseleceği öngörülüyor. Küresel petrol talebi ise 2040'ta günlük 111,7 milyon varil olarak gerçekleşecek.

KÜRESEL PETROL TALEBİ 2040 YILINDA GÜNLÜK 111,7 MİLYON VARİL OLACAK

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) 2018 yılı Dünya Petrol Görünümü Raporu'na göre, 2040'ta fosil yakıtların küresel enerjideki payı yüzde 75'e çıkacak. Fosil yakıtlar içinde petrol yüzde 28 ile en büyük pay sahibi olacak. Petrolü yüzde 25 ile doğalgaz ve yüzde 22 ile kömür izleyecek.

Enerji talebinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı yüzde 19, nükleer enerjinin ise yüzde 6 olacak. Küresel enerji talebi, 2040'a kadar yıllık ortalama yüzde 1,2 artışla günlük 364 milyon 700 bin varil petrol eş değerine yükselecek. Artışın büyük bir bölümü gelişmekte olan ülkelerden kaynaklanacak. Gelişmekte olan ülkelerdeki enerji

talebi 2040 yılına kadar, yıllık ortalama yüzde 1,9, Avrasya bölgesinde ise yıllık ortalama yüzde 0,7 yükselecek. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) bölgesinin enerji talebi ise büyük ölçüde aynı kalacak.

Küresel petrol talebi ise 2040'ta günlük 111,7 milyon varil olarak gerçekleşecek. Gelişmekte olan

ülkelerde petrol talebi günlük 66,6 milyon varile, Avrasya bölgesinde ise günlük 6,4 milyon varile çıkacak. OECD bölgesinde talep, günlük 38,7 milyon varile gerileyecek.

OPEC'in ham petrol üretimi 2040'ta günlük 49,3 milyon varil olarak hesaplanırken, dünyada üretilen petrol içerisinde payı yüzde 36'ya yükselecek.

Küresel petrol talebinde sektörel bazda en fazla artışın yaşandığı alan karayolları ulaşımı olacak. Karayollarında petrol kullanımı 2040'ta günlük 47,8 milyon varile yükselecek. Bunu sırasıyla havacılık, sanayi ve petrokimya gibi sektörler takip edecek.



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDE YENİ DÖNEM

10-50 çalışanı bulunan işletmeler 1 Temmuz'dan itibaren BES'e dahil oldu. 10 ve daha az çalışanı bulunan şirketler ise 1 Ocak 2019'dan itibaren sisteme dahil olacak

Ülke genelinde tasarrufların artırılması amacıyla geçen yılın başından itibaren uygulanan Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) 45 yaş altındaki çalışanların kademeli katılımı devam ediyor.

Bu kapsamda, 1 Temmuz'dan itibaren Türkiye genelinde 10-50 çalışanı bulunan özel sektör de sisteme katıldı. Bu grupla otomatik Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) 2 milyon 701 bin 698 çalışan daha dahil olacak.

10 VE DAHA AZ ÇALIŞANI BULUNAN ŞİRKETLER İÇİN ZORUNLULUK YILBAŞINDA BAŞLAYACAK

Öte yandan sisteme 10 ve daha az çalışanı bulunan özel sektör ise 1 Ocak 2019'dan itibaren dahil olacak. OKS kapsamında ilk aşamada bin ve üzeri çalışanı olan özel sektör 1 Ocak 2017'de, memurlar (genel ve özel bütçeli idareler) ile 250-



bin çalışanı bulunan özel sektör 1 Nisan 2017'de, 100-250 çalışanı bulunan özel sektör kuruluşları da 1 Temmuz 2017 itibarıyla sisteme katılmıştı. Bu yılın ocak ayından itibaren de 1,3 milyon çalışanı olan mahalli idareler, KİT'ler ve 50-100 çalışanı olan özel sektör sisteme dahil olmuştu.

Sisteme yeni girecek çalışanlardan da prime esas kazancın yüzde 3'üne karşılık gelen tutarda BES

kesintisi yapılacak. Çalışanlar tarafından ödenen katkı paylarına, BES ile aynı koşullara tabi olarak yüzde 25 teşvik verilecek. 2 aylık cayma süresi sonrasında sistemde devam eden çalışanlara da ek olarak bin lira tutarında devlet katkısı sağlanacak. Ayrıca emeklilik halinde hesabındaki birikimi yıllık gelir sigortasıyla almayı tercih eden çalışana, birikiminin yüzde 5'i kadar ilave devlet katkısı teşviki verilecek.

ESKİ BAYİLERİN LİSANS BAŞVURULARINDA ASGARI MESAFE TESPİT TUTANAĞI İSTENMEYECEK

Petrol Piyasasında Lisans Başvurusu Açıklamalarına İlişkin Kurul Kararında Değişiklik Yapılmasına Dair Kurul Kararı, Resmi Gazete'nin 17 Temmuz 2018 tarihli sayısında yayımlandı. Buna göre, önceden bayilik lisansı verilmiş

akaryakıt istasyonları için yapılacak lisans başvurularında, daha önce ilgili mevzuata aykırı olarak lisans başvurusu yaptığı anlaşılarak lisansı sona erdirilen yerler hariç, Asgari Mesafe Tespit Tutanağı aranmayacak.

DANIŞTAY: “SORUŞTURMA YAPILMADAN CEZA KESİLEMEZ”

Anadolu LPG ve Akaryakıt Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin, Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası'nda Yapılacak Denetimler ile Ön Araştırma ve Soruşturmalarda Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'in 1. ve 2. maddelerinin ve Petrol Piyasası'nda Yapılacak Denetimler ile Ön Araştırma ve Soruşturmalarda Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'in 1. ve 2. maddelerinin; piyasada faaliyet gösteren tüzel kişilerin ve ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınmadan yönetmelik değişikliğinin gerçekleştirildiği, ön araştırma prosedürüne ve soruşturma

Anadolu LPG ve Akaryakıt Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) Denetim Yönetmeliği hakkında açtığı davada Danıştay kritik bir karara imza attı. Danıştay, soruşturma yapılmadan ceza kesilemeyeceğine karar verdi.



raporu hazırlanmasına gerek olmaksızın soruşturmaya doğrudan yazılı savunma alınmak suretiyle başlanmasının Kanun'a aykırı olduğu ve soruşturma yapılmadan

ve ihbarda bulunulmadan yaptırım uygulanamayacağı ileri sürülerek açtığı davada Danıştay, soruşturma yapmadan ceza kesilemeyeceğine karar verdi.

ÖDEME KAYDEDİCİ CİHAZ (ÖKC) Z RAPORLARI KONUSUNDA BAYİLERE UYARI

Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) Z raporlarına ait mali bilgilerin GİB'e bildirilmesi konusunda, PÜİS üyelerine duyuruda bulundu. PÜİS'ten yapılan açıklama şu şekilde:

“483 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinin “ÖKC’lerden gerçekleştirilen satışlara ait mali bilgilerin GİB’e bildirilmesi” başlıklı 4 üncü maddesi uyarınca; eski nesil yazarkasaların mali hafızaları doluncaya veya mali hafıza değişimini gerektiren durum oluşuncaya kadar kullanabilme imkanı verilen

mükelleflerin, düzenlenen ÖKC (Z) raporlarına ait mali bilgileri 1 Ekim 2018 tarihinden itibaren, GİB’e elektronik ortamda bildirilmesi gerekmektedir.

Bildirim zorunluluğu akaryakıt istasyonları için sadece marketlerde kullanılan eski nesil yazarkasalar için geçerlidir.

GİB’e yapılacak bildirim ise aşağıdaki üç yöntemden biri seçilerek yapılacaktır:

1) ÖKC TSM (Trusted Service Ma-

nager yani Güvenlik Servis Sağlayıcı) Merkezleri üzerinden,

2) Gelir İdaresi Başkanlığından e-Arşiv hizmetleri konusunda izin alan özel entegratörlerin bilgi işlem sistemleri aracılığıyla e “Perakende Mal Satışları ile Hizmet İfalarına İlişkin Mali Rapor Bildirim Kılavuzu”ndaki esaslara göre,

3) Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından internet vergi dairesi üzerinden oluşturulan elektronik bildirim portalleri üzerinden.”

ÇALIŞANLARI MOTİVE ETMENİN YOLLARI



İş yerinde verim sağlayabilmenin temel faktörlerinden biri, çalışanın motivasyonudur. Yüksek motivasyon sayesinde çalışanlar, işini en iyi şekilde sonuçlandırmayı amaçlar. Bu süreci sağlıklı bir ruh ve mutlu bir çalışma ortamı takip eder. Bu motivasyonu elde etmek de büyük ölçüde yöneticiye düşer. Yapacağınız çalışmalar ve izleyeceğiniz yöntemler, çalışanın motivasyonunu artırma konusunda yardımcı olacak ve karşılıklı verim gözlenecektir. İşte çalışanları motive etmenin en iyi yolları...

► Çalışanlarınızın başarısını tebrik edin

Çalışanlarınız, elde ettiği başarılar sonucunda takdir edilmek ister. Yaptığı başarıların görüldüğünü ve önemsendiğini hisseden çalışanın motivasyonu katlanacak, daha iyi işler çıkarmak için çabalayacaktır.

► İş ile ilgili şikayetlerine çözüm bulmaya çalışın

Yönetici konumundayken genelde çalışanlarınızın sorunlarından ve iş ile ilgili sıkıntılarından haberdar olmayabilirsiniz. Çalışanlarınızı dinleyerek şikayetlerini değerlendirmeye almaya ve en kısa sürede çözmeye çalışın. Böylece çalışanlarınız, önemsendiğini ve saygı duyulduğunu anlayacaktır.

► Streslerini en alt seviyeye indirin

Yoğun stresin yaşandığı, önemli toplantıların atlatıldığı günlerin sonunda küçük bir kutlamayla çalışanlarınızın streslerini azaltmasını sağlayabilirsiniz.

► Grup çalışmalarına özen gösterin

Çalışanların iş arkadaşlarıyla birlikte yapabileceklerini görmelerini sağlayın. Grup çalışması sayesinde

yapılan fikir alışverişleri, çalışanlarınızın motivasyonu konusunda olumlu etki sağlayacaktır.

► Aileleriyle vakit geçirmesine olanak tanıyın

Özellikle işte verim sağlamak istiyorsanız, çalışanın sosyal hayatını da önemseniz gerekmektedir. Sosyal hayatında iyi bir gidişat sergileyen ve işinin sosyal hayatını olumsuz yönde etkilemediğini fark eden çalışan, daha olumlu bir ilerleyiş sergiler. Sine - konser bileti, iki kişilik yemek ya da mini bir tatil; yapabileceğiniz uygulamalardan bazıları.

► İş ile ilgili önerilerini dikkate alın

Bu kişi işe yeni başlayan biri olabilir. Hangi konumda olursa olsun iş ile ilgili fikirlerini isteyerek, önerilerini dinleyerek ve değerlendirerek çalışanın düşünce - fikirlerini önemsendiğini hissettirin.

► Çalışanlarınızın önemli günlerini hatırlayın

Doğum günleri gibi, hatırlanınca kişinin kendini özel hissettiği günlerde çalışanlarınıza değer verdiğinizi hissettirin. Minik bir kutlama bunu sağlayabilirsiniz.

AKILLI TELEFONLARA HER 13 DAKİKADA BİR BAKIYORUZ

Gittikçe dijitalleşen günlük hayatımızı artan bir oranda mobil cihazlarımızla yönetiyoruz. Kuşkusuz en çok kullandığımız cihaz: akıllı telefon. Sabahları yüzünü bile yıkamadan telefonuna bakanların oranının %28'e yükselmiş olması, mobilite kavramının çok kısa bir zaman içinde bizleri ne kadar etkilediğini kanıtlar nitelikte...

Türkiye'deki mobil kullanıcılar günde ortalama 78 kez, yani her 13 dakikada bir cep telefonu ekranına bakmaktan kendini alamıyor. 2015 yılında günde 70 kez olan bu sayının yükselişine ek olarak, akıllı telefon erişimimiz de %92'ye yükselmiş durumda... Türkiye'deki kullanıcıların %66'sı telefonlarını gereğinden daha fazla kullandıklarını kabul ediyor ve bu kesimin %50'si mobil telefon kullanım sürelerini sınırlamaya çalıştığını ifade ediyor.

Deloitte, 2011 yılından bu yana yapılan 'Global Mobil Kullanıcı Araştırması'nı yayınladı. 6 kıtada gerçekleştirilen araştırmaya Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 33 ülkeden 53 bin 150 kişi katılım gösterdi. Araştırma sonuçlarına göre tablet, bilgisayar, akıllı saat gibi

diğer cihazlar ile kıyaslandığında, akıllı telefonların artık vazgeçilmez ürün statüsüne eriştiği görülüyor. 2015 yılı verileri ile karşılaştırıldığında, penetrasyon artışı en fazla akıllı saatlerde yaşanıyor.

BAĞIMLILIK DERECESİNDE KULLANIM: TELEFONLARIMIZLA UYUYORUZ...

Araştırma, tüketicilerin bir cihazı kullanırken elde ettikleri fayda arttıkça, o cihazı kullanma sıklığı artıyor ve cihazın daha kısa bir sürede yenilenme ve o cihaz üzerine daha çok harcama yapılma olasılığı da aynı doğrultuda artış gösterdiğini ortaya koyuyor.

Kullanıcıların gün içerisinde akıllı telefonlarına bakma sayısında Türkiye, ortalama 78 defa ile Avrupa ortalamasının (48) 1.5 katını aşıyor. Akıllı telefon bağımlılığında Avrupa'nın önüne geçen Türkiye'de uyandıktan sonraki ilk 15 dakika içerisinde telefona bakma oranı %79 iken, aynı oran Avrupa için %62 seviyesinde gözlemleniyor. Benzer biçimde yatmadan önceki son 15 dakika içerisinde telefona bakma oranı Avrupa'da %53 iken aynı oran Türkiye için %72 seviyelerine ulaşıyor.

YARIDAN FAZLAMIZ KULLANDIĞIMIZ TELEFONU 2018 İÇİNDE DEĞİŞTİRMİYİ PLANLIYORUZ

Araştırmada öne çıkan bir diğer dikkat çekici sonuç ise ülke olarak telefon değiştirme oranlarımız... Sahip olduğu telefonu son 18 ay içinde değiştirmiş olduğunu belirtenlerin oranı %64 olmakla birlikte, gelecek 12 ay içinde telefonunu değiştirmeyi düşünenlerin oranı ise %56... Avrupa'da ise bu oranlar sırasıyla %61 ve %36 olarak ortaya çıkıyor ve gelecek yıl içinde telefonunu değiştirmeyi düşünenlerin oranında Türkiye ve Avrupa arasında ciddi fark gözlemleniyor.

"İKİNCİ EL OLMASIN, YENİ OLSUN!"

Ankete katılan kullanıcılardan %88'i mevcut telefonlarını yeni/kullanılmamış satın aldıklarını belirtirken satın alma kanalları Türkiye ve Avrupa'da farklılık gösteriyor. Türkiye'de kullanıcıların %58'i mevcut telefonlarını mağazadan alırken, sadece %16'sı online kanalları kullandığını belirtiyor. Avrupa'da ise mağazadan alma oranı %42 iken online satın alma oranı %30 olarak dikkat çekiyor.



Start Italiana
Türkiye Temsilcisi



Akaryakıt ve LPG tankları Otomasyon Çözümleri



3D LAZER TANK KALİBRASYON HİZMETİ
Dünyada tek "Zone 0" Atex belgesi
Dünyada tek %0,5 hassasiyet sertifikası
Güvenli ve hassas kalibrasyon cetveli sağlar.

Mensura Enerji Teknolojileri San. Tic. Ltd. Şti.
Madenler Mah. Şehit Ünal Kalafat Cad. Ağaoğlu
Eltes Gold Residence Dai:249 Ümraniye / İSTANBUL
Tel : 0532 509 55 17

www.mensura.com.tr • info@mensura.com.tr

BİZE ULAŞIN...

www.termopet.com.tr

■ GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mahallesi 2007 Cadde No: 60

Çankaya / ANKARA

Telefon : 0 312 225 43 33 pbx 14 hat

Faks : 0 312 225 28 05

E-posta : termo@termopet.com.tr

■ EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Atatürk Mahallesi Aygaz Cad. No: 14 Aliağa / İZMİR

Bölge Müdürü GSM : 0 530 290 34 73

Saha Müdürü GSM : 0 530 568 12 54

Telefon : 0 232 616 43 89

Faks : 0 232 616 47 53

■ DOĞU KARADENİZ VE DOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karadere Mah. Kızılçay Mevkii Opet Dolum Tesisi

İçi Espiye / GİRESUN

Bölge Müdürü GSM : 0 530 400 44 87

Telefon : 0 454 611 59 95

Faks : 0 454 611 65 25

■ TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Opet Marmara Terminali İçi Sultan Köy Beldesi

Marmara Ereğli / TEKİRDAĞ

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 26

Telefon : 0 282 633 66 05

Faks : 0 282 633 78 81

■ DOĞU AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karaduvar Mah. Ataş Rafineri Girişi No :9

Akdeniz / MERSİN

Bölge Müdürü GSM : 0 530 584 02 97

Telefon : 0 324 221 50 53

Faks : 0 324 221 50 54





■ **ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

Kırıkkale Rafinerisi İçti Hacılar / KIRIKKALE

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 28

Telefon : 0 318 266 94 51 - 52

Faks : 0 318 266 94 53

■ **BATI VE ORTA KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

Sadař Dolum Tesisi Yanı Petrol Sok. No: 1

Örnek Sanayi Kırızlı Mevkii / SAMSUN

Bölge Müdürü GSM : 0 533 485 32 50

Telefon : 0 362 266 45 85

Faks : 0 362 266 45 87

■ **MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

Barbaros Mah. Funda Sok. No:76 Opet Dolum

Tesisleri Körfez / KOCAELİ

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 20

Telefon : 0 262 526 13 94

Faks : 0 262 526 13 70

■ **BATI AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

Akdeniz Akaryakıt Dolum Tesisi Liman Mah. Akdeniz

Bulvarı 64. Sok. No:2 Konyaaltı / ANTALYA

Bölge Müdürü GSM : 0 533 394 07 68

Telefon : 0 242 259 53 45

Faks : 0 242 259 53 46

■ **GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

Karaduvar Mah. Ataş Rafineri Girişi No:9

Akdeniz / MERSİN

Bölge Müdürü GSM : 0 533 664 96 99

Telefon : 0 324 221 50 53

Faks : 0 324 221 50 54



www.termopet.com.tr

TERMOPET GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mah. 2007. Cad. No: 60

Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 225 43 33 pbx 14 hat

Fax: (0312) 225 28 05