

*termo*metre

TERMOPET Kurumsal İletişim Bülteni

Yıl: 7 • Sayı: 8 • 2021 ÜCRETSİZDİR

**MUHTEŞEM
PERFORMANS ÜRÜNÜ**

***termo* X**

TEKNOLOJİ
DEVLERİNDEN
ELEKTRİKLİ OTOMOBİL
ATAĞI

İSTASYONLARDA
SIFIR ATIK SİSTEMİ
NASIL KURULUR?

SANAL OLARAK
GEZEBİLECEĞİNİZ
10 POPÜLER MÜZE

Artık
size
daha
yakınız!

termo

termo



0800 314 41 04



CEMİL DİREKCI

Termopet Yönetim Kurulu Başkanı

“TÜNELİN UCUNDA IŞIK GÖRÜNDÜ”

Sevgili Dostlarım,

Daha önce şahit olmadığımız olağanüstü günler yaşıyoruz. Koronavirüs salgını nedeniyle sayısız can kaybı yaşadık, evlerimize kapandık, sevdiğimiz insanların sağlığından endişe ettik, işlerimiz olumsuz etkilendi... Ancak bu karanlık günlerin, aşılamanın hızlanmasıyla birlikte, geride kalacağına inanıyorum. Tünelin ucunda ışık görüldü.

Değerli İş Ortaklarım,

Biz de Termopet Ailesi olarak, iş ortaklarımız ve çalışma arkadaşlarımızın bu süreci en az hasarla atlması için elimizdeki tüm imkanları seferber ettik, ediyoruz. Bu salgın, aynı gemide birer yolcu olduğumuzu ve tüm zorlukları ancak dayanışma içinde atabileceğimizi hepimize net bir biçimde gösterdi. Fırtına sona erip de sular çekildiğinde sizi tekrar ayağa kaldırmak için yanı başınızda Termo'yu göreceksiniz. İşte bu zor zamanlarda dayanışmayı başardığımız için kocaman bir aile olabildik.

Saygı ve sevgilerimle...

İÇİNDEKİLER

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
kasimhalis@gmail.com

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: 7 • SAYI: 8 - 2021

DERGİNİN TÜRÜ
YEREL SÜRELİ YAYIN

BASIM TARİHİ
TEMMUZ 2021

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

GRAFİK-TASARIM
www.medyatime.gen.tr

BASKI
EMSAL Matbaa Tanıtım
Hiz. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Bahçekapı Mah. 2477. Cadde No:6
Şaşmaz - Etimesgut/ANKARA
Tel: +90 312 278 82 00
Faks: +90 312 278 82 30
Sertifika No: 46753



LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan

**“HEDEFLERİMİZE EMİN
ADIMLARLA İLERLİYORUZ”**

**TERMOPET HER
ZAMAN ÇİFTÇİNİN
YANINDA!**

9



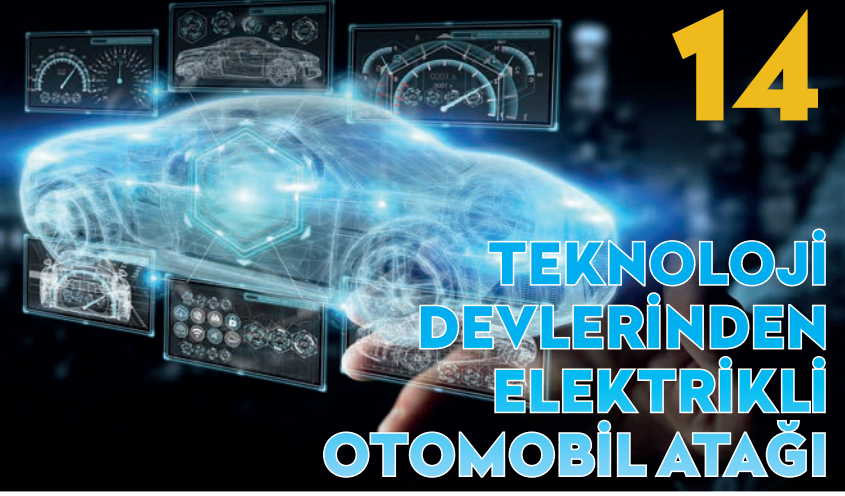
**İSTASYONLARDA
SIFIR ATIK
SİSTEMİ NASIL
KURULUR?**

10

13

**TERMO'DAN
YENİLENEBİLİR ENERJİDE
YATIRIM ATAĞI**





14

TEKNOLOJİ
DEVLERİNDEN
ELEKTRİKLİ
OTOMOBİL ATAĞI

TERMOPET'İN ÜSTÜN
PERFORMANSLI
"MOTORİN XTR"
ÜRÜNÜNE EPDK ONAYI

20



U-EDTS SİSTEMİNE VERİ GİRME
ZORUNLULUĞU BAŞLADI



24

18

"PANDEMİ YÜZÜNDEN
BAYİLERLE İLETİŞİMİMİZİ
KOPARMADIK"



"İLKELERİNDEN
TAVİZ VERMEYEN
DÜRÜST TÜCCARLAR
SONUNDA
KAZANACAK"

22



46

SANAL OLARAK
GEZEBİLECEĞİNİZ
10 POPÜLER MÜZE

51

TERMOPET'TEN
FUTBOLA BÜYÜK
DESTEK



SIFIR ATIK
YÖNETİM SİSTEMİ 40



termo *ile* **tam yol ileri...**



**Hayatın
keyfini sür**

EDİTÖR



Gökçe ÖZYAR ZERMAN

Sevgili Termometre Okuyucuları,

Ülkemiz 2020 yılının Mart ayından bu yana COVID-19 salgının yıkıcı etkileriyle mücadele ediyor. Akaryakıt sektörü ise bir yandan salgına bağlı satış düşüşlerinin yarattığı ekonomik sıkıntılara göğüs gererken öbür yandan da yeni düzenlemelere ayak uydurmaya çalışıyor.

Bu düzenlemelerin belki de en önemlisi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca hazırlanan "Sıfır Atık Yönetmeliği"ne uyum. Tüm akaryakıt istasyonları ile dinlenme tesislerinde 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla Sıfır Atık Yönetim Sistemi kurulması zorunluluğu başladı. Biz de bayilerimizin herhangi bir cezaya maruz kalmaması için konuyu derinlemesine ele aldık. Hazırladığımız kapsamlı haber ve Avukatımız Alper Özdemir'in konuya ilişkin makalesinde Sıfır Atık Sisteminin püf noktalarına dikkat çekmeye çalıştık.

Pandemi döneminde sektörümüzün karşılaştığı bir diğer önemli sorun da EPDK'nın

akaryakıt sektörüne yönelik uyguladığı tavan fiyat oldu. Bildiğiniz gibi dergimizin her sayısında bayilerimizin görüş ve önerilerine de önemli bir yer ayırıyoruz. Bayilerimizle yaptığımız söyleşilerde, EPDK'nın iki ay süreyle uyguladığı tavan fiyatın bayileri ne kadar olumsuz etkilediğini bir kez daha görmüş olduk. Bayilerimizin hemen hepsi de "tavan" değil "taban" fiyat uygulanması gerektiği görüşünde birleşiyor. Umarım EPDK, bayilerin sesine kulak verir ve rekabet edebilecekleri, zarar etmeyecekleri yeni uygulamalar getirir.

Öte yandan hepimizin yakından tanıdığı, 1998-2014 yılları arasında şirketimizde Genel Koordinatör olarak görev yapan değerli büyüğümüz Dilaver Evgin Hakk'ın rahmetine kavuştu. Birlikte çalışma fırsatı yakaladığım ve büyük saygı duyduğum Sayın Evgin'e şirketim ve şahsım adına Allah'tan rahmet, ailesine ve tüm sektörümüze başsağlığı dilerim.

Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğiyle...

“HEDEFLERİMİZE EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ”



Termopet LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan, Şirketin LPG piyasasındaki hedeflerini ve sektörde yaşanan güncel gelişmeleri Termometre'ye değerlendirdi. Termopet'in akaryakıt piyasasında yakaladığı başarıyı LPG otogaz pazarında da yakalamaya başladığını anlatan Fikret Özcan, “Planlamalarımız doğrultusunda hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz” diye konuştu.

Pandeminin diğer sektörlerde olduğu gibi otogaz sektöründe de olumsuz etkilerini hissettirdiğine dikkat çeken Termogaz Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan, sokağa çıkma kısıtlamalarının LPG otogaz segmentinde ciddi satış kayıplarına neden olduğunu söyledi.

EPDK'nın yayınladığı verilerde 2020 yılı ilk 3 ayı ile bu yılın aynı dönemi karşılaştırıldığında %10,36 bir düşüş görüldüğüne işaret eden Özcan, "Özellikle Haziran 2021 ayında, yasakların daha yoğun olduğu dönemde, bu düşüşün daha da artmasını bekliyoruz" dedi.

"DÜNYANIN GIPTA İLE BAKTIĞI BİR LPG PİYASAMIZ VAR"

Özcan, Türkiye'de 10 aracın 4'ünde kullanılan otogazın, binek araçtan, lüks arazi araçlarına, taksiden hafif ticari araçlara kadar her türlü araç tipinde güvenle kullanıldığı ve 4.5 milyondan fazla tüketicinin tercihi durumuna geldiğini söyledi. LPG'li araçların kapalı otoparklara alınması sektör olarak olumlu bir sonuç elde

edildiğine dikkat çeken Özcan, "LPG'li araçlar, Resmi Gazete'de 04.11.2020 tarihinde yayımlanan düzenlemeyle birlikte, belirli şartları taşımaları durumunda AVM'lerin kapalı otoparklarına giriş yapılabilecek. Dünyada bizim ülkemizdeki gibi bir pazar daha yoktur. Türkiye, Dünya LPG pazarında ilk 20'de yer almaktadır. Avrupa ölçeğine bakıldığında ise ikinci sıradadır. LPG otogaz pazarı olarak da Dünya'da Güney Kore'nin arkasından ikinci sırada yer alıyoruz. LPG'li araç sayısı açısından baktığımızda Türkiye, Dünyada ilk sırada. Otogaz kullanma oranının artmasının altındaki en büyük sebeplerden bir tanesi de Türkiye'deki dağıtım ağının bu denli yaygın olması. Dünyada birçok ülkenin gıpta ile baktığı bir otogaz pazarımız bulunuyor" dedi.

"HEDEFLERİMİZE EMİN ADIMLARLA YÜRÜYÜRÜZ"

Termopet'in akaryakıt piyasasında yakaladığı başarıyı LPG otogaz pazarında da yakalamaya başladığını anlatan Fikret Özcan, "Termopet akaryakıt sektöründe

pazar payı sıralamasında 9'unculuğa kadar yükseldi. 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. Planlamalarımız doğrultusunda hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz" diye konuştu.

Termopet olarak LPG dağıtıcı lisans aldıkları 1 Temmuz 2017 tarihinden itibaren LPG otogaz yapılanmasını hızla devam ettirdiklerini anlatan Özcan, "140 bayi sayısına ulaşmış durumdayız. Yaz sezonunun başlaması ile birlikte bayilik yapılanmalarımız da hız kazandı. Mevcutta anlaşma sağladığımız ve EPDK'dan lisans tadili beklediğimiz bayi sayısı da 15. Yani çok kısa bir süre içerisinde toplamda 155 adet bayi sayısına ulaşmış olacağız. Yıl sonuna kadar hedefimiz ise 190 bayiye ulaşmak. Pandemi etkisinin gittikçe azalmasıyla birlikte en hızlı büyüyecek segmentin LPG otogaz olacağını düşünüyoruz. Gelen talepler de bizim

EPDK TARAFINDAN AÇIKLANAN 2021 YILI LPG VERİLERİ ŞÖYLE:

Ürün Türü	Ocak-Mart 2020		Ocak-Mart 2021		
	Satış (ton)	Pay(%)	Satış (ton)	Pay(%)	
TÜPLÜ	155.769,141	17,16	157.777,393	18,89	1,29
DÖKME*	23.614,003	2,6	24.701,328	2,96	4,6
OTOGAZ	728.402,516	80,24	652.949,433	78,16	-10,36
Genel Toplam	907.785,660	100	835.428,154	100	-7,97



Fikret Özcan

Termopet LPG Türkiye Satış Müdürü

bu düşüncemizin doğruluğunu kanıtlar nitelikte” dedi.

“TÜRKİYE LPG’Lİ ARAÇ SAYISINDA İLK SIRADA”

Her yıl 180 bine yakın LPG’li aracın trafiğe çıktığını, fabrika çıkışında dönüştürülen araç sayısının da yılda 20 bine ulaştığını anlatan Özcan, şöyle devam etti:

“Dünya örneklerine benzer şekilde, çevreci özelliği nedeni ile fabrika çıkışlı araçlar için vergisel teşvikler sağlanması piyasa düzeni ve büyüme açısından da son derece önemli. Ayrıca, LPG’li araçların kapalı park yerlerine

alınması son derece önemli. AB ülkelerinde olmayan bu yasağın gerekçesi ülkemizdeki araç parkı da göz önünde bulundurulduğunda anlaşılabilir hale geliyordu.

“BAYİLERİMİZE NAKLİYE SORUNU YAŞATMIYORUZ”

Nakliye konusunda hiçbir bayilerini sıkıntıya sokmadan yapabilmek için filolarına yeni ilave ettiklerini ve önümüzdeki dönemde yeni araçlar almayı planladıklarını söyleyen Özcan, “Şu an itibarıyla 8 adet Kırkayak Tanker ve 7 adet Semi Dorse olmak üzere 15 adet araç ile nakliyemizi gerçekleştiriyoruz. Yollarda çok daha

fazla Termogaz tankeri görülmeye başlandı. Her zamanki gibi bayilik yapılanmamızdaki birincil amacımız tüm akaryakıt bayiliklerimizin olduğu noktalara LPG otogaz bayiliği vermek. Buna ilaveten diğer akaryakıt istasyonları üzerinde bulunan LPG markaları ile de görüşmelerimiz devam etmekte ve birçok yeni dostumuz bayilik yapılanmamıza katılmaya devam ediyor. LPG otogaz bayilik verirken önem verdiğimiz kriterlerin en başında emniyet geliyor. Bayilerimizi bu konuda sık sık uyarıyor, temel kurallara uyup uymadıklarını kontrol ediyoruz” şeklinde devam etti.

TERMOPET HER ZAMAN ÇİFTÇİNİN YANINDA!



BAŞAKKART İLE ÇİFTÇİYE GÜN DOĞUYOR

Termopet ve Ziraat Bankası işbirliği ile Başakkart'lı üreticilere anlaşmalı Termopet akaryakıt istasyonlarından 5 ay faizsiz mazot ve madeni yağ alma imkanı sağlanıyor. Ziraat Bankası'nın Başakkart uygulamalarına dahil olan Termopet, tarımsal üreticilere 5 ay faizsiz ve vade farksız mazot tedarik imkanı, dolayısıyla önemli ölçüde finansman desteği sunuyor.

ŞEKERBANK HASAT KART İLE ÇİFTÇİLERE HASAT ZAMANI ÖDEME İMKÂNİ

Şekerbank ve Termopet, çiftçiye özel Hasat Kart ile tarım sektörünü destekliyor. Anlaşmalı Termopet istasyonları Hasat Kart ile çiftçilerin ihtiyaçlarını esnek ödeme vadeleri ve uygun faiz oranları sunarak karşılıyor. Çiftçiler, Hasat Kart ile ödemelerini hasat zamanında, üstelik yıllık kart ücreti olmadan yapabiliyorlar. Öte yandan Bankanın, Termopet şir-

keti ile yaptığı anlaşma kapsamında, akaryakıt alım bedellerini 150 gün sonra faizsiz olarak Şekerbank şubelerine ödeyebiliyorlar.

“TARIMKART” İLE ÇİFTÇİYE FİNANS DESTEĞİ

TarımKart, tarımsal üreticilerin faaliyetleri sırasında ihtiyaç duyulan tohum, fide, gübre, zirai ilaç, akaryakıt, yem, hayvan sağlığı ilacı, veterinerlik vb. giderlerin finanse edilmesini sağlayan, ekstre borcunun yılda bir defa üreticinin gelir döngüsüne göre ödenmesine imkan veren, yapılan alışverişlerde faizsiz dönem olanağı sunan, müşteriye tespit edilen Tarım Kredisi limitinin karta tanımlandığı, VISA özellikli ticari nitelikli bir kart ürünü.

ÜRETİCİ KART İLE 5 AY FAİZSİZ ALIŞVERİŞ İMKANI

Termopet'in Denizbank ile yürüttüğü işbirliği çerçevesinde ise, Üretici Kart sahibi çiftçiler anlaşmalı Termopet istasyonlarından 5 ay faiz-

siz mazot ve madeni yağ alma imkânına sahip oluyorlar. Bu sayede Termopet üreticilere önemli ölçüde finansman desteği sunuyor. Tarım bankacılığında yaratılan çözümlerden en bilineni, sektörün en büyük finansal inovasyonu olarak tanımlanan “Üretici Kart” ile çiftçiler tohum, yem, gübre, mazot, ilaç vb. ihtiyaçlarını, ihtiyaç ortaya çıktığı anda faizsiz dönem avantajlarından da faydalanarak satın alabiliyor ve hasat döneminde gelirini elde ettikten sonra borcunu geri ödeyebiliyor.

TERMOPET, İŞBANKASI İLE İMECE KART ANLAŞMASI İMZALADI

Termopet'in İşbankası ile yaptığı anlaşma kapsamında da, İmece Kart sahibi çiftçiler anlaşmalı Termopet istasyonlarından 6 aya kadar faizsiz akaryakıt alma imkânına sahip oluyorlar. Her zaman çiftçinin ve üreticinin yanında olan Termopet, bu sayede üreticilere önemli ölçüde finansman desteği sunuyor.



İSTASYONLARDA SIFIR ATIK SİSTEMİ NASIL KURULUR ?



Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca hazırlanan “Sıfır Atık Yönetmeliği”ne göre akaryakıt istasyonları ile dinlenme tesislerinde 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla Sıfır Atık Yönetim Sistemi kurulması zorunluluğu başladı.

Termopet de, sıfır atık sistemiyle ilgili hazırladığı sirküleri bayilerine göndererek, sıfır atık sistemi konusunda dikkat edilmesi gereken hususlar konusunda uyardı.

İşte, istasyonda sıfır atık sistemi kurarken dikkat edilmesi gereken püf noktalar...

İSTASYONLARDA SIFIR ATIK YÖNETİM SİSTEMİNİN KURULMASI İÇİN 10 KRİTER
Yönetmeliğe göre; akaryakıt is-

tasyonları ve dinlenme tesislerinde Sıfır Atık Yönetim Sisteminin kurulması için şu kriterlere uyulması zorunlu:

1. Oluşan tehlikesiz nitelikteki geri kazanılabilir kağıt, cam, metal, plastik atıkların diğer atıklardan ayrı olarak biriktirilmesi,
2. Oluşan atık pil, bitkisel atık yağ, atık elektrikli ve elektronik eşya ile diğer geri kazanılabilir atıkların ayrı olarak biriktirilmesi,

3. 1. ve 2. kriterlerde belirtilmeyen tehlikesiz ve tehlikeli özellik gösteren diğer atıklar ile tıbbi atıkların ilgili mevzuatına uygun olarak biriktirilmesi,

4. Biyo-bozunur atıkların, yoğun oluşum gösterdikleri çay ocakları, kafeterya, yemek hazırlama veya yemek servisinin yapıldığı yerler gibi noktalarda ayrı olarak biriktirilmesi,

5. Biriktirme ekipmanlarında renk kriterine uyulması, atığa özgü bilgilendirici işaret veya yazıların yer alması,

6. Tüm biriktirme ekipmanlarının ihtiyaca ve ilgili mevzuatında verilen kriterlerine uygun hacim, adet ve özellikte olması,

7. Biriktirilen atıkların ilgili idarenin toplama sistemine ve/veya izin ve/veya çevre lisansı bulunan atık işleme tesislerine teslim edilmek üzere, oluşturulan geçici depolama alanında toplanması,

8. Sıfır atık yönetim sistemine

ilişkin gerekli bilgilendirme eğitimlerinin verilmesi,

9. Çevre Kanunu ve bu Kanun kapsamında hazırlanan mevzuat doğrultusunda almakla yükümlü olduğu izin ve/veya çevre izin/lisanslarının bulunması,

10. Depozito kapsamındaki ambalajlı ürünlerin satışını gerçekleştiren satış noktaları; tüketiciler tarafından iade edilmek istenen depozitolu içecek ambalajlarının toplanması amacıyla Bakanlıkça esasları belirlenen depozito sistemine katılım sağlamak ve uygulamak.

SİSTEM KURULUMUNUN YOL HARİTASI

Yönetmelikte, Sıfır Atık Yönetim Sisteminin kurulması için izlenmesi gereken yol haritası şu şekilde belirtiliyor:

1) Çalışma Ekibinin Belirlenmesi: Sıfır atık yönetim sisteminin kurulumundan uygulanmasına ve izlenmesine kadar olan süreci takip edecek sorumlu kişi

veya kişiler ile çalışma ekipleri oluşturulur.

2) Planlama Yapılması: Uygulanacak sıfır atık yönetim sisteminin en etkin şekilde yapılandırılması için, uygulamaya geçmeden önce yapılacaklara ilişkin planlama yapılır. Bu kapsamda;

a) Mevcut Durum Tespiti: Tüm atıkların kaynağı, türü, miktarı, atık biriktirme, toplama ve taşıma yöntemleri, geçici depolama alanları, atıkların teslim edildiği yerlere ilişkin mevcut durum tespiti yapılır.

b) İhtiyaç Analizi: Ayrı biriktirecek atıklar için biriktirme ekipmanları ve geçici depolama alanı ihtiyaçları belirlenir.

3) Eğitim/Bilinçlendirme Faaliyetleri ve Uygulamaya Geçilmesi: Farkındalığı arttırmak için eğitim/bilinçlendirme faaliyetleri yapılır ve sistem uygulamaya başlanır.

4) İzleme, Kayıt Tutulması



ve İyileştirme Faaliyetleri:

Düzenli aralıklarla uygulamanın gerçekleştirilmesine ilişkin izleme çalışmaları yürütülür. Aksayan hususlar için önlemler alınır, gerekmesi halinde güncelleme yapılır. Aynı biriktirilen atık miktarları, elde edilen kazanımlar gibi uygulamaya ilişkin çıktılar kayıt altında tutulur.

HER ATIĞA FARKLI RENK VE EKİPMAN

Sıfır atık yönetim sistemi kapsamında; evlerden ya da içerik veya yapısal olarak benzer olan ticari, endüstriyel işletmeler ile kurumlardan kaynaklanan tehlikesiz nitelikteki geri kazanılabilir kağıt ve karton kutular, gazeteler, dergiler, kitaplar, yazı ve çizim kağıtları, plastik şişeler, plastik kutular, metal (alüminyum) içecek kutuları, metal (çelik) gıda kutuları, cam içecek ve gıda şişeleri, cam kavanozlar vb. atıklar mavi ekipmanda biriktirilecek.

Bu atıklar tek bir ekipman içerisinde biriktirilebileceği gibi, malzeme cinslerine göre ayrı olarak da biriktirilebilecek. Ancak ayrı biriktirme yapıldığı takdirde, kağıt atıklar için mavi, plastik atıklar için sarı, cam atıklar için yeşil, metal atıklar için açık gri ekipman kullanılacak. Çay ocakları, kafeterya, yemek salonlarında "kahverengi" ekipman kullanılacak. Karışık belediye atıkları, süprüntü temizleme kalıntıları, ıslak havlu ve mendiller, seramik ve porselen gibi mutfak ve aksesuar eşya atıkları vb. gibi atıklar koyu gri ekipmanlarda biriktirilecek.

ATIKLAR LİSANSLI ATIK İŞLEME TESİSLERİNE VERİLEBİLECEK

Sıfır atık yönetim sistemi kapsamında biriktirilen atıklar, mahalli idarelerin sıfır atık belgesi bulunması ve atıkları ayrı toplaması halinde mahalli idare tarafından kurulan toplama sistemine; mahalli idarenin sıfır atık belgesi bulunmaması halinde ise Bakanlık ve/veya il müdürlüğünden gerekli izin ve/veya çevre lisansı almış atık işleme tesislerine verilebilecek.

BAŞVURULAR, SIFIR ATIK BİLGİ SİSTEMİ ÜZERİNDEN

Başvurular, sıfır atık bilgi sistemi üzerinden talep edilen bilgi ve belgeler sunularak yapılacak. Talep edilen yazılı ve görsel her türlü doküman başvuru sahibi tarafından sıfır atık bilgi sistemine yüklenecek. Gerekli görülmesi halinde ek bilgi ve belge talep edilebilecek.

30 GÜN İÇİNDE DEĞERLENDİRİLECEK

Yapılan başvurular, il müdürlüğü tarafından sıfır atık bilgi sistemi üzerinden 30 gün içerisinde değerlendirilecek. Gerekli görülmesi halinde yerinde incelemelerde bulunulacak. Söz konusu başvuruda herhangi bir eksiklik görülmesi halinde başvuru sahibine bildirilecek. Eksiklikler 30 gün içerisinde tamamlanarak sistem üzerinden sunulacak. Başvurunun uygun bulunmaması veya belirtilen süre içerisinde eksikliklerin tamamlanarak sistem üzerinden sunulmaması halinde sıfır atık belge başvurusu reddedilecek. Kriterleri sağlayanlara ise

temel seviyede sıfır atık belgesi düzenlenecek.

90 GÜNLÜK İYİLEŞTİRME SÜRESİ VERİLECEK

Sıfır Atık Bilgi Sistemi üzerinden yapılması gereken beyanları yapmayanlar ile denetimler sırasında sıfır atık yönetim sistemini uygulamadığı ve verilen belgenin sürekliliğini sağlamadığı tespit edilen yerlere, idari yaptırım öngörülen fiillerin tespiti halinde idari yaptırım uygulanmasını müteakip 90 takvim günü iyileştirme süresi verilecek.

Verilen süre sonunda; gerekli iyileştirmenin yapılması halinde sıfır atık belgesi geçerliliğini sürdürecektir, yapılmadığı takdirde ise sıfır atık belgesi iptal edilecek.

DEĞİŞİKLİKLER 30 GÜN İÇİNDE BİLDİRİLECEK

Bilgi ve belgelerde değişiklik olması halinde 30 gün içerisinde sıfır atık bilgi sistemi üzerinden gerekli bildirimlerde bulunulması gerekiyor. Verilen süre içerisinde değişiklik durumlarının bildirilmemesinin tespiti halinde, sıfır atık belgesi iptal edilecek. Belge alma yükümlülüğü bulunan yerlerden belgesi iptal edilenlerin 30 gün içerisinde yeniden belge başvurusunda bulunmaları zorunlu.

EN AZ 1 KEZ DENETLEME YAPILACAK

Sıfır atık belgesine sahip yerler İl Müdürlükleri tarafından belge geçerlilik süresi içerisinde en az bir defa denetlenecek. Yapılan denetimde uygunsuzluğun tespiti halinde belge iptali ve/veya idari yaptırım uygulanacak.

TERMO'DAN YENİLENEBİLİR ENERJİDE YATIRIM HAMLESİ



İŞLETMEDE VE İNŞAAT HALİNDE OLAN SANTRALLER:

- Diyarbakır Biyogaz Santrali – 4,8 MW Kurulu Güç (Tamamı devreye alındı)
- Kırşehir Biyogaz Santrali – 9,3 MW Kurulu Güç (3 MW devreye alındı)
- Polatlı Biyogaz Santrali – 6,2 MW Kurulu Güç (3 MW'lık kısmı Haziran ayında devreye alınacak)
- Karabiga Biyogaz Santrali – 9,3 MW Kurulu Güç (3 MW'lık kısmı Haziran ayında devreye alınacak)
- Kilis Biyogaz Santrali – 12 MW Kurulu Güç (Projelendirme aşamasında)

Dünyanın en büyük petrol şirketleri giderek hızlanan temiz enerji dönüşümüne ayak uydurabilmek için arka arkaya yenilenebilir enerji yatırımları yapacaklarını açıklarken, uzmanlara göre bu şirketlerin hayatta kalabilmesi için çağa ayak uydurmaları gerekiyor. Türkiye akaryakıt piyasasının önde gelen şirketlerinden Termopet de, bu dönüşüme ayak uydurmak için yenilenebilir enerji sektörüne yatırım kararı aldı.

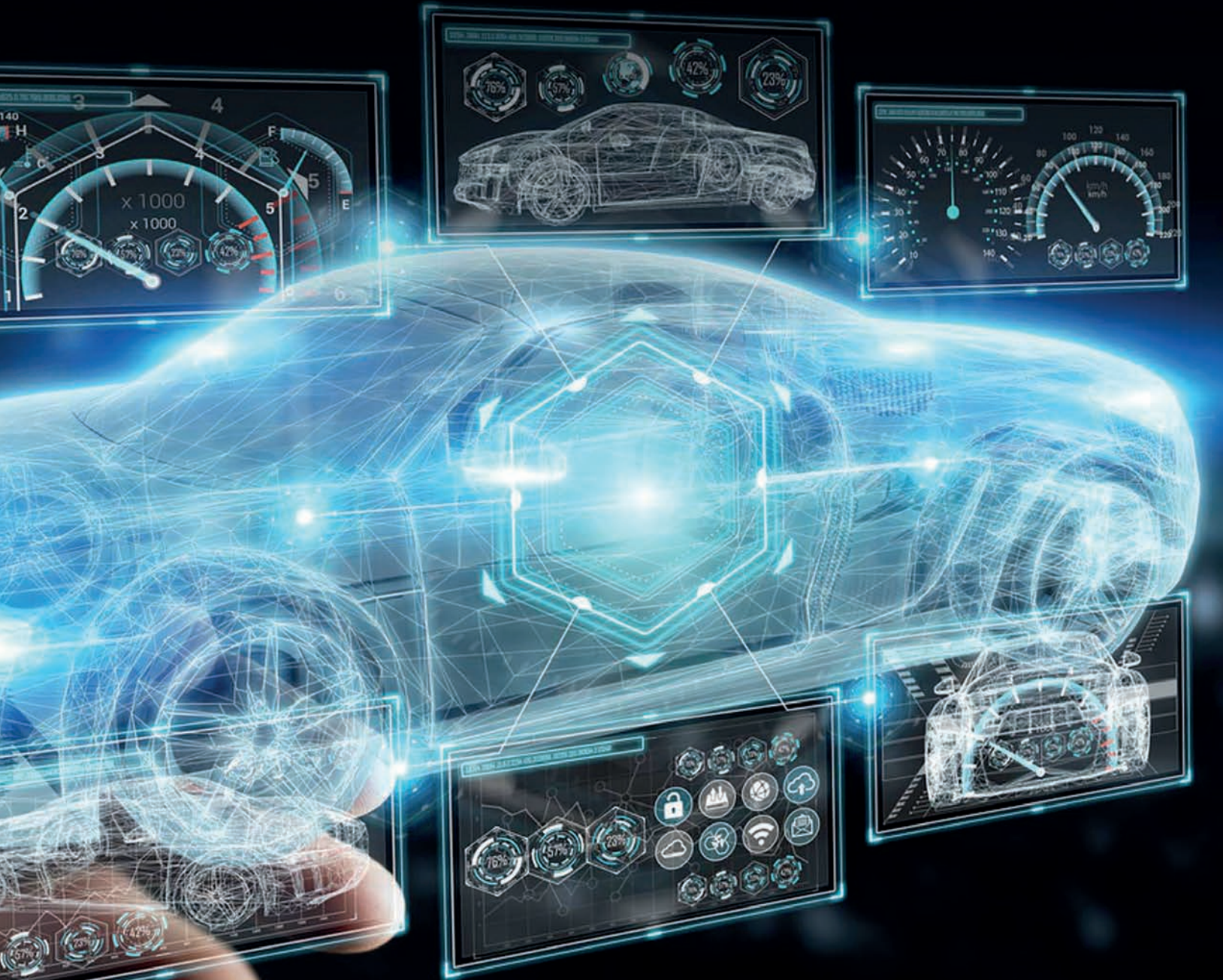
Termopet, bünyesine kattığı As Koç Enerji ve diğer iştirakleriyle birlikte yenilenebilir enerji sektöründe, biyogaz (hayvansal ve tarımsal atıklar ile) kaynaklı elektrik üretimi gerçekleştiriyor.

As Koç Enerji, topladığı hayvansal ve tarımsal atıkları kendi kamyonları ve taşıyonlar üzerinden taşıyor. Tesislerinde belirli bir fermantasyon sürecinden geçtikten sonra oluşan metan gazı ile elektrik üreten şirket, Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) kapsamında şebekeye enerji satışı gerçekleştiriyor. Şirket, fermantasyon sürecini tamamlayan ve zararlı bakterilerden arınmış olan gübreyi ise zenginleştirip organomineral gübre haline getirip satmayı hedefliyor.

TEKNOLOJİ DEVLERİNDEN ELEKTRİKLİ OTOMOBİL ATAĞI



İklim değişikliğinin olumsuz etkileri benzinli ve dizel araçlardan elektrikli otomobillere geçişi hızlandırdı. Küresel otomotiv markaları arasındaki elektrikli otomobil rekabeti gittikçe artarken Apple, Samsung, LG, Siemens gibi birçok teknoloji devi de piyasadan pay kapma yarışına girdi.



Apple, Samsung, LG, Siemens gibi teknoloji devlerinin elektrikli otomobil piyasasına ilgisi her geçen gün artıyor.

Küresel ısınma ve iklim felaketlerindeki artış, ulaşımda kullanılan fosil yakıtları tüm dünyanın hedef tahtasına oturttu. İngiltere başta olmak üzere bazı ülkeler, 2035 yılından sonra fosil yakıtla çalışan araçların satışını yasaklama kararı aldı.

Bu arada otomotiv sektörü de emisyon değeri yüksek dizel ve benzinli araç üretimlerinden hızla uzaklaşırken, elektrikli otomobil yatırımları tam anlamıyla rekor kırıyor. Apple, Samsung, LG, Siemens gibi birçok teknoloji devi de elektrikli otomobil pazarından pay kapma yarışına girdi.

APPLE'DAN ELEKTRİKLİ OTOMOBİL HAMLESİ

Ünlü teknoloji devi Apple, otonom sürüş teknolojisi çalışmalarına hız verdi. Ayrıca şirket, 2024 yılında üzerinde çalıştığı batarya teknolojisiyle elektrikli otomobil üreteceğini açıkladı



LG ELECTRONICS İLE MAGNA INTERNATIONAL İŞBİRLİĞİ

LG Electronics ise, Kanadalı Magna International ile elektrikli araç parçaları üretmek için bir anlaşma imzalayacak. LG, çoğunluk hissesine sahip olurken, Magna da 453 milyon dolara şirketin yüzde 49 hissesini alacak. Kurulacak şirket ilk aşamada elektrikli sürüş sistemleri elektrikli motorlar ve akım dönüştürücüler üretecek.



SIEMENS İLE PORSCHE SENTETİK E-YAKIT ÜRETECEK

Alman teknoloji devi Siemens de, yakıt teknolojisine yatırım yapıyor. Sentetik e-yakıt üretmek için Porsche ile el sıkışan şirket, dünyanın ilk entegre, ticari ve endüstriyel ölçekli tesisini Şili'de kuracak. hayata geçirilecek "Haru Oni" projesi kapsamında, e-yakıt üretilen. Proje kapsamında, rüzgar enerjisinden faydalanılacak ve iklime duyarlı yakıt üretilen.





ÇİNLİ HUAWEI YENİ BİR OTOMOBİL MARKASI YARATACAK

Çin'in önde gelen teknoloji şirketlerinden olan Huawei, sıfırdan bir elektrikli otomobil markası oluşturmak üzere kolları sıvadı. Huawei, yeni markayı oluştururken lityum pil üreticisi Contemporary Amperex Technology (CATL) ve Çin'in milli otomobil devi Changan Automobile ile işbirliği yapıyor. Şirketten yapılan açıklamada, "5 yıl içerisinde 23 elektrikli ürün ve 105 modelin piyasaya sürüleceği" belirtildi.

PANASONIC, TOYOTA İLE İŞBİRLİĞİ YAPIYOR

Bir başka teknoloji devi Panasonic Japonya'nın önde gelen otomotiv devi Toyota ile hibrit otomobillere özel lityum iyon batarya üretimi için harekete geçti. Panasonic, bir açıklama yaparak 2022 yılında pazara sürülecek bataryaların Japonya'da üretileceğine dikkat çekti. Açıklamada ayrıca, "Küresel elektrikli araç pazarının ilerleyen yıllarda hızlı bir şekilde büyümesi bekleniyor" ifadelerine yer verildi.



SAMSUNG ÜRETİM İÇİN OTOMOBİL ŞİRKETİ SATIN ALDI

Güney Kore'nin teknolojiye en güçlü temsilcilerinden Samsung, elektrikli otomobil piyasasına bir satın alma gerçekleştirerek hızlı giriş yaptı. Çinli elektrikli araba üreticisi BYD'yi satın alan Samsung, bunun için 450 milyon doları gözden çıkardı.

SONY OTOMOBİL DEĞİL, OTOMOBİLLERE TEKNOLOJİ ÜRETECEK

Bir diğer Japon teknoloji devi Sony, CES 2020 fuarında tanıttığı elektrikli otomobiliyle herkesi şaşırtmıştı. Ancak Sony'nin şimdilik otomobil üreticisi olma gibi bir hedefi bulunmuyor. Şirket, tanıtımını yaptığı "Vision-S" isimli konsept otomobil ile elektrikli otomobillere yönelik geliştirdiği güncel teknolojileri sergilemeyi hedefledi.



“PANDEMİ YÜZÜNDEN BAYİLERLE İLETİŞİMİMİZİ KOPARMADIK”



Can Bülent Tekin

Termopet Akdeniz Bölge Müdürü



Pandemi kısıtlamaları nedeniyle bayilerle yüz yüze iletişimin kurmanın zorlaştığına dikkat çeken Termopet Akdeniz Bölge Müdürü Can Bülent Tekin, “Yine de bayilerle iletişimimizi asla koparmadık. Aksine telefonla eskisinden daha sık görüşmeye başladık ve ortaya çıkan sorunları karşılıklı anlayış ve işbirliği içinde çözerek yolumuza devam ediyoruz” dedi.

KISACA KENDİNİZDEN VE KARIYERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Uzun yıllara yayılan çalışma hayatımda 2006 yılından itibaren Bölge Müdürü olarak Akdeniz Bölgesinde görev yapmaktayım. Bu sürenin tamamına yakın kısmını Termopet bünyesinde geçti.

SORUMLULUK BÖLGENİZDE KAÇ BAYİ BULUNUYOR? BÖLGENİZE YÖNELİK ORTA VE UZUN VADELİ HEDEFLERİNİZ NELER?

Sorumluluk bölgemde yaklaşık 60 civarında bayimiz bulunuyor. Bölgemizin ilk kuruluşundan itibaren tüm bayilerin Termo'ya kazandırılmasına katkı sunmuş olmaktan büyük gurur duyuyorum.

Tabii ki bayilerimizi uzun vade- li olarak ailemize katmak adına gayret göstermekteyim. Hiçbir bayimizi geçici görmüyoruz, aksine uzun yıllar birlikte yürüyeceğimiz yol arkadaşları olarak görmekteyiz. İşte bu nedenle her türlü sorunlarında bayilerimizin yanında olarak çözümler üretiyoruz. Yıllardır firmamızın sektörde şaibesiz, dürüst ve ilkeli duruşunu ortaya koymak için gayret ettik ve bu gayretimiz bizi kısmen de olsa istediğimiz yere getirdi. Bundan sonraki dönemde de daha ileriye, daha kurumsal bir yapıya hep birlikte ulaşmak için gayretimizi sürdüreceğiz. Bunu da bayilerimizle birlikte başara- cağımıza inancım tam.

TERMOPET AİLESİ'NE YENİ BAYİLER KAZANDIRIRKEN NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Bayi adaylarıyla görüşmeye başlamadan önce ilgili bölgedeki mevcut durumumuza uygun noktada olmasına, bayi profilinin Termo'nun duruşuna uygunlu- ğuna, markamıza katkı sağlayıp sağlamayacağı ya da zarar verip vermeyeceği unsurlarına dikkat ediyoruz. Bu özellikleri taşıyan her bayiye kapılarımız sonuna kadar açık. Bu tür bayilerin bizim ailemizin bir parçası olması için elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. 'Deneyelim de, olursa olur' mantığı ile bakmıyoruz meseleye.

PANDEMİ KOŞULLARI ÇALIŞMA BİÇİMİNİZİ VE BAYİLERLE İLETİŞİMİNİZİ NE YÖNDE ETKİLEDİ?

Tabii ki pandemi dönemi birçok olumsuzluğu da beraberinde getirdi. Ama bu olumsuzlukların işi- mize ve bayilerimize yansımala- rını minimuma indirmek için çok büyük çaba içindeyiz. Özellikle pandeminin başladığı ilk andan itibaren birçok sektörde tüketim miktarları hızlı bir düşüş gösterdi. Bu tüketim düşüşünden akarya- kıt sektörü de nasibini aldı maa- lesef. İnsanların yakıt tüketimleri hızla düştüğü için, bayilerimizin satışları dolayısıyla da bizim sat- ışlarımız çok olumsuz etkilendi. Ama tüm bunlara rağmen, ağır yaralar olsa da, akaryakıt sektö- rü diğer sektörlerle kıyasla daha dayanıklı olduğu için ayakta du- ruyor ve yoluna devam ediyor.

Bu süreçte bayilerle yüz yüze iletişimimiz kısıtlandı. Yine de ba- yilerle iletişimimizi asla koparma- dık. Aksine telefonla eskisinden daha sık görüşmeye başladık ve ortaya çıkan sorunları karşılıklı anlayış ve işbirliği içinde çözerek yolumuza devam ediyoruz

SİZCE BUGÜN EN ÖNEMLİ SORUNU NEDİR?

Akaryakıt sektörünün geçmiş- ten günümüze en önemli soru- nu haksız rekabet. Alınan tüm tedbirlere rağmen bu sorun hala tüm yıkıcılığıyla yaşanmaya ve hissedilmeye devam ediyor.

İŞ YAŞAMINDAN GERİYE KALAN ZAMANLARDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Olabildiğince sağlıklı yaşam adı- na spor yapmaya gayret ediyorum. Pandemi dönemi kısıtlama- ları çerçevesinde olabildiğince sosyal aktiviteler yapmaya çalışı- yorum. Bu arada tabii ki ailemle ilgilenme fırsatı yaratmaya çalışı- yorum.

BAYİLERİMİZE VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Özellikle bu sektörde dürüst ça- lışmanın, dürüst kalmanın ne ka- dar zor olduğunu biliyoruz ve bu zorluklarla baş etmek için gayret ediyoruz. Bu bağlamda siz bayi dostlarımızın da ne kadar sıkın- tı çektiğini çok iyi biliyoruz. Ama zorluklar karşısında asla pes et-meyeceğiz. Tüm zorlukların üstesinden birlikte çıkmak için daha çok gayret göstereceğiz.

TERMOPET'İN ÜSTÜN PERFORMANSLI “MOTORİN XTR” ÜRÜNÜNE EPDK ONAYI



Sürekli ürün çeşitliliği ve kalitesini artıran Termopet, son olarak ürün portföyüne “Motorin XTR” isimli katkı yakıtı dahil etti. Motorin XTR'nin satışı için EPDK onay verdi.

Katkılı ürün satışı, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) “Farklılaştırılmış Akaryakıtlara İlişkin Kurul Kararı” kapsamında “farklılaştırılmış akaryakıt” olarak tanımlanan akaryakıtın piyasaya sunulabilmesi için dağıtıcı lisansı sahiplerinin farklılaştırılmış akar-

yakıtı piyasaya sunmadan önce, kullanılacak katkı maddesinin akaryakıtın özelliklerini hangi şekilde ve ölçüde iyileştirdiğine ilişkin bilgileri ve raporları Kuruma sunması sonrasında başvurunun Kurul tarafından onaylanmasını müteakiben yapılabiliyor.

Daima tüketicilere en üstün yakıt hizmetini sunan Termopet, “Motorin XTR” ticari isimli ürününün satışı için EPDK'ya başvurdu. Başvuruyu inceleyen EPDK da, 04.03.2021 tarihli Kurul Kararı ile Motorin XTR'nin satışa sunulmasını onayladı.

KATKILI MOTORİN SATIŞINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

EPDK tarafından yerinde yapılacak denetimlerde cezai işleme maruz kalınmaması için istasyon müdürlerinin ve akaryakıt satış yetkililerinin şu konulara dikkat etmesi gerekiyor:

- Katkılı motorin satışı yapılan pompanın üzerine veya yakınına çevresel şartlardan etkilenmeyecek şekilde ürün etiketinin asılması ve sürekliliğinin sağlanması ve fiyat panosunda satış fiyatının belirtilmesi gerekmektedir.
- Katkılı motorin satışı tüketicinin bu konudaki açık talebi olmadan gerçekleştirilmemelidir. Müşteriye yakıt alımı öncesi bu ürünü talep edip etmediği açık ve net bir şekilde sorulmalı ve onay sonrasında doluma başlanmalıdır. Müşterinin onayı veya talebi olmaması durumunda normal motorin ikmali yapılmalıdır.
- Katkılı ürün satın almak isteyen müşterinin “Farklılaştırılmış akaryakıtların iddia edilen faydaları her aracın türüne, yaşına, durumu ile hava/yol şartları ve sürüş şekline bağlı olarak değişiklik gösterebildiğini bilmesi gerekmektedir.
- Katkılı motorin satışının yapılacağı akaryakıt istasyonlarında, katkılı olmayan motorinin de satışa hazır bulundurulması gerekmektedir. Katkılı olmayan motorinin herhangi bir sebeple geçici olarak tüketiciye sunulmaması durumunda katkılı motorin için fiyat farkı uygulanmaması gerekmektedir.
- Katkılı motorin satışının kontrollerinin aynı zamanda istasyon otomasyon sisteminden de yapılması gerekmekte olup aynı türden farklı ticari isimlerdeki akaryakıtların karışması durumunda bu akaryakıt katkılı olmayan ürünün fiyatı ile satılabilecektir.
- Dağıtıcı lisansı sahipleri, bayilerinin bu Kararda yer alan hususlara uyup uymadığını etkin bir şekilde takip eder.



“İLKELERİNDEN TAVİZ VERMEYEN DÜRÜST TÜCCARLAR SONUNDA KAZANACAK”



Pandemi koşulları ve yüksek maliyetler nedeniyle bayilerin zor günler geçirdiğine dikkat çeken Termopet Trakya Bölge Müdürü Kadir Erkan, “Arkadaşlar ne kadar zor koşullar içinde bulunsak da bizler doğru, dürüst ve ahlaklı çalışmaya devam edelim, bu etik ilkelerden uzaklaşmayalım. Elbet üzerimizdeki enflasyon baskısı bir gün sona erecek. Unutmayın; ilkelerinden taviz vermeyen dürüst tüccarlar sonunda kazanacak” dedi.



Kadir Erkan

Termopet Trakya Bölge Müdürü

KISACA KENDİNİZDEN VE KARIYERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

1980 yılında Çanakkale ilinin Ezine ilçesinin Gökçebayır köyünde doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Çanakkale’de, orta, lise ve üniversiteyi ise halen ikamet ettiğim İstanbul’da bitirdim. Akaryakıt sektörüyle tanışmadan önce gıda ve perakende gibi farklı alanlarda çalıştım. Askerliğimi bitirdikten bir süre sonra 2003

yılına Mayıs ayında Termopet’te çalışmaya başladım. Bu tarihten günümüze halen ilk günkü istek ve şevk ile görevimi sürdürmekteyim. Termopet ile edindiğim bilgi, birikim ve tecrübe ile akaryakıt sektöründeki 18. yılımı dolduruyorum.

SORUMLULUK BÖLGENİZDE KAÇ BAYİ BULUNUYOR? BÖLGENİZE YÖNELİK ORTA VE UZUN VADELİ

HEDEFLERİNİZ NELER?

Sorumluluk bölgesinde 66 adet akaryakıt ve 6 adet LPG olmak üzere toplamda 72 adet bayi ile hizmet sunuyoruz.

İstasyon yatırımlarında doğru şirket ve insanlara ulaşmak, teknolojiyi takip edip satış arttırıcı unsurlara yönelmek, mevcut ve yeni gelecek bayilerimizin ve şirketimizin menfaatlerini daha da ileriye taşımak öncelikli amacımız.

Bu hedeflere ulaşmak için aynı andımızda yazdığı gibi ilkelerimizden ödün vermeden, doğru, dürüst ve çalışkan olup 18 yıllık tüm tecrübelerimizi yeni kuşaklara ulaştırmaya çalışıyorum. Bu bilgi ve tecrübe paylaşımı yoluyla başarılarımızı daha ilerilere taşıyabileceğimize inanıyorum.

TERMOPET AİLESİ'NE YENİ BAYİLER KAZANDIRIRKEN NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Benim için çalışacağım bayinin tecrübeli ve işinin ehli olması çok önemli. Bildiğiniz üzere tehlikeli ve dikkat gerektiren bir meslekte çalışmaktayız. Gerekli tedbirlerin her zaman ve her koşulda alınması büyük önem arz eder. Öte yandan hizmet sektöründe olduğumuz için teknolojiyi takip etmek ve zamana ayak uydurmak da gereklidir. İstasyonun işletmecisi işini bilen, tecrübeli bir kişiye yakıt satamaması mümkün değildir. Tüm bunların yanı sıra bir de istasyonun konumu stratejik öneme sahipse sizinle uzun yıllar aynı yolda yürüyecek, aynı yemekten yiyecek, aynı şeyleri düşünecek bayilere ulaştığımız olursunuz. Ticareti bir tarafa bırakacak olsanız bile uzun yıllar sürecektir dostluklar sizin en büyük kazanımınız olur.

SİZCE TERMOPET'İ DİĞER DAĞITIM ŞİRKETLERİNDEN AYIRAN ÖZELLİKLERİ NELERDİR? BAYİLER NİÇİN TERMOPET'İ TERCİH ETMELİ?

Bence Termopet'in en önemli özelliği ilkelerinden vazgeçmeyen bir şirket olmasıdır. Yani

doğru, dürüst, ahlaklı olması ve yaptığı anlaşmalara daima sadık kalması bizim şirketimizi her zaman bir adım öne çıkaran unsurlar. Bunun yanı sıra güçlü birlik ve beraberlik ruhuna sahip profesyonel bir ekip uzun yıllardır şirketimizde uyum içinde çalışmakta. Arkadaşlarımızın en yenisi muhtemelen 8-10 yıllık. Bu nedenlerle bayiler Termopet'i tercih etmelidir. Zaten yeni çalışmaya başladığımız bayi dostlarımız işte tüm bu özelliklerimiz nedeniyle bizi tercih ediyorlar.

PANDEMİ KOŞULLARI ÇALIŞMA BİÇİMİNİZİ VE BAYİLERLE İLETİŞİMİNİZİ NE YÖNDE ETKİLEDİ?

Sahada görevim gereği çok fazla vakit geçiren biriyim. Açıkçası pandemi nedeniyle bulaş riski yüksek olduğundan tüm sektörlerde olduğu gibi biz de sahadan uzak kaldık. Lakin bir telefon kadar da işime ve bayi dostlarıma yakındım. İşimi telefon ve bilgisayar gibi teknolojinin tüm imkanlarını kullanarak sürdürdüm. Yine de bayi ziyaretlerini ve onlarla yüz yüze sohbet etmeyi çok özlediğimi belirtmek isterim.

SİZCE BUGÜN SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ SORUNU NEDİR?

EPDK'nın aldığı hatalı kararlar maalesef bayilerimize para kaybettiriyor. Örneğin tavan fiyat uygulaması çok yanlış. Bu uygulama yerine taban fiyat uygulaması getirilmelidir ya da % 18 KDV ÖTV'ye eklenmelidir. Bunlar yapılmadığı takdirde kaçak yollarla yakıt satan sahtekarların önü alınamaz.

Akaryakıt sektöründe maliyetler çok yükseldi. Bayilerimi çok iyi anlıyorum. Bu masrafların azaltılması gerekli. Sektörümüze gereksiz bir enflasyon yaşatılmakta. Buna birçok örnek verilebilir. Danışmanlıklar, gereksiz eğitim sertifikaları, aşırı tutarlarda ve uyarılmaksızın kesilen idari para cezaları, her devlet kurumunun bizden talepleri vs. vs. bu maliyet kalemleri çoğaltılabilir. Akaryakıt bayilerinin nefes alması için bu gereksiz maliyetlerin bir an önce azaltılması gerektiğine inanıyorum.

İŞ YAŞAMINDAN GERİYE KALAN ZAMANLARDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Ailem ile vakit geçirmeye çalışıyorum. Öte yandan mümkün olduğunca egzersiz ve yürüyüş yapmaya çalışıyorum. Pandemi öncesinde fırsat bulamadığım filmleri şimdi izlemeye çalışıyorum.

BAYİLERİMİZE VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Arkadaşlar ne kadar zor koşullar içinde bulunsak da bizler doğru, dürüst ve ahlaklı çalışmaya devam edelim, bu etik ilkelerden uzaklaşmayalım. Elbet üzerimizdeki enflasyon baskısı bir gün sona erecek. Unutmayın; ilkelerinden taviz vermeyen dürüst tüccarlar sonunda kazanacak. Şimdilik masraflarınızı azaltmaya çalışın ve depodaki yakıtınıza sahip çıkın. Hepinize sağlık, huzur, bol satışlar, bol kazançlar ve bereketli bir yıl dilerim.

U-EDTS SİSTEMİNE VERİ GİRME ZORUNLULUĞU BAŞLADI



Akaryakıt taşıması yapan K2 Yetki Belgesi sahiplerinin U-ETDS sistemine veri yükleme zorunluluğu 1 Ocak 2021 tarihinde başladı. U-EDTS sistemine veri girme yükümlülüklerine aykırı hareket eden K2 Yetki Belgesi sahipleri ağır cezalarla karşılaşacak.

23 Haziran 2020 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik uyarınca akaryakıt taşıması yapan “K2 yetki belgesi sahipleri” de Bakanlığın U-ETDS sistemine veri girme yükümlüsü olan belge sahipleri arasına alındı. K2

yetki belgesi sahiplerinin taşımasını üstlendikleri eşyalar için taşıma senedi ile birlikte, gerekli bilgileri, eşyanın kabul edildiği saatten, en geç 6 saat sonrasına kadar Bakanlığın U-ETDS sistemine işlemek/iletmek hükmüne uyma zorunluluğu 1 Ocak 2021 tarihinde başladı.

K2 BELGESİ NEDİR?

K2 Yetki Belgesi; yurtiçinde, kendi adına ticari veya hususi olarak kayıt ve tescil edilmiş taşıt veya taşıtlarla, sadece kendi esas iştiğal konusu ile ilgili eşya taşımacılığı yapacak ve ticari maksatla taşımacılık yapmayacak, gerçek ve tüzel vergi mükel-

leflerine verilen bir belge türü.

U-ETDS NEDİR?

Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi (U-ETDS), 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu (KTK) ve Karayolu Taşıma Yönetmeliği (KTY) çerçevesinde taşımacılık faaliyetinde bulunan firmaların taşıdıkları eşya, kargo ve yolcu hareketlerinin elektronik olarak gerçek zamanlı takibi, değerlendirilmesi ve denetimi imkanlarının sağlanacağı bir sistem.

U-ETDS BİLGİ GÖNDERİMİ NASIL YAPILIR?

U-ETDS sistemine veri gönderimi iki yolla yapılabiliyor:

Bunlardan birincisi; e-Devlet portalı (kamu.turkiye.gov.tr) üzerinden taşımacıların taşıma faaliyetlerine ilişkin verileri girmesi ve

bu yolla U-ETDS sistemine veri iletmeleri. Yetki belgesi sahiplerinin Bakanlığa bildirdikleri imza ya yetkili kişiler veya yazılı olarak müracaat etmek suretiyle operatör olarak yetkilendirilen kişiler e-Devlet portalına giriş yaparak, yetkili oldukları firma adına veri gönderme işlemini gerçekleştirebilecekler.

Sisteme veri göndermenin ikinci yolu ise "web servis" denilen yöntem. Bu yöntem birinci yöntemden çok daha basit bir çözüm sunuyor. Birçok firmanın taşımaları takip etmek amacıyla kullandığı bir program bulunuyor. Kullanılan programın Bakanlığın otomasyon sistemiyle veri alışverişini sağlamak suretiyle, firmalar kendi programlarına girmiş oldukları taşıma bilgilerini (taşıt, yolcu, hareket saati, güzergah

vb...) otomatik olarak ve başka hiçbir zahmete girmeden (e-Devlete giriş yapmadan) U-ETDS sistemine iletmeleri mümkün.

CEZALARA DİKKAT!

U-ETDS sistemine veri göndermeyen belge sahiplerine uyarma cezası verilecek. Sisteme yanlış bilgi girene 5, hiçbir bilgi girmeyen belge sahiplerine ise 10 uyarma cezası verilecek.

Uyarmaların verilmiş tarihinden itibaren ilgilinin 90 gün içerisinde Bakanlığa yazılı başvuruda bulunarak, verilen uyarıların paraya çevrilebilmesi için her uyarıya karşılık gelen parayı yetkili saymanlığa ödemede bulunduğunu bildirmesi ve bunu belgelemesi halinde uyarılar kaldırılacak. Bu 90 günlük süre içinde müracaat edilerek paraya çevrilmeyen

U-ETDS SİSTEMİNE VERİ GÖNDERMEYEN BELGE SAHİPLERİNE UYARMA CEZASI VERİLECEK. SİSTEME YANLIŞ BİLGİ GİRENE 5, HİÇBİR BİLGİ GİRMİYEN BELGE SAHİPLERİNE İSE 10 UYARMA CEZASI VERİLECEK.



uyarmalar kaldırılmayacak. Söz konusu ücret, her takvim yılı başından geçerli olmak üzere o yıl için 213 sayılı Vergi Usul Kanunu uyarınca tespit ve ilan edilen yeniden değerlendirme oranında artırılarak uygulanacak.

50 UYARMA VERİLENLERİN FAALİYETLERİ DURDURULACAK

Kaldırılmayan uyarmaların toplam sayısı 50'ye ulaşanların faaliyetleri durdurulacak. Yapılan bütün faaliyet durdurma işlemleri, faaliyet durdurma işleminin ilgiliye tebliğ tarihinden itibaren 30 gün sonra yürürlüğe girecek.

Kaldırılmayan uyarmaların toplam sayısı 50'ye ulaşan; gönderenlerin, paketleyenlerin, yükleyenlerin, dolduranların, boşaltanların, alıcıların ve tank-konteyner/taşınabilir tank işletmecilerinin faaliyetleri, Bakanlığın ilgili valiliğe yazdığı bildirim ulaştığı tarihten itibaren en geç 20 gün içinde valilikçe 30 gün süreyle durdurulacak.

Faaliyeti durdurulanlar, faaliyet durdurma işleminin kesinleşmesinden sonra ödemedede bulunmak istemeleri halinde, her uyarma için iki katı ücret alınarak uyarmalar kaldırılacak ve faaliyet

durdurma işlemi uygulanmayacak.

UYARMALARI KALDIRMAYANLARIN ADR SERTİFİKASI İPTAL EDİLECEK

Kaldırılmayan uyarmaların toplam sayısı 50'ye ulaşan sürücülerin ADR Sürücü Eğitim Sertifikası (SRC5) en geç 20 gün içinde Bakanlıkça 30 gün süreyle geri alınacak. Bu durumdaki sürücülerin ADR Sürücü Eğitim Sertifikasını verilen sürede Bakanlığa teslim etmemeleri halinde, söz konusu belgeleri iptal edilecek ve 1 yıl geçmedikçe yenisi düzenlenmeyecek.

K1 YETKİ BELGESİ SAHİPLERİ İÇİN 1 YIL ERTELEME

K1 yetki belgesi sahibi gerçek kişiler için U-ETDS sistemine veri ekleme zorunluluğunun bir yıl ertelendi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından hazırlanan ve U-EDTS sisteminde bazı değişiklikler içeren "Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yapılan düzenlemeye göre, U-ETDS sistemine veri girme zorunluluğu K1 yetki belgesi sahibi gerçek kişiler için 01.01.2022 tarihine kadar ertelendi. Ancak akaryakıt taşımacılığı yapan yetki belgesi sahipleri için U-EDTS sistemine veri girme zorunluluğu 1 Ocak 2021 tarihinde başladı.

İSTASYONLARA YENİ NESİL ÖDEME KAYDEDİCİ CİHAZ KULLANMA ZORUNLULUĞU GETİRİLDİ



Akaryakıt istasyonlarında yeni nesil ödeme kaydedici cihazların kullanılmasını zorunlu kılan düzenleme yürürlüğe girdi. Buna göre, akaryakıt istasyonları, eski nesil elektronik kayıt ünitesi olmayan ödeme kaydedici cihazlar 30 Haziran'a kadar, eski nesil elektronik kayıt ünitesi olan ödeme kaydedici cihazlar ise 31 Aralık tarihine kadar yeni nesil cihazlar ile değiştirilmek zorunda.

Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'ndeki değişikliklerle akaryakıt satışı yapan işletmeler bundan sonra, mevcut ödeme kaydedici cihazları yeni nesil ürünlerle değiştirmek zorunda.

Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'ndeki yapılan değişikliğe göre; akaryakıt istasyonları, eski nesil elektronik kayıt ünitesi olmayan ödeme kaydedici cihazlar 30 Haziran'a kadar, eski nesil elektronik kayıt ünitesi olan ödeme kaydedici cihazlar ise 31 Aralık tarihine kadar yeni nesil cihazlar ile değiştirilmek zorunda. Böylelikle güvenliği iyileştirilmiş

ve anlık veri aktarımı yapabilen kaydediciler, Türkiye genelinde kullanılmaya başlayacak.

ÜÇÜNCÜ TARAFLARA SATIŞ VE DEVİR İŞLEMİ YASAKLANDI

İlgili tebliğde yapılan düzenleme ile Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından onaylanmış olup bugün kullanılmakta olan pompa ödeme kaydedici cihazların satış ve devirleriyle ilgili de yasaklama getirildi. Düzenlemeye göre elektronik kayıt ünitesi bulunmayan pompa ödeme kaydedicilerin satış ve devirleri bugün, elektronik kayıt ünitesi olan ödeme

kaydedicilerin satış ve devirleri ise 1 Ocak 2022 tarihi itibarıyla yasaklandı.

Yapılan düzenlemeyle kullanılmaya başlayacak olan yeni nesil ödeme kaydediciler, araç yerine bidon ya da varil gibi taşıma araçlarıyla yapılan satışlar için de özel bir modül içerecek. Buna göre vatandaşlar, akaryakıt istasyonuna gittiklerinde TC kimlik numarası ya da vergi numarası gibi resmi bilgilerini işletecekler. Araç dışı akaryakıt satın almak, bundan sonra yalnızca bu bilgilerin işlenmesiyle yapılacak.

HÜSEYİN IŞIL PETROL / CEM IŞIL

“TERMOPET’İN KALİTESİNİ BİZİM BİLMEMİZ YETMEZ, TÜKETİCİLERE DE ANLATMALIYIZ”

Termopet bayisi Hüseyin Işıl Petrol’ün işletme sahibi Cem Işıl, Termopet’in ne kadar kaliteli bir şirket olduğunu bayilerin çok iyi bildiğine dikkat çekerek, “Ancak önemli olan bunu tüketicilerin de bilmesi. Bu nedenle Termopet’in tanıtımının daha iyi yapılması gerek” şeklinde konuştu.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Giresun-Eynesil doğumluyum, 35 yaşındayım. Aslen mimarım fakat petrolcülük aile mesleğimiz. Bu nedenle üç yıl önce mimarlık mesleğimi bırakıp iş yeri yönetimini devraldım.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Termopet Ailesine katılmayı saha müdürümüz vesile oldu. Kendisiyle farklı firmayla çalıştığımız zamanlardan gelen bir tanışıklığımız vardı. Bizim de sözleşmemiz bittiği için kendisiyle görüştük ve aile olarak Termopet ile çalışmaya karar verdik. Termopet ile çalışmaktan son derece mutluyuz.

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

Termopet’i diğer şirketlerden ayıran özellik aradığımız da Sayın Cemil Direkci’ye yani şirket sahibine kadar rahatça ulaşabilmemiz. Bir dağıtım şirketinin patronuna bu kadar rahat ulaşmak bayiler için çok önemlidir diye düşünüyorum. Bu rahatlığı birçok dağıtım şirketinde yakalamak zor.

Orta ve uzun dönemde Termopet’in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Orta ve uzun dönemde Termopet’i iyi yerlerde görmeyi isteriz. Tabii bayi sayımız ne kadar artar ve reklam çalışmalarına hız verilirse o



oranda büyüme sağlar.

Termopet’ten beklentileriniz neler?

Biraz önce dediğim gibi Termopet’in ne kadar kaliteli bir şirket olduğunu biz bayileri çok iyi biliyor. Ancak önemli olan bunu tüketicilerin de bilmesi. Bu nedenle Termopet’in tanıtımının daha iyi yapılması gerek.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne**gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?**

Pandemiyle birlikte biz de istasyonumuzda gerekli tüm hijyen tedbirlerini aldık. Personelimizin vasıtasıyla müşterilerimizi sürekli kurallara uymaları için uyardık. Bu tedbirleri hiç esnetmeden hala istasyonumuzda titizlikle uyguluyoruz.

EPDK’nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

EPDK’nın almış olduğu tavan fiyat kararını olumlu değerlendiriyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Son olarak sorumuz olduğunda bizleri yönlendirebilecek ya da petrol sektöründe bizlere öncülük edecek STK’ların daha aktif çalışmasını arzu ediyoruz. Sorunlarımızı ancak güçlü ve aktif STK’lar aracılığıyla çözüme kavuşturabiliriz.



KEMAL ALTINOK VE OĞULLARI PETROL / HASAN ÇATKAYA

“PANDEMİDEN HER SEKTÖR GİBİ BİZ DE OLUMSUZ ETKİLENDİK”

Termopet bayisi Kemal Altınok ve Oğulları Petrol'ün işletme sahibi Hasan Çatkaya, pandemiden her sektör gibi akaryakıt sektörünün de olumsuz etkilendiğini belirterek, “Cirolarımız düştü. Piyasada genel bir nakit sıkıntısı oluştu. Bu süreçte tedarikçi ve müşterilerin birbirine anlayışla yaklaşması gerek” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1965 yılında Ankara'da dünyaya geldim. 2002 yılında kurmuş olduğum Çatkaya Gayrimenkul Ltd. Şti.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmekteyim. 2008 yılında da akaryakıt sektörüne giriş yaptım. Gayrimenkul ve akaryakıt sektörünün yanı sıra gençliğinden bu yana tarım ve hayvancılık sektörleriyle iç içe oldum. Türkiye'nin en büyük muz serasını kurarak önemli bir yatırıma imza attım ve bu sayede ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaktayım.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Uzun bir araştırma dönemi sonucunda karar verdim. Piyasada uzun yıllardır faaliyet gösteren bayi dostlarımla yaptığım görüşmeler neticesinde Termopet'in çalışmaya en uygun dağıtım şirketlerinden biri olduğunu öğrendim.

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

Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özellikleri fiyat bakımından avantajlı, ürün temininin kolay ve güvenilir oluşudur.

Termopet'ten beklentileriniz neler?

Ürün kalitesinden ödün vermeden, fiyatları da makul seviyelerde tutarak yola devam etmesini isterim. Tabii ki bu arada reklam ve tanıtım faaliyetlerine de önem vermesi gerekiyor.

**Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi.?**

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonumuzda hijyen, mesafe ve maske kurallarına titizlikle uymaktayız. Personelimizin sağlık kontrollerine ek kontroller de yaptırarak, yaptırmaya da devam ediyoruz. Bu süreçten her sektör gibi biz de olumsuz etkilendik. Cirolarımız düştü. Piyasada genel bir

nakit sıkıntısı oluştu.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

EPDK'nın almış olduğu karar doğru buluyorum. Bu olağanüstü süreçte zaten geçici süre ile alınmış bir karardır.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için önerileriniz nelerdir?

Akaryakıt sektörünün en önemli sorunu haksız rekabet koşulları ve denetim eksikliğidir. Haksız rekabet yaratan şirketlerin üzerine kararlılıkla gidilmeli diye düşünüyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Olağanüstü bir süreçten geçiyoruz. Bu süreçte tedarikçi ve müşterilerin birbirine anlayışla yaklaşması gerek. Tek duamız bir an önce bu sürecin atlatılarak yeniden sağlıklı, güzel günlere kavuşmak. Herkese sağlıklı ve huzurlu günler dilerim.



MİCAN PETROL / CEYHAN KIRMAN

“HAKSIZ REKABETİN ÖNLENMESİ İÇİN HAREKETE GEÇİLMELİ”

Termopet bayisi Mican Petrol'ün işletme sahibi Ceyhan Kirman, bazı firmaların piyasada haksız rekabet yaratmasının dürüst bayileri zor durumda bıraktığına dikkat çekerek, “Düzgün dağıtım firmalarının devletin ilgili birimleri ile ortak hareket ederek bu konuya bir an önce çözüm bulmaları işletmelerimizin devamlılığı açısından büyük önem arz ediyor” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Çok küçük yaşlarda çalışma hayatına atıldım. Çeşitli sektörlerde inişli çıkışlı bir çalışma hayatım oldu. Yaklaşık son 5 yıldır da akaryakıt sektöründe hizmet veriyorum.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Termopet bayiliği olan bir istasyon satın aldık. Devamında Termopet'in olumlu yaklaşımı ve samimiyetini gördüğümüz ve uzun yıllar birlikte yol yürüyeceğimize inandığımız için sözleşmemizi yenileyip Termopet Ailesine katıldık.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Termopet Ailesinde henüz yeni sayılmamıza rağmen sahadaki arkadaşların ne kadar özverili çalıştığını görüyoruz. Bu çalışma azmi sayesinde Termopet'in çok daha güzel noktalara geleceğine inanıyorum.

Termopet'ten beklentileriniz neler?

Şu an için Termopet'ten aldığımız hizmetten ve yarattığımız sinerjiden son derece memnunuz. İlerleyen dönemlerde değişen piyasa koşullarına göre dağıtım şirketimizden farklı beklentilerimiz ortaya çıkabilir. O zaman da oturup bunları rahatlıkla karşılıklı konuşuruz.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?



İlk günden itibaren mevzuat gereği uygulamamız gereken tüm tedbirleri hızlıca aldık. Personelimizin gerekli eğitimleri alıp daha bilinçli bir şekilde hizmet vermelerini sağladık. Aynı zamanda müşterilerimizin de pandemi döneminde kurallara uyup daha sağlıklı hizmet alabilmeleri için uyarı ve telkinlerde bulunarak sistemin sağlıklı işlemesi için mücadele ettik. Tabii ki her işletme gibi pandemi dönemi bizi de olumsuz yönde etkiledi. Özellikle hafta sonu sokağa çıkma yasakları sektörümüzü çok ciddi şekilde olumsuz yönde etkileyen bir faktör oldu. Umarım bir an önce normalleşme sağlanır.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Akaryakıt sektöründe gider kalemlerinin çok olması, akaryakıttaki vergi yükünün çok fazla olması ve bunun yanında işletmenin aylık resmi evraklara ödediği bedeller göz önünde bulundurulursa tavan fiyat uygulamasının ne kadar yanlış olduğu anlaşılacaktır. Umarım bu tür yanlış uygulamalar bir daha gündeme gelmez.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Bazı firmaların piyasada haksız rekabet yaratması dürüst bayileri zor durumda bırakıyor. Düzgün dağıtım firmalarının devletin ilgili birimleri ile ortak hareket ederek bu konuya bir an önce çözüm bulmaları işletmelerimizin devamlılığı açısından büyük önem arz ediyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Dergimiz aracılığıyla sektördeki tüm arkadaşlarıma hayırlı kazançlar ve işlerinde başarılar dilerim.



OKUMUŞ PETROL / ALİ OKUMUŞ

“TERMOPET, HİZMET KALİTESİNİ REKLAM KAMPANYALARI İLE GENİŞ MÜŞTERİ KİTLELERİNE AKTARABİLİR”

Termopet bayisi Okumuş Petrol'ün işletme sahibi Ali Okumuş, Termopet'in vermiş olduğu kaliteli ürün ve hizmeti daha geniş müşteri kitlelerine aktarması için çeşitli reklam kampanyaları yapmasında fayda olduğunu belirterek, “Bu sayede marka bilinirliğini daha da artırarak sadık müşteri kitlesi oluşturulabilir” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

İsmim Ali Okumuş. 1977 Kütahya doğumluyum. 1970'li yıllardan beri faaliyet gösteren aile şirketimizin üçüncü kuşak yöneticisiyim. Akaryakıt istasyonları işletmeciliği, tarım ürünleri alım-satımı, traktör bayilikleri, gıda imalatı ve silaj üretimi alanlarında faaliyet göstermekteyiz. Bazı sivil toplum örgütleri ve iş dünyası temsilciliklerinde de görev almaktayım.

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

Termopet'in patronundan bölge müdürlerine kadar son derece samimi bir yaklaşım içinde olmaları ve bize güven vermeleri Termopet'i diğer şirketlerden farklı kılıyor.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Termopet'in kalitesini bozmadan, bayilerine verdiği desteği sürdürdüğü müddetçe yakın zamanda üst noktalara ulaşacağını tahmin ediyorum.

Termopet'ten beklentileriniz neler?

Vermiş olduğu kaliteli ürün ve hizmeti daha geniş müşteri kitlelerine aktarması için çeşitli reklam kampanyaları yapmasında fayda var. Bu sayede marka bilinirliğini daha da artırarak sadık müşteri kitlesi oluşturulabilir. Ayrıca şirketimizin taşıt tanıma sistemlerini daha yay-



gın biçimde kullanmasını isterim. **Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?**

İstasyonlarımıza gelen müşterilerimize daha dikkatli olmaları, maske ve mesafe kurallarına uymaları için sürekli ikazlarda bulunduk. Gerekli materyalleri istasyonlarımızda bulundurup dezenfektan ve temizlik çalışmalarımızı artırdık. Bu dönem boyunca ticari faaliyetlerimiz normal döneme göre aşağı seviyede seyretti, satış ve ciro kayıplarımız oluştu.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kesinlikle yanlış bir uygulama. Pandemi sürecinde personellerimizden müşterilerimize kadar herkese destek vermeye çalıştık. Ancak satışların düşük olması nedeniyle gelirlerimizde önemli düşüşler yaşadık. Böylesi bir dönemde tavan fiyat uygulaması biz akaryakıt işletmecilerini çok zor durumda bıraktı ve üzdü. İnşallah EPDK bu yanlış uygulamaya bir daha imza atmaz.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Bence akaryakıt sektörünün en önemli sorunlarından bir tanesi, 'rekabetçi fiyat' adı altında ucuz motorin satılmasıdır. Bazı firmaların vergi kaçakçılığı yaparak, fatura satışı ile haksız rekabet yapması bizim gibi işlerini düzgün yapan akaryakıt bayilerine ciddi kayıplar yaşatıyor ve devletimizin vergi kaybına sebep oluyor.

Motorindeki KDV oranının yüzde 1'e çekilip KDV'den indirilen kısmın ÖTV'ye aktarılmasıyla bu akaryakıtta fatura kaçakçılığının önüne geçilebilir diye düşünüyorum.



SAROS AKARYAKIT / NECİP BEŞTEPE

“TAVAN DEĞİL, TABAN FİYAT UYGULANMASI GEREK”

Termopet bayisi Saros Akaryakıt'ın işletme sahibi Necip Beştepe, EPDK'nın tavan fiyatı uygulamasına karşı olduğunu belirterek, “Bana göre tavan değil, taban fiyat uygulanması gerekiyor. Her geçen gün masraflarımız artıyor, karlarımız düşüyor. EPDK'nın bunları göz önünde bulundurarak kararlarını almasını isteriz” şeklinde konuştu.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

18 şubat 1970 tarihine Edirne'de doğdum. Orta okul mezunuyum. Okulu bitirdikten sonra iş hayatıma babamın bakkal dükkânında başladım. 1993 yılında bakkallara yönelik toptan ticaretine başladım. 2007 yılına kadar ticari hayatım bu toptancılık faaliyeti ile geçti. 2007 yılından itibaren Trakya Bölgesinde toptan gıda işimi genişleterek ciddi bir yol kat ettim. Akaryakıt sektörüne ise 2012 yılında girdim. Şu an 5 adet akaryakıt istasyonum var. Ayrıca 4 adet gıda depom var ve 130 personelimle birlikte Edirne, Kırklareli, Tekirdağ ve Çanakkale bölgelerinde hizmet vermekteyiz. Şirket sloganımız “Hizmet Satıyoruz”.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Termopet Ailesine saha müdürü arkadaşımız Kadir Erkan sayesinde katıldım. Bu kararı aldığım için hiç pişman olmadım, iyi ki Termopet'e katılmışım diyorum.

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

Termopet'in diğer dağıtım şirketlerinden en büyük farkı amatör ruhla, ailemizin içinden biriymişçesine profesyonelce çalışması. Termopet çalışanlarının samimiyeti çok büyük fark katıyor şirkete.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?



Termopet sessiz ve derinden gelen bir dağıtım şirketi. Orta ve uzun vadede çok daha iyi noktalara geleceğine inanıyorum. Beş yıl sonunda birinci lige yerleşir diye düşünüyorum.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?

Pandemi döneminde alınan kısıtlama tedbirleri dolayısıyla otomobiller çok fazla trafiğe çıkamadı. Profesyonel taşıtlar ve tarım vasıtalarına hizmet arttı. Bu nedenle ticari faaliyetimiz çok etkilenmedi. Tuvaletlerimiz sık sık dezenfekte ediyoruz. Gelen müşterilerimize kolonya, de-

zenfektan ikram ediyoruz. Personelimiz devamlı maske ile hizmet veriyor ve müşterilerimizin maske kullanımını teşvik ediyoruz.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

EPDK'nın tavan fiyatı uygulamasına karşıyım. Bana göre tavan değil, taban fiyat uygulanması gerekiyor. Her geçen gün masraflarımız artıyor, karlarımız düşüyor. EPDK'nın bunları göz önünde bulundurarak kararlarını almasını isteriz.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Akaryakıt sektörünün en önemli sorunu yüksek KDV'dir. Devlet akaryakıtın KDV'sini ya yüzde 1'e indirsün ya da KDV'yi birim fiyatının içine yerleştirsün.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Akaryakıt satan istasyondan ayrıca LPG lisansı istenmesini kesinlikle doğru bulmuyorum. Dergimiz aracılığıyla bu mesajımı yetkililere iletmek isterim.



SOLARİS PETROL / SUAT DOĞU

“SADECE CEZA KESİLEREK ÖTV KAÇAKÇILIĞI ENGELLENEMEZ”

Termopet Kayseri bayisi Solaris Petrol'ün işletme sahibi Suat Doğu, sektörde yasadışı yollara bulaşan işletmelerin ceza kesilerek engellenemeyeceğini belirterek, “ÖTV ve KDV uygulamasında yapılacak ciddi düzenlemeler ile ÖTV kaçakçılığının bir an önce önlenmesini sağlamak bu yolda atılacak en pratik adımlardan biri olabilir” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Gurbetçi bir ailenin çocuğuyum, evliyim ve bir oğlum var. Almanya'da doğdum, babamın emekli olması üzerine Türkiye'ye kesin dönüş yaptık. İlköğrenimimi Kayseri'de tamamladıktan sonra Ankara'da Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünü bitirdim. Halen Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümünde öğrencilik hayatım devam ediyor. 2013 yılında enerji ve e-ticaret üzerine kurmuş olduğum Solaris Enerji A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmeye devam ediyorum. Elektronik ürünler üreten bir markanın bayiliği ile kurulduğumuz yıldan günümüze mağaza ve ardından e-ticaret platformlarında satış yapmaktayız. Babamın kurmuş olduğu ve şimdi ikinci nesil olarak benim devam ettirdiğim akaryakıt istasyonumuzu da şirketimiz bünyesine dahil ederek Kayserimizin en küçük ilçesi Özvatan'da müşterilerimize Termopet markası ile akaryakıt ve otagaz hizmeti vermeye devam ediyoruz.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Ailemiz için “yerli” firma olması gibi öncelikli bir kriterimiz mevcuttu. İlçemiz şartlarını, bizim ve müşterilerimizin beklentilerini



göz önünde bulundurduk. Termopet bayileri ile yaptığımız görüşmelerde pozitif geri dönüşler aldığımızda doğru yolda olduğumuzu anladık ve anlaşma imzalamak için süreci başlattık.

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

Bahsettiğim gibi “yerli” ve “bizden” olması Termopet'in en önemli özelliği.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Sağlam adımlar ile yoluna devam eden Termopet, orta vadede akaryakıt sektöründeki uzmanlığını ve güçlü kadrosunu kullanarak portföyüne dahil edeceği bayiler ile büyüyecektir. Uzun vadede ise milli, yenilikçi ve girişimci özelliklerini kullanarak Türkiye'nin her şehrinde kârlı, modern, çevreye saygılı, müşte-

rileri ile bütünleşen ve insanların istasyonlarını sosyal yaşam alanı olarak gördüğü bir marka olacağına dair inancım tam.

Termopet'ten beklentileriniz neler?

Bayiler dağıtım şirketlerinin can damarlarıdır. Termopet'in bayi ağını geliştirirken ana arter yollara odaklanarak, üst düzey hizmet veren istasyon sayısını arttırmasını ümit ederim. Tecrübeli kadrosu ile bu süreçte biz bayilerine de çeşitli fırsatlar çıkarabileceğine inanıyorum. Ayrıca hali hazırda istasyonumuzda şirketimizin yönlendirmesi doğrultusunda yapacağımız yenilikler ile müşterilerimize vermekte olduğumuz hizmet kalitesini arttırmamıza yardımcı olabilir. Örneğin bir kahve için bile tercih edilen istasyonları görüyoruz. Biz neden o istasyonlardan olmayalım?

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?

Öncelikle sıkı kontrol ile maske kullanımının devamlılığını sağladık, dezenfektan noktalarının sayısını arttırdık. Müşterilerimizin araçlarına ULV dezenfeksiyon hizmeti verdik. Devletimizin ve Termopet'in yönlendirmelerine uyarak aldığımız önlemleri halen

sürdüremekteyiz. İlçede tek istasyon olmamız münasebeti ile satışlarımızda şehir merkezindeki bayi arkadaşlarımıza nazaran yüzdesel oranla çok fazla bir düşüş yaşamasak da, satışlardaki genel düşüş bizim finansal durumumuzu olumsuz etkiledi. Personellerimizi ve kendimizi motive ederek bu süreci atlattırmaya çalışıyoruz.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2020 Mart ayı itibari ile hayatımıza giren pandemi dolayısıyla sektörümüz için alınan önlemleri tartışmak halk sağlığı adına düşünüldüğünde yersiz ve anlamsızken, geçici olarak getirilmiş olan tavan fiyat uygulaması, işini ahlaklı ve muntazam olarak yapan biz bayilerin yarasına tuz basmaktan başka bir şey ifade etmiyor. Sektörümüzdeki asıl problemlerin giderilmesi adına adımlar atılmasının daha doğru olacağını ve "Silici" adı ile başlatılan operasyonların kapsamının

genişletilerek tüm bölgelere nüfuz etmesini arzu ediyorum.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de çürük elmalar var. Son zamanlardaki operasyonlar ile sayılarının azaldığını görmekten mutluluk duyduğumuz bu tür işletmeler ne yazık ki halen birçok güzergahta boy göstermeye devam ediyor. Türlü türlü markalar maliyet altı satışlar ile sektörün dengesini bozuyor. Minareyi çalan kılıfını hazırlar. Biliyoruz, bu işletmeler sistemdeki açıkları, kanun boşluklarını kullanarak hayatlarını sürdürmekte. Bu konular için çok mesai harcıyorlar. Fakat işini düzgün yapan birçok meslektaşımızın haksız rekabetten dolayı dayanacak gücünün kalmadığını görüyoruz. Devlet yetkililerinden isteğim; bu yolsuzluğa meyil eden, devletin vergisini çalmayı kendine kâr bilen işletmelerin önüne geçecek

kanun düzenlemelerini yaparak denetimleri sıklaştırmaları. Bu işletmelere ceza yazılarak sorunun önlenebileceğini sanmıyorum. ÖTV ve KDV uygulamasında yapılacak ciddi düzenlemeler ile ÖTV kaçakçılığının bir an önce önlenmesini sağlamak bu yolda atılacak en pratik adımlardan biri olabilir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Dünyamız değişiyor, yoruluyor, kaynaklarımız ve özellikle suyumuz azalıyor. İstasyonlarımızın enerji tüketimlerini azaltarak, alternatif enerji kaynakları ile destekleyerek, suyumuzu koruyarak gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakmaya çalışmalıyız diye düşünüyorum. Siz değerli Termometre Dergisinin çıkmasında emeği geçenlere dostlarımıza, okurlarınıza ve Termopet yöneticilerine saygılarımı iletiyorum. Tüm meslektaşlarıma hayırlı ve bol kazançlar diliyorum.



ŞAHİNDAG PETROL / ÖZKAN KARADİKEN

“TERMOPET, GÜÇLÜ YÖNLERİ İLE KISA SÜREDE ŞAMPİYONLAR LİĞİNE GİRECEK”

Termopet bayisi Şahindağ Petrol'ün işletme sahibi Özkan Karadiken, Termopet'in birçok güçlü yönü bulunduğuna dikkat çekerek, “Şirketimiz güçlü yönleri ile en kısa sürede ‘şampiyonlar ligi’ diye adlandırılan ilk beş firma arasına girecek potansiyele sahip” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

1979 yılında Bergama'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Bergama'da tamamladım. Daha sonra Dumlupınar Üniversitesi Makina Öğretmenliği bölümünden mezun olduktan sonra ailemle birlikte Karadiken Kardeşler Ltd. Şti. çatısı altında ticaret hayatına atıldım. Şu anda Karadiken Kardeşler Ltd. Şti., Beşoluk İnşaat Ltd. Şti. ve Termopet bayiliğimiz olan Şahindağ Akaryakıt Ltd. Şti. ile ticaretimizi devam ettirmekteyiz.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Günden güne rekabetin arttığı akaryakıt piyasasında güvenilir bir dağıtım şirketi ile çalışmak son derece önemli. Ayrıca kaliteli akaryakıtı, müşteri memnuniyetini üst düzeyde tutarak tüketici ile buluşturan Termopet'in bu sektördeki en doğru firma olduğunu gördük. Termopet Akhisar Bayisi Can Ticaret'in tavsiyesi ve Termopet'in Saha Müdürü olan dostumuzun da Bergamalı olmasının bu tercihimizde etkisi oldu tabii.

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

Kaliteli ürünü zamanında tedarik etmesi, bayi dostu olması ve başarılı fiyat politikası Termopet'i birkaç adım öne çıkarıyor.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Firmamızın az önce de bahsettiğim güçlü yönleri ile en kısa sürede 'şampiyonlar ligi' diye adlandırılan ilk beş firma arasına girmesini temenni ediyorum. Termopet bunu başaracak potansiyele sahip bir firma.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek**için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?**

Öncelikle bu süreçte ticari faaliyetlerimiz diğer tüm sektörlerde olduğu gibi olumsuz etkilendi. Sokağa çıkma kısıtlamaları bunun başlıca nedeni oldu. Pandemi koşulları için firmamızda alınması gerek tüm tedbirleri aldık ve halen büyük bir titizlikle uyguluyoruz.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Termopet'in fiyat politikası nedeniyle bayi ağı olarak bizleri çok olumsuz etkilemedi. Bu konuda bayinin yanında duran ve her türlü desteğini esirgemeyen Termopet'e özellikle teşekkür ediyorum.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Müşteriler artık kişiye özel hizmet beklentisi içinde. Bugün her bir perakendeci müşteriyi cep telefonundan yakalamak zorunda. Artık insanların alım tercihlerini internetteki işletme puanı belirliyor. Tüm sektörler dijitalleşiyor ve bu çağı yakalayamayanlara hayatta kalma şansı tanınmıyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Pandemiyle iyice zorlaşan piyasa koşullarında bizler bu bayrağı dalgalandırmaya devam ediyoruz. Masraflarımız da durmadan katlanarak artıyor. Bu sebeple şirketimizden ekstra pandemi desteklerini talep ediyorum. Dergimizde kendimizi ifade etme şansı verdiğiniz için ayrıca teşekkür ederim. İyi ki Termoluyum!



GÜNTUR PETROL / VELİ GÜNGÖR

“HAKSIZ REKABET ENGELLENMEDİĞİ SÜRECE ÇOK DAHA KÖTÜ GÜNLER BİZİ BEKLİYOR”

Termopet Denizli bayisi Güntur Petrol'ün işletme sahibi Veli Güngör, akaryakıt sektörünün ayağa kalkması için haksız rekabetin ortadan kaldırılması gerektiğini belirterek, “Ama haksız rekabet ortadan kaldırılmadığı müddetçe çok daha kötü günler bizi bekliyor” uyarısında bulundu.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1986 – 2005 arası Türk Petrol bayiliği yaptıktan sonra Shell ile istasyon işletmeciliğine devam ettik. Şu anda da Termopet ile yolumuza devam etme kararı verdik.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Bölge Müdürümüz Bülent Bey ile olan uzun süreli dostluğumuz nedeniyle Termopet'i yakından tanıma fırsatı bulduk ve iyi ilişkilerimiz neticesinde gönül rahatlığı ile bu kararı verdik.

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

Öncelikle yasalara uygun hareket eden ve ticaretin etik kurallarına uyan bir şirket olması Termopet'i aynı kulvardaki diğer firmalardan farklı bir konuma yerleştiriyor. Biz de zaten bu özellikleri nedeniyle içimize sinerek Termopet ile çalışıyoruz.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

İlk beşteki firmalardan sonra gelen grubun liderlerinden biri Termopet'tir. Ama bunu yeterli görmüyoruz. Yakın gelecekte Termopet'i ilk 5 firma içinde göreceğimize inancımız tam.

Termopet'ten beklentileriniz neler?

Firmamızdan memnun olmakla beraber, marka bilinirliğinin artırılması adına, ana arterlerde görsel olarak dikkat çeken ve müşteri memnuniyetini esas alan istasyonların çoğal-



tlması faydalı olacaktır.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?

İstasyonun genel temizliği, özellikle tuvaletlerin hijyen kurallarına uygun ve sürekli temiz tutulması temel ilkimiz. Bu arada istasyonumuz içerisinde kendi işlettiğimiz bir otel bulunması da bizim bu konudaki sorumluluğumuzu iki kat artırıyor. Ama pandemi maalesef ticari faaliyetlerimizi olumsuz etkiliyor. Bu pandemi döneminin bir an önce sona ermesini temenni ediyoruz.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aslında bu karar mevcut bayi karlarından da feragat ederek neredeyse Tüpraş fiyatlarına pompa fiyatı ile satış yapan istasyonlara değil, tam tersine resmi fiyattan satış yapan istasyonlara olumsuz etki yapmıştır. Fakat biz de kısmen de olsa indirim yaptığımız için çok fazla etkilenmedik. Sonuçta yanlış bir karar olduğunu düşünüyorum.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Akla mantığa aykırı biçimde maliyetin altında fiyatlarla satış yapan ve bir türlü müdahale edilmeyen istasyonların yarattığı haksız rekabet ortamı en büyük sektör sorunu bizce. Bu sorun tüm sektörü olumsuz etkiliyor ve devletimiz de büyük zarar görüyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bu sektörün ayağa kalkması haksız rekabetin ortadan kaldırılması ile mümkün olacaktır. Ama haksız rekabet ortadan kaldırılmadığı müddetçe çok daha kötü günler bizi bekliyor.



ÇETİN PETROL / RECEP ÇETİNKAYA

“TERMOPET’İN SAMİMİ VE ÇÖZÜME YÖNELİK YAKLAŞIMI FARK YARATIYOR”

Termopet bayisi Çetin Petrol’ün işletme sahibi Recep Çetinkaya, Termopet’in samimi ve çözüme yönelik yaklaşımının fark yarattığını anlatarak, “Bu yönleriyle Termo sektördeki birçok firmadan daha ileride” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1952 yılında Ankara’da dünyaya geldim. Evli ve beş çocuk babasıyım. Yıllarca tarım aletleri ve iş makinesi imalatı ve bakım servisi olarak faaliyet gösterdim. Daha sonra 2001 yılından itibaren akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye başladım.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

2020 yılında dağıtım şirketi sözleşme yenileme dönemi geldiğinde Termopet Türkiye Satış Müdürü Habil Tuna Bey ile tanıştık. Habil Bey’in göstermiş olduğu yakın ilgi ve alakasından dolayı Termopet Ailesine katılmaya karar verdik. Ümit ederiz ki, karşılıklı iyi niyet esasına binaen uzun yıllar çalışmak nasip olacak.

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

Termopet’in samimi ve çözüme yönelik yaklaşımı fark yaratıyor.



Bu yönleriyle Termo sektördeki birçok firmadan daha ileride.

Orta ve uzun dönemde Termopet’in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Dağıtım firmamız Termopet’in en kısa sürede ulusal ve uluslararası akaryakıt piyasasında hak ettiği yeri alacağına inancımız tamdır. Termopet firmasından günün

şart ve koşullarına göre bayilerine daha yakın ve çözüm odaklı hareket etmesi arzumuzdur.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?

Yaşadığımız pandemi döneminin her sektörde olduğu gibi akaryakıt sektöründe de olumsuz yansımaları oldu muhakkak. Firma olarak bizler de bu durumdan daha fazla olumsuz etkilenmemek için belirli satışlarımızı iskontolu alarak yapmaktayız.

EPDK’nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

EPDK’nın vermiş olduğu tavan fiyat kararı pandemi dönemi içerisinde uygun görüyoruz.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Piyasada uzun yıllardır yaşanan haksız fiyat rekabeti sektörümüzün en önemli sorunlarından biri. Bu sorunun çözümü için devletin piyasayı bozanların üzerine gitmesi gerekir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

İçinde bulunduğumuz pandemi sürecini en kısa sürede atlatarak, sağlıklı, huzurlu ve bol kazançlı bir yıl olmasını temenni eder, tüm bayi dostlarıma sağlıklılar dilerim.



“TAVAN FİYAT KARARI HİÇBİR BAKIMDAN ADİL DEĞİL”

Termopet bayisi Erik Petrol'ün işletme sahibi Ekrem Erik, EPDK'nın tavan fiyat uygulamasını doğru bulmadığını ifade ederek, “Hiçbir bakımdan adil olduğunu da düşünmüyorum. Hem her türlü masrafa katlanmak zorunda olup hem de düşük kar marjıyla çalışmak zorunda bırakılmak adil bir durum değil” diye konuştu.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Adım Ekrem Erik. 1941 yılında doğdum. Kendimi bildim bileli çalışmaktayım. Çobanlık, oto tamirciliği dahil birçok mesleği icra ettim. Yoklukla büyüyüp bugünlere geldim. Aktif olarak 50 yıldır ticaret ile uğraşıyorum. Son 10 yıldır ise akaryakıt sektörü içerisindeyim. İşimi severek yapıyorum.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Termopet Ailesine katılmaya karar vermemin sebeplerinden birisi çevremdeki Termopet bayilerinin çok dürüst insanlar olması. Ayrıca saha müdürümüzün ilgisi ve anlaşma şartlarındaki esnek ve anlayışlı tutumu da Termopet'i tercih etmemde etkili oldu.

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

Termopet'nin köklü ve güçlü bir firma olduğunu düşünüyorum. İstikrarlı olması ve sürekli büyüyen bir marka olması Termopet'i diğer şirketlerden ayıran bir özelliktir.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

Termopet'in akaryakıt piyasasında gerek bayi ağı gerekse kurumsal yapısı olarak büyüyen ve gelişen bir şirket olduğunu düşünüyorum. Bu yükselişin de önümüzdeki dönemde hızla devam edeceğini öngörüyorum.



Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?

Salgın süreci her sektörü etkilediği gibi bizim sektörümüzü de olumsuz etkiledi. Bazen haftanın iki günü bazen bir günü şeklinde olan hafta sonu sokak kısıtlamaları bizleri ticari anlamda etkileyen en önemli olaylardan oldu. Biz önlem olarak ise bu süreçte temizlik, maske ve mesafe kurallarına dikkat ettik ve müşterilerimizin de dikkat etmeleri için elimizden geleni yaptık.

EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

EPDK'nın tavan fiyat uygulamasını doğru bulmuyorum. Hiçbir bakımdan adil olduğunu da düşünmüyorum. Hem her türlü masrafa katlanmak zorunda olup hem de düşük kar marjıyla çalışmak zorunda bırakılmak adil bir durum değil.

Sizce akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir ve bu sorun için çözüm önerileriniz nelerdir?

Bu sektörde vergi yükünün hafifletilmesi gereklidir. Katlandığımız masraflar çok fazla, bir de üstüne tavan fiyat uygulaması kararı daha zor şartlarda çalışmamıza neden oldu. Akaryakıt sektörünün rahat bir nefes alması için çalışma şartlarının esnetilmesi ve çeşitli kolaylıklar getirilmesi gerekir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Dergi aracılığıyla vermek istediğim tek bir mesaj var. Dürüstlükten, doğruluktan ve çalışkan olmaktan asla vazgeçmemeliyiz.



TAÇOİL PETROL / CEMAL YAĞCI

“TERMOPET KISA SÜREDE
BİR ÜST LİGE ÇIKACAK”

Termopet bayisi Taçoil Petrol'ün işletme sahibi Cemal Yağcı, Termopet'in an itibariyle ilk 5 sıradaki markalardan sonraki grubun liderlerinden olduğunu belirterek, “Ama kısa sürede bir üst grubun içinde olacaklarına da yürekten inanmaktayım” dedi.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1970 yılından itibaren devlete ait taahhütlü işlerin müteahhithliğini uzun yıllar yaptıktan sonra, şehirlerarası yolcu taşımacılığı ve TIR nakliyat taşımacılığı, terminal işletmeciliği, otobüs/kamyon yetkili satış bayiliği işleri ile iştigal ettim. Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Başkan Yardımcılığı görevim de halen devam ediyor. 2015 yılından itibaren de akaryakıt işletmeciliğine başladım.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Bölge müdürümüzü Bülent Bey ile Termopet Ailesini tanıdık ve 3 yıl önce birinci istasyonumuzu TERMO yaptık. 2020 yılında da ikinci istasyonumuzu TERMO markası ile açtık.

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

Dürüstlüğü, devletin menfaatlerini gözetmesi, şeffaflığı ve her şeyden öte samimi olmaları bizim için yeteli ve değerli kriterler.

Orta ve uzun dönemde Termopet'in akaryakıt piyasasında hangi noktaya ulaşacağını düşünüyorsunuz?

An itibariyle ilk 5 sıradaki markalardan sonraki grubun liderlerinden ama kısa sürede bir üst grubun içinde olacaklarına da yürekten inanmaktayım.

Termopet'ten beklentileriniz neler?

İlişkilerimizden çok memnun olmakla beraber, daha kurumsal hamleler beklemekteyiz. Tabii ki, buna da kısa sürede ulaşacaklarına eminim. Özellikle madeni yağ, market ve temiz tuvalet konusunda ilave atılımların kısa sürede yapılacağına inanıyorum.

Pandemi döneminde tüketicilere daha sağlıklı hizmet sunabilmek için istasyonunuzda ne gibi önlemler aldınız? Bu süreçten ticari faaliyetleriniz nasıl etkilendi?

Özellikle tuvalet ve marketimizde temizlik, hijyen ve sosyal mesafe konularını öne çıkartan tedbirlerimizi arttırmak suretiyle yönlendirmelerimizi yapıyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektörümüzde haksız rekabetin ortadan kaldırılması en büyük temennimizdir.





Av. Alper ÖZDEMİR

SIFIR ATIK YÖNETİM SİSTEMİ

Değerli Bayilerimiz,

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 12.07.2019 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Sıfır Atık Yönetmeliği uyarınca, sıfır atık yönetim sistemine geçmesi gerekenler arasına akaryakıt istasyonları ve dinlenme tesisleri de dahil edilmiş, uygulama takviminde sisteme geçişlerin ve belge alımlarının tamamlanması için son tarih 31.12.2020 olarak belirlenmişti.

Bakanlıkça hazırlanan kılavuzlarda “Sıfır Atık”; israfın önlenmesini, kaynakların daha verimli kullanılmasını, atık oluşumunun engellenmesi veya azaltılması, atığın oluşması durumunda

ise kaynağında ayrı toplanması ve geri kazanılmasını kapsayan atık yönetim felsefesi; kültürel, ekonomik ve sosyal gelişimin elde edilmesi için atıkların yaşam döngüsünü dikkate alan bir yaklaşım biçimi olarak tanımlanmış; sıfır atık yönetiminde ürünlerin yeniden kullanılmasının, kullanım ömürlerinin uzatılmasının, ürünlerin üretiminde zararlı maddelerin kullanılmamasının veya azaltılmasının, geri dönüşümü mümkün ürünlerin üretilmesinin esas olduğu, atık oluşumunun önlenmesinin, atık oluşumunun önlenemediği durumda yeniden kullanımının sıfır atık yönetim sisteminin basamakları olduğu, yeniden kullanımı mümkün olmayan atıkların

ise maddesel geri kazanımı veya enerji olarak geri kazanımı şeklinde değerlendirilmesi gerektiği, sıfır atık yönetim sisteminin oluşturulmasının çevre kirliliğinin giderilmesi için gerekli maliyetlerin azaltılması bakımından da önemli olduğu vurgulanmıştır.

SIFIR ATIK YÖNETİM SİSTEMİNİ KURMAK İÇİN ATILACAK ADIMLAR:

Akaryakıt istasyonları ve dinlenme tesislerinin de bulunduğu Sıfır Atık Yönetmeliği’nde tanımlanan bina ve yerleşkeler grubunda yer alan kurum ve kuruluşlar, aşağıdaki kriterleri yerine getirmek ve Sıfır Atık Yönetim Sistemi’ni oluşturmakla işe başlayacaklardır.

1. Öncelikle kurum/kuruluş içinde oluşan tehlikesiz nitelikteki geri dönüştürülebilir kağıt, plastik, cam ve metal gibi atıkların diğer atıklardan ayrı olarak toplanması ve biriktirilmesi,
2. Atık pil, elektrikli ve elektronik eşya atığı vb. gibi geri kazanılabilir diğer atıkların ayrı olarak toplanması ve biriktirilmesi,
3. 1. ve 2. maddeler dışında kalan tehlikesiz ve tehlikeli özellik gösteren diğer atıklar ile tıbbi atıkların ayrı toplanması ve biriktirilmesi (örneğin; atık akaryakıt çamurları vs.),
4. Çay ocakları, kafeterya, yemek hazırlanması ve servisinin yoğun olarak gerçekleştirildiği yerlerde biyo-bozunur atıkların ayrı olarak toplanması ve biriktirilmesi,
5. Sıfır atık yönetimine ilişkin ilgili kurum/kuruluş çalışanlarına bilgilendirme eğitimi düzenlenmesi,
6. Atıkların biriktirildiği ekipmanların yönetmeliğin EK-5'teki renk kriterlerine uyulması, atığın içeriği konusunda bilgi veren işaret ve uyarıların ekipman üzerin-

de yer alması,

7. Tüm biriktirme ekipmanlarının ihtiyaca ve ilgili yönetmelikte belirtilen kriterlere uygun hacim, özellik ve sayıda olması,
8. Toplanan atıkların, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından lisanslı atık işleme/bertaraf tesislerine teslim edilmek üzere oluşturulan geçici atık depolama alanında bekletilmesi,
9. Çevre Kanunu ve bu Kanun kapsamında hazırlanan mevzuat doğrultusunda almakla yükümlü olduğu izin ve/veya çevre izin/lisanslarının bulunması,
10. İlgili kuruluş depozito kapsamındaki ambalajlı ürünlerin satışını gerçekleştiren bir satış noktası ise, tüketiciler tarafından iade edilmek istenen depozitolu ambalajların toplanması amacıyla Bakanlıkça esasları belirlenen Depozito Sistemine katılım sağlamakla ve uygulamakla yükümlü olacaktır.

SIFIR ATIK SİSTEMİ KURANLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ:

1. Tüm faaliyetlerinde Sıfır Atık Yönetmeliği'nde belirtilen

genel esaslara uymak,

2. Sorumluluk alanları dahilindeki tüm kişi ve kuruluşları, atıklarını türlerine göre ayırmaya ve ayrı biriktirmeye teşvik etmek,
3. İsrafı önlemeye yönelik çalışmalarında bulunarak atık oluşumunun önlenmesini/azaltılmasını sağlamak,
4. Kaynağında ayrı biriktirilen atıkların birbirleriyle karıştırılmadan ayrı olarak toplanmasına ve geçici depolanmasına yönelik altyapıyı oluşturmak,
5. Sıfır atık yönetim sisteminin kurulması ve uygulanmasında, Yönetmeliğin EK-1 listesinde tanımlanan uygulama takvimine uymak,
6. Sıfır atık yönetim sisteminin kurulması, işletilmesi ve izlenmesine yönelik olarak Bakanlıkça hazırlanan kılavuz doğrultusunda gerekli iş ve işlemleri gerçekleştirmek ve mevcut atık yönetim hizmetlerini bu sisteme entegre etmek,
7. Sıfır atık yönetim sistemine geçiş süreci de dahil olmak üzere mevcut atık yönetim hizmet-



lerinin sıfır atık yönetim sistemine entegre edilmesine yönelik program ve politikaları belirleyerek ilgili talimatlarına yansıtacak,

8. Sıfır atık yönetim sisteminin tasarım aşamasından başlayarak uygulamaların izlenmesi faaliyetlerini de içeren tüm sürecin, sorumluluk alanı içerisindeki tüm kişi ve kuruluşların katılımı ile bütünlük ve uyum içinde yürütülmesini sağlamak,

9. Kurulan sıfır atık yönetim sistemini sorumluluk alanındaki tüm kişi ve kuruluşlara ilan duyurmak, atıkların oluşturulan sistem doğrultusunda biriktirilmesini sağlamak,

10. Sıfır atık yönetim sisteminin yaygınlaştırılması ve bu konudaki farkındalığın artırılmasına yönelik bilinçlendirme ve eğitim faaliyetleri yapmak, bu kapsamda düzenlenen faaliyetlere katkı ve katılım sağlamak,

11. Sıfır Atık Bilgi Sistemine kayıt olmak ve bu Yönetmelik kapsamındaki faaliyetlerine ilişkin olarak istenen bilgi ve belgeleri sisteme kaydetmek,

12. Oluşan ve ayrı biriktirilen tüm atıklara ilişkin veriler ile bu atıkların teslim edildiği yerlere ilişkin bilgileri Ocak ve Temmuz ayları olmak üzere yılda iki kez sıfır atık bilgi sistemi üzerinden bildirmek.

HANGİ ATIK HANGİ BİRİKTİRME KABINDA BİRİKTİRİLMELİ:

Sıfır atık yönetim sistemi kapsamında yönetmeliğin Ek-5'inde belirtilen hususlar göz önüne alınmalıdır.

1. Atık Kağıt/Kartonlar (gazeteler, dergiler, yazı ve çizim kağıtları vs.): Mavi atık biriktirme kutularında biriktirilmelidir (peçeteler, havlu kağıtlar, ıslak mendiller, karton bardaklar bu atık biriktirme kutusuna atılmamalıdır).

2. Atık Plastik (plastik su şişeleri, kutular, pipetler vb.): Sarı atık biriktirme kutularında biriktirilmelidir (Yiyecek ambalajları, kontamine olmuş plastikler, mükrek kutuları gibi atıklar bu biriktirme kutusuna atılmamalıdır).

3. Atık Metal (metal gıda ve içecek kutuları, konserve kutuları vb.): Açık gri atık biriktirme kutularında biriktirilmelidir (kontamine olmuş metaller ve kesme metal parçaları bu biriktirme kutusuna atılmamalıdır).

4. Atık Cam (cam su ve içecek şişeleri, kavanozlar vb.): Yeşil atık biriktirme kutularında biriktirilmelidir.

5. Biyo-bozunur Atıklar (çay, kahve posaları, yiyecek atıkları, bahçe kaynaklı kesilmiş çim, yaprak, ince dal, çiçek atıkları

vb.): Kahverengi atık biriktirme kutularında biriktirilmelidir.

6. Diğer Atıklar (Yukarıda sınıflandırılmamış ve tehlikesiz sınıfa giren belediye atıkları): Koyu gri atık biriktirme kutularında biriktirilmelidir (yukarıda yer alan tüm maddeler için açık kaynak: <http://haberekonomi.com.tr/index.asp?sayfa=haber&icerik=13485>).

Sıfır atık yönetim sistemi ile ilgili kurallara uyulmaması halinde karşılaşılabilecek idari yaptırımlar yeknesak bir uygulama için gerekli ise de, ortak fayda sağladığımız ve yaşamımız için muhtaç olduğumuz doğayı sadece yaptırımlardan kaçınmak için değil, insan olma bilinciyle korumamız gerekmektedir.

İnsanların ve organizasyonların içinde yaşadıkları çevreye ve topluma karşı sorumlulukları, neslimizi geleceğe taşıyacak olan çocuklarımızın doğaya karşı bilinçli bireyler olarak yetişmesinde son derece önemlidir. Gelecek nesiller için yaşanabilir temiz bir çevre, sadece yukarıda belirtilen sorumlulukları yerine getirmekle değil, bunların gelişimine bireysel katkıda bulunmakla mümkündür.

Hayırlı ve bol kazançlı işler temennisiyle,



VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

1998-2014 yılları arasında Şirketimizde Genel Koordinatör olarak görev yapan değerli büyüğümüz Dilaver EVĐİN 30.03.2021 tarihinde Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

TERMOPET AİLESİ

PANDEMİ SÜRECİNDE KAYGIYI AZALTACAK 6 ÖNERİ



Koronavirüs ülkemizde ve tüm dünyada yayılmaya devam ettikçe insanlardaki endişe, stres ve paranoya giderek artıyor. Pandemi nedeniyle günlük hayattaki değişiklikler ve evde geçirilen sürenin artması insanların psikolojisini olumsuz etkiliyor. Bu sürecin ruh sağlığına etkilerini azaltabilmek için bazı pratik önerilere uyulması önem kazanıyor. Psikiyatri Bölümü'nden Uz. Dr. Şaban Karayağız, pandemi sürecinde kaygı düzeyini azaltmanın yolları hakkında bilgi verdi.

BELİRSİZLİK SORUNLARI ARTIRDI

Yeni tip koronavirüsün, fizyolojik etkilerinin yanı sıra psikolojik ve davranışsal sorunlara da neden olduğu belirlendi. Pandemi sürecindeki belirsizlik nedeniyle insanların uzun süre eve kapanması psikolojik sorunların ortaya çıkmasına neden oldu. Mümkün olduğunca sosyal mesafeyi koruyarak hastalığın bulaşıcılığını en aza indirmek ve sevdiklerini korumak için yapılan sosyal izolasyon, tek çare olarak düşünüldü. Ancak sosyal izolasyon nedeniyle ortaya çıkan kısıtlanma duygusu; sıkıntı, endişe, çaresizlik ve karamsarlığı artırdı. Bu süreçte insanlar yaşam tarzını değiştirmek zorunda kaldı. Özgürlüğün sınırlandırılması ve bireylerin istediklerini yapamaması, engellenmişlik duygusunu ortaya çıkardı. Hatta psikiyatrik rahatsızlığı olanların tedavileri için evlerinden çıkmaması bile başlı başına bir sorun haline geldi.

PANDEMİNİN RUH SAĞLIĞI ÜZERİNDEKİ 4 ETKİSİ

Pandeminin ilk dalgasını başarılı bir şekilde atlattığımız gibi gözüksük de, sürecin ikincil tesirleri toplumun ruh sağlığını etkiledi. 300 kişi üzerinde yapılan ön araştırmanın sonuçlarına göre;

- Pandemi sürecinde erkeklerde kadınlara göre daha yüksek seviyede kaygı düzeyi belirlendi.
- Hali hazırda kaygı bozukluğu olan ama tedavi ve kontrol altında olan bireylerin genel

kaygı düzeylerinin, böyle bir rahatsızlığı olmadığını söyleyenlere göre daha düşük olduğu tespit edildi.

- Çeşitli mecralar aracılığıyla salgın haberlerini takip edenlerin kaygı düzeyi takip etmeyenlere göre daha yüksek olduğu ortaya çıktı.
- Kendini hastalık bulguları açısından takip etmediğini veya hastalıktan korkmadığını söyleyenlerin kaygı düzeyinin daha yüksek olduğu tespit edildi. Yani anlık kaygı düzeyinde bir kişi salgın haberlerini ne kadar çok izliyor, salgın hakkında ne kadar çok konuşuyorsa kaygı düzeyinin de o oranda arttığı belirlendi.

GÜNLÜK RUTİNE DÖNÜLMELİ

Özellikle karantina sürecinde kaygılı ve evhamlı yapısı olan bireylerin gösterdikleri aşırı hassasiyet ve insan ilişkilerini düzenleme konusunda yaşadıkları zorluk, bazı sorunları ortaya çıkardı. İnkâr mekanizması nedeniyle bazı bireyler, pandemi sürecinde alışkanlıklarını değiştirme konusunda güçlük yaşadı. Dikkat, odaklanma, stres, planlama ve düzenleme gibi sorunlar kişilerin hayatında daha da belirginleşti. Sürecin psikolojik etkileriyle baş edebilmek için bireylerin rutin gündelik hayatlarına mümkün olduğunca sürdürmesi gereken, alışkanlıkları değiştirmek ve belirsizlikler olağandışılık duygusu-

sunun ortaya çıkmasına neden oldu.

PANDEMİ SÜRECİNDE KAYGIYI AZALTACAK ÖNERİLER

- Günlük rutin işlerle uğraşmaya devam edilmeli, çalışma düzeni yeni şartlara göre ayarlanmalı.
- Düzenli uyumaya, yatma ve uyanma saatlerine özen gösterilmeli.
- Normal düzendeki hobilere devam edilmeli, bol kitap okunmalı ve müzik dinlenmeli. Mümkünse bir hobi edinilmeli.
- Egzersiz yapılmalı, kalabalıktan uzak doğa yürüyüşleri tercih edilmeli. Evde spor yapma alışkanlığı kazanılmalı.
- Bağışıklık sisteminin düşmesi için düzenli ve dengeli beslenilmeli. Alkol ve sigara gibi zararlı alışkanlıklar terk edilmeli.
- Pandemi sürecinde doğru kaynaklardan bilgi alınmalı. Psikolojimizi bozacak sosyal medyada kaynağı belli olmayan dezenformasyon içeren bilgilere itibar edilmemeli.
- Koronavirüs ile ilgili edindiğimiz bilgileri aile bireyleri ile paylaşırken dikkatli olunmalı. Özellikle çocuklara kaygı düzeyini artıracak bilgiler verilmemeli.

SANAL OLARAK GEZEBİLECEĞİNİZ 10 POPÜLER MÜZE

JACOBI-ROTHSCHILD-MUNIFIC



Yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle eve kapanmak zorunda kalan seyahat severlerin yeni gözdesi sanal geziler oldu. Sanal gezilerin en popüler alanlarının başında ise müzeler geliyor.

Yurtdışına seyahat etmeden, uçak bileti, vize ücreti ödmeden, evinizin konforunda bilgisayarınızdan, hatta cep telefonunuzdan rahatlıkla ulaşarak içeriğini üç boyutlu olarak gezebileceğiniz pek çok müze olduğunu biliyor muydunuz? İşte online olarak gezebileceğiniz birbirinden güzel müzeler...



1

DOĞA TARİHİ MÜZESİ (LONDRA)

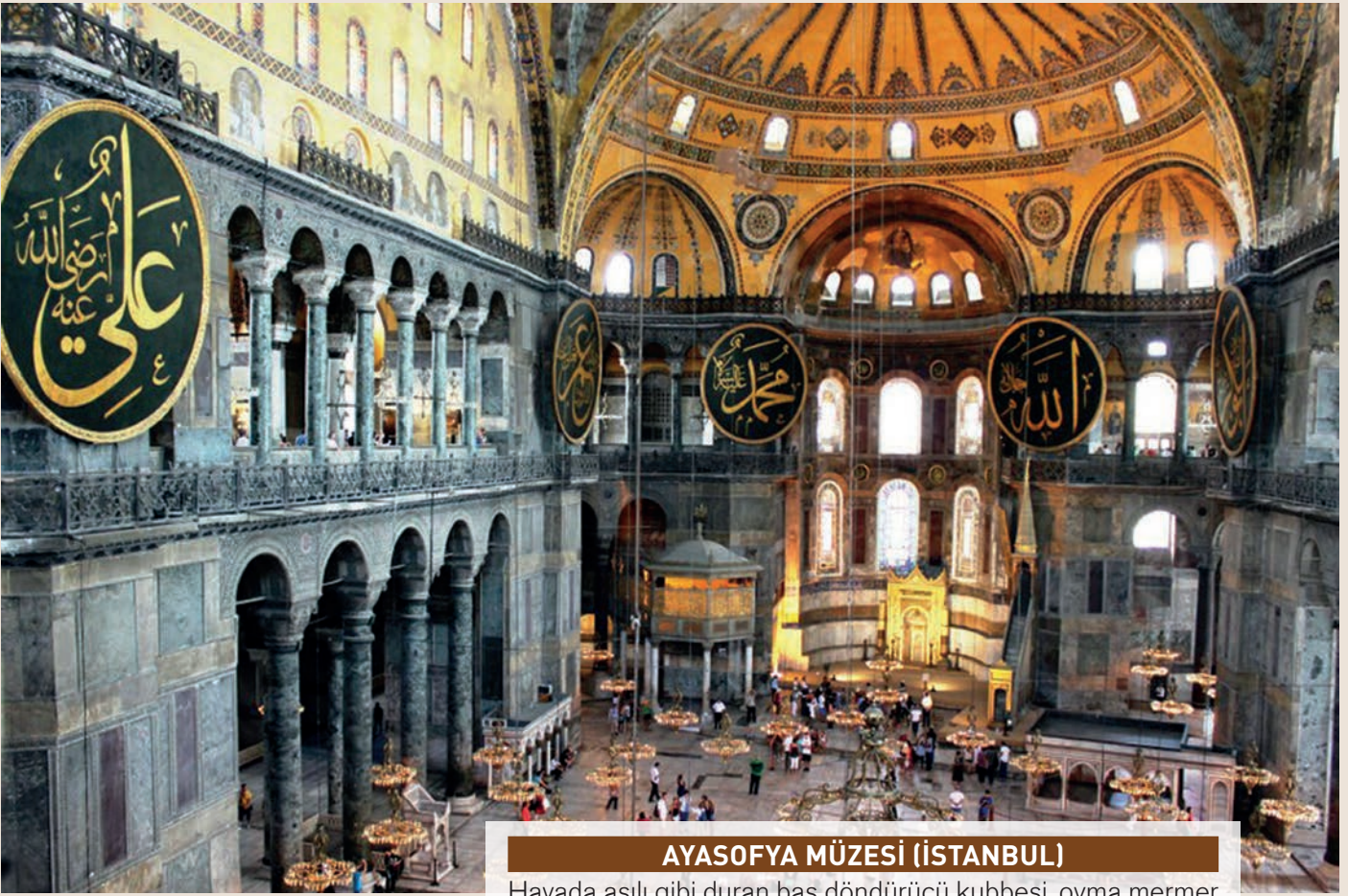
Roma mimarisinin İngiltere'deki çarpıcı örneklerinden biri olarak kabul edilen binası ile bile başlı başına bir sanat eseri olarak kabul edilen Natural History Museum (Doğa Tarihi Müzesi) botanik, paleontoloji ve zooloji ile ilgili milyonlarca örneği bünyesinde barındırıyor. Müzede nesli tükenmiş ya da doğada yaşayan hayvanların maket ve fosilleri sergileniyor. Londra'da görülecek yerler arasında önemli bir yeri olan müzenin girişindeki dev dinazor iskeletine ve dinazorlar bölümündeki diğer detaylar özellikle ilgi çekiyor.



2

LOUVRE MÜZESİ (PARİS)

Dünyanın en büyük sanat müzesi olan Louvre Müzesi Fransa'nın başkenti Paris'te yer alıyor. Instagram'da çokça paylaşılan cam piramit görüntüsüyle ve Leonardo Da Vinci'nin ünlü Mona Lisa eseriyle dünyanın her yerinden milyonlarca turist çeken Louvre Müzesi'ni gezmek için artık uzun kuyruklar beklemenize gerek yok. Sanal tur sayesinde bütün müzeyi 360 derecelik görüş açısıyla gezmek mümkün.



AYASOFYA MÜZESİ (İSTANBUL)

3

Havada asılı gibi duran baş döndürücü kubbesi, oyma mermer sütunları ve eşsiz mozaikleriyle sanat ve mimarlık tarihi bakımından dünyanın en önde gelen yapılarından biri olan Ayasofya Müzesi İstanbul'da gezilecek tarihi ve turistik yerlerin başlarında bulunuyor. En çok ziyaret edilen müzeler arasında yer alan ve Ayasofya, dünyanın 8. harikası olarak gösteriliyor.



RIJKSMUSEUM (AMSTERDAM)

4

Bir dönem Amsterdam'ın meşhur fotoğraf noktası 'I Amsterdam' yazısının arkasında bulunan Rijksmuseum Hollanda'nın Ulusal Müzesi olarak biliniyor. Müzede Hollanda Altın Çağı'na ait geniş bir tablo koleksiyonu ve oldukça büyük bir Asya sanatı koleksiyonu bulunuyor. Rembrandt, Hals, Vermeer gibi ressamların eserleri ve sanat kütüphanesiyle turistlerin gözdesi olan müzeye normalde giriş ücreti kişi başı 19 Euro.



ZEUGMA MOZAİK MÜZESİ (GAZİANTEP)

Gaziantep'te bulunan, dünyanın en büyük mozaik müzelerinden Zeugma Mozaik Müzesi, 2019'un 'Göbeklitepe Yılı' ilan edilmesinin de etkisiyle ciddi ziyaretçi sayısına ulaşmıştı. Önceki yıllarda "Cumhurbaşkanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü"ne layık görülen müzede, çingene kızı, mars heykeli, ABD'den getirilen parçalar, yaklaşık 150 metrekaarelik duvar resmi, Roma dönemine ait çeşmeler ve Fırat Nehri kenarındaki villalarda bulunan mozaikler sergileniyor.



VATİKAN MÜZESİ (VATİKAN)

Dünyanın en küçük ülkesi Vatikan'da bulunan dünyanın en büyük müzelerinden Vatikan Müzesi Papalık odaları, Raffaello ve Michelangelo'nun eserleri, Antik Mısır koleksiyonları gibi pek çok esere ev sahipliği yapıyor. Sanatın kalbi olarak da adlandırılan Vatikan Müzeleri ve Sistina Şapeli sanal turu, ziyaretçilerin pek çok eseri dijital ortamda incelemesine imkân tanıyor.



7

RAHMI KOÇ MÜZESİ (ANKARA)

Eskiden At Pazarı olarak bilinen mevkideki tarihi bir kervan-sarayda bulunan Ankara Rahmi Koç Müzesi'nin her odasında farklı bir tema bulunuyor. Müzede maket oyuncaklardan, eski bilimsel araç gereçlere, traktörlerden eski bisikletlere, balıkadam kıyafetlerinden, eski uçak motorlarına, daktilolara, bilgisayarlara, maket evlerden esnaf dükkanlarına pek çok nostaljik öge mevcut. Ankara'nın ilk sanayi müzesi olan ve tüm ülkelere ve geçmişten günümüze tüm dönemlere ait, endüstri ve mühendislikle ilgili objelerin sergilendiği Rahmi M. Koç Müzesi çocuklar için de oldukça ilgi çekici.

METROPOLITAN MÜZESİ (NEW YORK)

Newyork'un ve dünyanın en çok ziyaret edilen sanat müzelerinden biri olan Metropolitan Müzesi New York'ta Central Park'ın yanında yer alıyor. Müzede eski doğu, Mısır, Yunan, Roma dönemlerine ait eserlerle birlikte Vincent Van Gogh'un çalışmaları bulunuyor. Müze içerisinde bir araştırma kitaplığı, çocuklar için bir bölüm ve etkin bir eğitim sergisi de mevcut.



8



9

OYUNCAK MÜZESİ (İSTANBUL)

Sizi çocukluğunuza ışınlayan, çocuklarınıza da sizin oynadığınız oyuncakları tanıtan İstanbul Oyuncak Müzesi'ni şair ve yazar Sunay Akın 23 Nisan 2005 yılında, 20 yılda 40'ı aşkın ülkedeki koleksiyonerlerden, antikaacıardan ve açık arttırmalardan satın aldığı oyuncaklarla kurmuş.1700'lü yıllardan günümüze oyuncak tarihinin en güzel örneklerinin sergilendiği müze Göztepe'de bulunan tarihi bir köşkte konumlandırılmış.

BRİTANYA MÜZESİ (LONDRA)

İnsanlık tarihi ve kültür alanında sergilenen 8 milyon obje ve eser ile dünyanın en önemli müzelerinden biri olan Britanya Müzesi (British Museum) İngiltere'nin başkenti Londra'da yer alıyor. Dünya'nın her yanından getirilen seçkin antik çağ yapıtları ve etnoğrafya koleksiyonlarını kapsayan müzede 140 mumyanın sergilendiği Mısır, klasik Yunan heykellerinin bulunduğu Roma ile Mezopotamya geçmişinin sunulduğu Orta Doğu'ya özel ayrılmış bölümler mutlaka görülmeli. Müze'ye giriş normalde de ücretsiz.



10



termo



TERMOPET'TEN FUTBOLA BÜYÜK DESTEK



Spor ve sporcuların en büyük destekçilerinden olan Termopet, 2020-2021 Süper Lig takımlarından Ankaragücü, Gençlerbirliği, Kayserispor ve Göztepe'ye sponsor oldu.

2019-2020 Süper Lig Cemil Usta Sezonunda Başkent'in köklü futbol kulüplerinden Ankaragücü ve Gençlerbirliği'nin sponsorluğunu üstlenen Termopet, futbola verdiği desteği artırdı. 2020-2021 Süper Lig takımlarından Ankaragücü, Gençlerbirliği, Kayserispor ve Göztepe'ye sponsor olan Termopet, spora sunduğu katkılardan dolayı taraftarlardan tam not aldı.

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Termopet Akaryakıt A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Di-

rekci, "Bildiğiniz üzere geçmişten bu yana hem amatör hem de profesyonel sporculara ve kulüplere destek olmaya çalışan bir şirketiz. Pandemi dönemine rağmen bu desteğimizi kesmedik, hatta tam aksine Süper Lig'de mücadele eden dört önemli kulübümüze sponsor olarak bu desteğimizi artırdık. Spora ve sporculara verdiğimiz desteği bu ülkeye olan gönül borcumuz olarak görüyoruz. Termopet olarak her zaman olduğu gibi bundan sonra da spora destek olmayı sürdüreceğiz" şeklinde konuştu

*termo*gaz



BİZE ULAŞIN...

■ 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

■ ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Kırıkkale Rafinerisi İçi Hacılar / KIRIKKALE

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 28
Telefon : 0 318 266 94 51 - 52
Faks : 0 318 266 94 53

■ EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Atatürk Mahallesi Aygaz Cad. No: 14 Aliğa / 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. Kızılcay 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

■ BATI VE ORTA KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Sadaş Dolum Tesisi Yanı Petrol Sok. No: 1

Örnek Sanayi Kirazlı Mevkii / SAMSUN
Bölge Müdürü GSM : 0 533 485 32 50
Telefon : 0 362 266 45 85
Faks : 0 362 266 45 87

■ DOĞU AKDENİZ VE GÜNEYDOĞU ANADOLU 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

■ 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

■ TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Opet Marmara Terminali Yanı Termopet Sevkiyat ofisi
Marmara Ereğlisi / TEKİRDAĞ

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 26
Telefon : 0 282 633 66 05
Faks : 0 282 633 78 81

■ 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

termo

www.termopet.com.tr

termo

*Yenilenebilir Enerjide de
Varız*



Suduru Güneş Enerji Santrali



As Koç Biyogaz Santrali



Dorpet Enerji



Termo Grup Şirketi AS KOÇ Biyogaz Santraline Ait Görseldir.

www.askoc.com.tr • 0850 480 15 62