



PETROL ve BİZ

AĞUSTOS 2009

TABGİS İşveren Sendikası'na ait olan PETROL ve BİZ DERGİSİ parayla satılmaz.

TÜRKİYE AKARYAKIT BAYİLERİ PETROL VE GAZ ŞİRKETLERİ İŞVEREN SENDİKASI



BU TABLOUYU



BİZ İSTEMEDİK...



**SEKTÖRDE GÜVEN YENİDEN SAĞLANMALI,
PİYASADAKİ BUHRAN 2 AY'LA KALMALI!**

NEFESLER TUTULDU

GÖZLER EPDK'DA...

Avrupa kararını verdi! Binlerce Kässbohrer Avrupa yollarında...

Türk yapımı binlerce Kässbohrer, Avrupa yollarında bu topraklardan aldığı güçle ilerliyor. Her ay, Tirsan Grubu'nun Adapazarı tesislerinde üretilen yüzlerce Kässbohrer araç, Türkiye'de ve Avrupa'nın otuz ülkesinde kırkı aşkın bayide satılıyor. Markanın gurur kaynağı, ADR sertifikalı, TÜV onaylı Kässbohrer Akaryakıt Tankeri Türkiye'nin olduğu gibi Avrupa'nın da tercihi.



K
Kässbohrer

TIRSAN
KURULUŞUDUR



TIRSAN TREYLER SANAYİ TİCARET ve NAKLİYAT A.Ş. T (0216) 564 02 00 (ISDN) info@tirsan.com.tr www.tirsan.com.tr
ADANA İKİKARDEŞ OTOMOTİV PAZ. VE TİC. LTD. ŞTİ. T 0322 429 48 01 BURDUR MEÇİNOĞLU MOTORLU ARAÇLAR NAKLİYAT İNŞAAT TUR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. T 0248 317 18 70 BURSA BURSA AĞIR VASİTA SAN. TİC. VE LTD. ŞTİ. T 0224 441 97 65 GAZİANTEP DAF-TIRSAN ANT.OTO.SAN.TİC.A.Ş. GAZİANTEP YDK.PRÇ.VE SERVİS ŞUBESİ T 0342 238 21 90 İSTANBUL-Aspözü DAF-TIRSAN OTOMOTİV VE TİC. A.Ş. T 0216 311 88 80 İSTANBUL-Avrupa DAF-TIRSAN NOM.OTO.SAN. VE TİC. A.Ş. HADIMKÖY YDK. PRÇ. VE SERVİS ŞUBESİ T 0212 858 01 38 İZMİR EGE-TIR OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. T 0232 478 61 60

Tirsen, ürün kalitelerini belirleme hakkını saklı tutar.



Türkiye Akaryakıt
Bayileri,
Petrol ve Gaz Şirketleri
İşveren Sendikası
Yayın Organıdır.

TABGİS İşveren Sendikası
Adına Sahibi
Genel Başkan
Atıf KETENCİ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuluğ İtem YEŞİLBAĞ

İletişim
İnan Hüseyin DALAK

Grafik Tasarım
DG TASARIM

Renk Ayrımı
CEMAY GRAFİK

OfsetHazırlık
ANKA OFSET

Yazışma Adresi
TABGİS İşveren Sendikası

Eski Yıldız Cad. Deniz İş
Merkezi No: 20 Kat 4 34353
Beşiktaş - İstanbul

Tel : 0212. 227 06 00
Faks : 0212. 258 80 03-04

PETROL ve BİZ



TABGİS DİYOR Kİ...

Serbest Piyasayı "Serbest" Bırakın...

Değerli Meslektaşlarımız,

Yıllardan beri ülkemizde hem tüketici hem sektör yararına daha verimli bir piyasa düzenine geçiş için türlü sorunlarla uğraştık durduk. 2001 yılında EPDK'nın kurulmasıyla birlikte daha da gelişen sektörümüzde nihayet hem hizmet hem de teknik donanımları itibariyle istasyon işletmelerimizi dünyanın en çağdaş düzeyine ulaştırdık.

2005 yılına geldiğimizde Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne üyelik süreci içerisinde taahhütte bulunduğu üç konudan biri olan "serbest enerji piyasasının oluşturulması" adına akaryakıt sektöründe serbest piyasa düzenine geçtik.

Bu tarihten itibaren sektörde yerli ve yabancı şirketlerin yoğun ilgisi ile yeni yatırımlar sayesinde çok kısa bir sürede hem şirketlerin sayısı çoğaldı hem de rekabet, karlılık, ürünlerin ve hizmetlerin kalitesi ve çeşitliliğinde büyük bir artış yaşandı.

25.6.2009 Tarihinde EPDK'nın almış olduğu 2145-1 sayılı karara kadar serbest piyasa dönemi akaryakıt sektörü için her anlamda müspet ve dinamik bir dönemi temsil etmekteydi.

Bu sebeple Petrol ve Biz'in bu sayısında tavan fiyat uygulamasıyla son bulan serbest piyasa döneminden sonra akaryakıt sektörünün yaşayacağı kaçınılmaz kaos ortamına da dikkat çekmek istiyoruz.

Hem sektörün geleceği hem de milli ekonomimiz açısından bu sakıncalı uygulamanın bir an önce son bulması gerektiğini bir kez daha yineliyoruz.

Petrol sektörünün lokomotifini olan 200.000 kişilik bir istihdam ordusuyla sürdürdüğü kaliteli hizmetleriyle, ülkenin karanlık yollarını aydınlatan, vatandaşlarımız için adeta kervansaray rahatlığı sağlayan akaryakıt bayileri yok olmadan Serbest Piyasa'nın "Serbest" kalmasını diliyoruz.

Saygılarımızla,

TABGİS

www.tabgis.org

serbest

A B C, D
G, H I, J
M N O, P
S, T U, V

SOL SAĞ SATIŞ
TIPI RAPOR

YAZAR KASA BİR KERE ALINIR!

Uzun ömürlü, her türlü hava koşuluna dayanabilen,
tek kağıt rulolu Turpak TCR Pompa Yazan Kasa,
istasyonlarınız için en ideal çözüm!



Elektronik Kayıt Ünitesi'yle
ikinci rulo olmaksızın
bilgi saklama özelliği.



Sınıfın en uzun
kağıt rulosu. (60 m)



-30 dereceden +55 derece
sıcaklığa kadar
sorunsuz çalışabilme.

TURPAK ELEKTROMANYETİK YAKIT İKMAL SİSTEMLERİ
www.turpak.com.tr

TURPAK

İ Ç İ N D E K İ L E R

Hesap Kitap 1-2

EPDK'nın Aldığı Karar Sektörü
10 Yıl Geriye Götürdü 5-8

Sektörde
Olmazsa Olmaz 9

EPDK'nın Tavan Fiyat Uygulaması
Bayileri Sokağa Döktü 11-14

Adem Çukur / Almanya
Global Bakış 17-21

İçimizden Biri
Harun Hayali / Kars 22-24

İçimizden Biri
Behiç Çinçin / Antakya 25-26

İçimizden Biri
Reha Öztosun / Kastamonu 27-28

İçimizden Biri
Ferhan Ademhan / İzmir 29-30

Rekabet Kurumu Dikey Anlaşmalar
Klavuzunu Yayınladı 31-34

Haberler 35-39

Tarihin Not Defteri 40

TABGİS Life 41-45

5

EPDK'nın
Aldığı Karar
Sektörü
10 Yıl Geriye
Götürdü



Marmara bölgesindeki bayiler Kalyon Otel'de bir araya geldi.

11

EPDK'nın
Tavan Fiyat
Uygulaması
Bayileri
Sokağa Döktü



TABGİS ve PÜİS Ankara TOBB Üniversitesi'nde büyük bir katılımıyla Ulusal Bayi toplantısını gerçekleştirdi.

17

Global Bakış
Adem Çukur /
Almanya



Almanya'da ARAL Akaryakıt İstasyonları'nın sahibi ve işletmecisi Adem Çukur ile Almanya'nın Akaryakıt Sektörü hakkında görüşüldü.

31

Rekabet Kurumu
Dikey
Anlaşmalar
Klavuzunu
Yayınladı



4054 Sayılı kanununun 5. maddesi çerçevesinde yapılacak değerlendirmelere açıklık getirecek klavuz çok geniş bir içerikle yayımlandı.



Atıf KETENCİ / TABGİS Genel Başkanı

HESAP KİTAP

“Hesap Kitap”ı izlemediyseniz, tavsiye ederim. Yapımcıları Sayın Alaattin Aktaş ve Sezer Kılıç. TRT'nin yeni ekonomi kanalı olan TRT TÜRK'te tüm dünyadaki ve ülkemizdeki ekonomi haberlerini büyük bir özen ve itina ile hazırlıyorlar. “Hesap Kitap” programına Başkan Vekilimiz Sayın Murat Bilgin iki kez konuk olurken iki kez de bendeniz canlı telefon bağlantısıyla katıldım ve en son 1 Temmuz 2009 Ankara ETÜ Ulusal Bayi Toplantısı'ndan sonra canlı yayın konukları oldum. İlgili video TABGİS'in web sitesinin haberler bölümünde halen faaldir, izleyebilirsiniz.

Akaryakıtçının “Hesapsız Kitapsız” işi olmayacağına ve de olamayacağına göre biz bu hesap kitap işini çok sevdi. Sayın Alaattin Aktaş ve Sezer Kılıç'ı da başarılı programlarından ötürü bir kez daha tebrik ediyoruz.

23 Haziran 2009'da “Hesap Kitap”ı topladık EPDK Başkanı Sayın Hasan Köktaş'ın makamına gittik. “Çok kazanıyorsunuz, fahiş satıyorsunuz...” diye ülkemizde 3 ay süreyle yapılan asparagas haberlerin hesabını kitabını vermek istedik. “Biz Akaryakıt Bayisiyiz, işte 2008 yılında gerçekleşen brüt gelirimiz... Oransal ortalaması bu kadar Lt/Kuruş” dedik. Ama bu rakamlar tek başlarına bir anlam taşımaz sattığınız ürünün niceliği (gün/litre) ile birlikte mütalaa edilmesi lazım.

Türkiye'mizde 12.500 lisanslı istasyonun günlük satış ortalaması da 3.277 Litre /Gün dedik. Eğer biz bu miktar üzerinden bir hesaplama yaparsak mevcut oluşan brüt gelirimizle halimize acırsınız, biz bunun iki katını alalım buyurun “Hesap Kitap” dedik ve aşağıdaki bilgilerle birlikte dünya ve ülkemizdeki akaryakıt fiyatları ile piyasa koşulları arasındaki farkların hesabını kitabını sunduk.



Peki ya şimdi durum ne oldu? Şimdisi bir felaket...

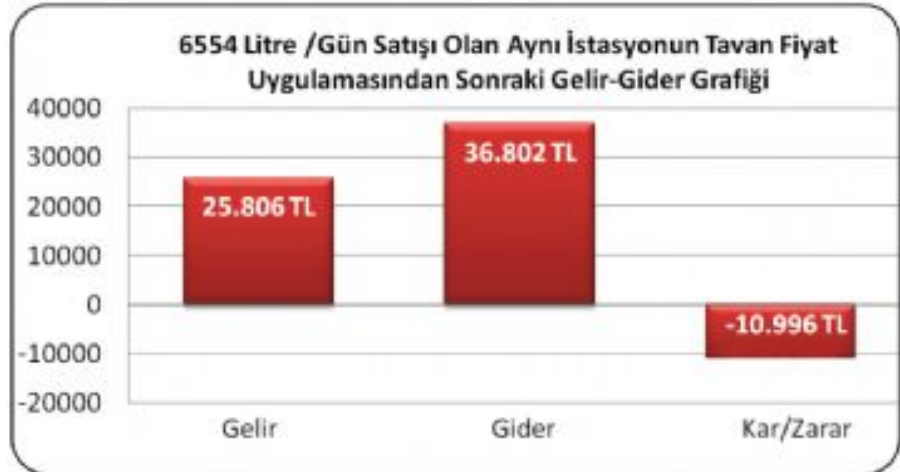
Anadolu ağlıyor, pazarlanan bir ürünün günlük satış hacmi küçük ise satış kar yüzdesi istediğin kadar yüksek olsun "Hesap Kitap"ı tutturamazsınız.

Beş yıldır yerinde çakılı duran ülke çapındaki akaryakıt pazarlama hacminizin üzerine bunca araç piyasaya girmesine rağmen bir litre ilave edememişsiniz ama hesapsız kitapsız 3.000 istasyon daha yapmışsınız... TPAO yakında yeni istasyonlar açacağını iftiharla söyleyebiliyor, "Aman açın beyler Türkiye'nin günde 2.000 litre satacak çok istasyona ihtiyacı var !..."

Efendiler bu furya durmalı. Bu mantıksız tespih tanesi gibi yollara dizili atıl yatırımlara dur diyecek basiretli bir sese o kadar ihtiyaç var ki !...

Efendim, serbest piyasada yasakçı zihniyet olmazmış!... Doğru, yasak koymak için Serbest Piyasa'yı kaldırdılar.

Eğer bu ülkede Akaryakıt dağıtım paylarının rehabilitesi gerekiyorsa ona da varız. AB Ülkeleri'nin ortalama satışı bir iki sosyalist ülkeyi çıkarırsanız günlük ortalama 10.000 litrenin üzerinde, Türkiye'de ise günlük 3277 litre... Neyle neyi kıyaslıyorsunuz,



pasta büyümeden hiçbir yere varamayız, pasta küçüldükçe kavga da büyüyecektir.

Bu mantıkla devam edersek işsizlikten kapalı duran, köhnemiş çürümeye terk edilmiş bir akaryakıt istasyonunun yanına günde 2.000 litre satacak yeni yeni istasyonlar yapmaya daha çok devam ederiz.

Ben, Rekabet Kurumu'nu ülkem adına hayır dualarıyla yad ediyorum. Sadece rekabetin önünü açmadılar, milyon milyon dolarlık mantıksız yatırımlara da bir nebze olsun dur dediler.

Hepinize en içten dileklerimle saygılarımı sunarım.



ACIL
DESTEK
(216) 444 1 IFS
(437)

(Mesai saatleri dışında: 530 560 1 IFS
(437)

RAFİNERİDEN ,ARACA TAM ÇÖZÜM.!

İstasyon Otomasyon Çözümleri

Pompa modülü
Tank modülü
Müşteri tanıma ve araç tanıma modülü
Market ve muhasebe modülü
Lpg ve Cng Plc kontrol modülü
Kamera güvenlik ve kontrol modülü
On-line bağlantı modülü
PDA raporlama ve kontrol modülü



Tanker Otomasyon Çözümleri

ADR li tanker (10 gözlü) modülü
Sayaçlı (net litre)
Mass flowmetreli
LPG ve CNG tanker kontrol modülü
Kamera kontrol modülü
Araç uydu takip modülü



Dolum tesisi otomasyon çözümleri

Peron kontrol modülü
(Danload6000 , Danload8000.,
Accuload2 , Accuload3,
PetrocountSMS , Vega1 , Vega2)
Tank sahası monitör modülü
(Saab,Enraf,Endress-Hauser)
Kantar modulu
ERP arayüz modülü (ORACLE,SAP,LOGO)
Kapı kontrol modülü
PLC ve Motor drive modülü
Tanker veri yükleme modülü
Deniz hatları ve rafineri skit modülü



Merkez ofis çözümleri

Araç tanıma ve faturalama modülü
Araç takip ve harita hizmet modülü
İstasyon kontrol ve takip modülü
Tanker kontrol ve takip modülü
Terminal kontrol ve takip modülü
WEB raporlama modülü
PDA raporlama ve kontrol modülü
Direk dağıtım sipariş ve kontrol modülü
Otomatik arıza takip ve raporlama modülü



IFS
Akaryakıt Sistemleri
Bilgisayar Yazılım
Donanım San.ve Tic.A.Ş

Adres : Göztepe Mah.Alt Çamlık Cad.No.A378
Göksu Evleri Anadolu Hisarı - BEYKÖZ /İST.

Tel : +90 (216) 465 10 16

Fax : +90 (216) 465 10 18

web : <http://www.ifsotomasyon.com>

<http://www.ifs-soft.com>

mail : info@ifs-soft.com

Müşteri Hizmetleri: 0216 444 1 437
0530 560 1 437



EPDK'nın Aldığı Karar Sektörü 10 Yıl Geriye Götürdü

EPDK'nın "tavan fiyat" uygulamasını ilan etmesinden sonra bayi karlarının ticari faaliyette bulunamayacakları ölçüde azaltıldığını kaydeden Türkiye Akaryakıt Bayileri Petrol ve Gaz Şirketleri İşveren Sendikası (TABGİS) karara olan tepkisini dile getirmek için 30 Haziran 2009 tarihinde Kalyon Otel'de bir toplantı gerçekleştirdi.



	Alış Fiyatı	Malik + «17» Desteği Biri Gelirleri	Satış Fiyatı
Kuruyakıt Benzin	2,39 TL/Litre	0,125 TL/Litre	3,03 TL/Litre
Motörin	2,29 TL/Litre	0,150 TL/Litre	2,46 TL/Litre
Lütfal Motorin	2,17 TL/Litre	0,137 TL/Litre	2,34 TL/Litre

Bizim oransal olarak kar marjlarımız %8-9 mertebesindeydi. %8-9'un %2-3'ünü promosyonlara veriyoruz. Geri kalan %1-1,5 ise kredi kartı takas komisyonu, geri kalanı ise taşıt tanıma sistemleri üzerinden vermiş olduğumuz indirimler. Elde avuçta kalan birşey yok.

EPDK'nın "tavan fiyat" uygulamasını ilan etmesinin

ardından TABGİS yönetimi alınan karara karşı tepkisini düzenlediği toplantılarla dile getirdi. TABGİS bu kapsamda 30 Haziran 2009 tarihinde Kalyon Otel'de bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda akaryakıt dağıtım şirketleri ile Marmara Bölgesi'ndeki bayiler bir araya geldi.

T A B G İ S
Başkanı Atıf
Ketenci de
düzenlenen
toplantıda bir

konuşma yaparak sektördeki mevcut durumu değerlendirdi. EPDK'nın akaryakıtta iki ay boyunca geçerli olacak tavan fiyat uygulamasının 3 yaşındaki bir çocuğu öldürmek anlamına geldiğini ifade eden Atıf Ketenci geçmişte sektörde yaşanan sıkıntılara da değindi.

"Otomatik fiyatlandırma mekanizmasının patron olduğu zamanlardan kurtulduk artık liberalleşme süreci başladı.



50 tane ana dağıtım şirketi 12500 tane bayi ile fevkalade rekabetçi bir piyasa oluştu ve bu rekabetçi piyasada artık huzurla herkes rahatlıkla yürür diye düşünüyorduk. Ama alınan kararla 3 yaşında olan bir çocuğu öldürmeye çalışıyorlar. Bir zamanlar petrolün patronu devletimizdi. Değişen iktidarlar döneminde herkes kendi bildiği gibi petrolün fiyatıyla oynuyordu. Devletimiz kendini disipline etme adına petrolün patronluğunu bıraktı. Bunu bir mekanizmaya bağlayalım dedi OFM'yi buldu. Otomatik fiyatlandırma mekanizmasıyla da kar marjlarımızı litre/cent'e bağladı. Yıllarca OFM ile yürüdük. Ama litre/cent sabit dururken artan petrol fiyatlarıyla bir de baktık ki karlarımız o OFM içerisinde %3,5-4'lere düşmüş. O günlerde %4 brüt gelirimiz varken istasyonun işletme giderlerinin yanında bir de %5-6 kredi kartına takas komisyonu ödüyorduk. Şimdi bu gidiş ona gidiştir.

2001 krizinin hemen ardından 0,50-1 cent için Ankara yollarına düştük. Yine bu hükümet o gün 1-1,5 centi bize iki seferde verdi. Bir soluk almamızı sağladı. Arkasından 5015 sayılı yasayı yürürlüğe koydu. 5015 sayılı yasamızı sektör temsilcileri olarak hep beraber meydana getirdik. Dünyada liberal ekonominin önemli bir emniyet sübabı olan rekabet yasalarını da bu yasamıza monte ettik. 10 madde ile petrol piyasası faaliyetlerinde rekabeti engelleyici, bozucu, kısıtlayıcı veya bu etkiyi



ve ana dağıtım şirketlerince tutulan ulusal bayi stokunun kendilerine maliyet olarak yansıdığını kaydeden Ketenci, "Bugün verdikleri rakamlar o istasyonlarımızın peyzaj alanlarını sulamaya, tuvaletlerini temizlemeye yetmez" dedi.

Ana dağıtım şirketlerinin iyi niyetli yaklaşımları çerçevesinde EPDK'nın çağrılarına cevap vererek 3-5 kuruş da olsa indirim yaptıklarını vurgulayan Ketenci bu indirimlerin % 50 oranında kendilerine yansıdığına dikkat çekti. EPDK Başkanını makamında ziyaret ettiklerini ve ana dağıtım şirketlerinin yapmış olduğu

indirimden kaynaklanan rahatsızlıklarını dile getirdiklerini ifade eden Ketenci, EPDK'nın daha fazlasını istediğini ama bayiler olarak bu miktarı veremeyecek durumda olduklarını kaydetti.

"Biz bu 2-3 kuruşu da verecek halde değiliz. Zaten üzerimizde %3-4 oranında bir promosyon yükü var. Promosyon yükünü kaldıramıyoruz ki bir de bunu kaldıralım. Detaylı bilimsel verilere dayanan bir TABGİS raporunu kendilerine sunduk.

Türkiye'de lisanslı bir istasyonun günlük satış





ortalaması 3,277 dir. Sizlere ortalama 7 bin litre satış yapan bir bayi arkadaşımız ne alıyor, ne satıyor, ne kazanıyor rakam nedir lütfen bize yazın dedik. Gerek danışma kurulu üyelerimizden, gerek yönetim kurulu üyelerimizden, gerek bazı arkadaşlarımızdan bilimsel veriler aldık. Ortaya çıkan tablonun ortalamasını alarak EPDK başkanına bir tablo sunduk. Günde 7 bin litre satan bir istasyonun ayda 37.400 TL gideri var. Herkes çok kazanıyorsunuz diyor peki çok kazandığımızı ne ile ifade ediyorsunuz. Bizim oransal olarak kar marjlarımız %8-9 mertebesindeydi. %8-9'un %2-3'ünü promosyonlara veriyoruz. Geri kalan %1-1,5 ise kredi kartı takas komisyonu, geri kalanı ise taşıt tanıma sistemleri üzerinden vermiş olduğumuz indirimler. Elde avuçta kalan birşey yok. İstasyonlarımızın 50-60 kalemden oluşan genel giderlerinin hiçbirine dokunmadan çıkan netice bu. Dedik ki Sayın Başkanım bu durumda eğer bize dokunursanız bunun sonu vahim olur. Ama maalesef buna da dokundular.”

EPDK süreyi 2 ay daha uzatırsa bu kar marjlarının yarısı bile elimizde kalmaz. EPDK'nın aldığı kararla sektörü 10 yıl geriye götürdüklerini kaydeden Ketenci, “Biz onlara gidip promosyonları kaldırın, sistemi etkileyen önemli unsurlar var bunları düzenleyin dedik. Onlar çizgiyi çektiler. Bizi 10 sene geriye götürdüler. Sisteme bakınız ana dağıtım şirketi ile bayinin benzindeki karı 25 kuruş. Bayiye düşen ise 12,5 kuruş. Kırsal motorindeki karı ana dağıtım şirketiyle beraber 27,5 kuruş ikimizin ortak karı 27,5 kuruş. Ana dağıtım şirketi ile bayi bölüştüğünde her birimize düşen pay 13,75 kuruş. Çünkü akaryakıtta göre bugünkü akaryakıt bir kuruş geri gitti” şeklinde konuştu. Uygulama ile kazançlarının giderlerine bile yetmeyeceğinin altını çizen Atıf

Ketenci, 2 aylık sürenin uzaması durumunda sürecin çok daha vahim sonuçlar doğuracağına işaret etti.

“Haftanın üç günü Pazartesi, Çarşamba, Cuma günü gecenin saat 12'inde istasyonlarınıza gidip ayarlamayı yapacak olan memurlarınıza bu parayı verseniz yetmez. Tuvaletlerinizin temizliğine, bahçivanınıza verseniz yetmez. Bu yarım kuruşları 1 kuruşları bize reva gördüler. Bayilere bu tabloyu mu reva gördünüz? İşte rakam işte sonuç. Türkiye'de akaryakıt üzerindeki ağır

vergilerin faturasının bize çıkmaması gerekirdi. O vergilerin sorumlusu biz değiliz. Devletimizin gereksinimleridir. Onu da saygıyla karşılıyoruz. Bugün ham petrol 70 dolar. Yarın ham petrol 100-140 dolara çıkarsa ve EPDK da ısrarla 2 ay daha

uzatıyorum derse halimiz ne olur? Bu kar marjlarımızın yarısı bile elimizde kalmaz.

“Haftanın 3 günü fiyat ayarlamaları yapılırken de çok dikkatli olunması gerektiğini küçük bir yanlışlığın bayilere ciddi boyutlara varan para cezaları olarak yasıyacağım da dile getiren Ketenci, AB ülkeleri ile Türkiye akaryakıt sektörü arasındaki farklılıklara da değindi.

Ketenci, “Sizin 3500 litre sattığımız akaryakıtı AB ülkeleri bir iki ülke hariç 15 bin litre olarak satıyor. Rekabet Kurumu'na da gidip bunu anlattık. Buna müdahale etmeyin dedik.

Kilometre tahdidini dele dele Türkiye'de akaryakıt bayisinin günlük alışverişini 3,500 litreye indirdik. AB'de 15 bin litre. Bırakın 3 bin litreyi 7 bin litre ile kazanamadığımızı kanıtlamaya çalışıyorum. Sen benim





Son 7 yılda globalleşme ve AB normlarında liberal ekonomi ve serbest piyasa ekonomisine geçilmiştir. Serbest piyasa ekonomisinde müdahale yoktur. Serbest piyasa ekonomisinde emredicilik yoktur. Bugün bize yapılan bu olay sadece müdahale değil gasp seviyelerindedir. Fiyat oluşumunda 100 liranın 88 lirası dağıtımın dışındadır. ÖTV üzerinden KDV alınan tek ülke Türkiye'dir. Kriz döneminde kıpırdanmaya başlanan ekonomide yapılan bu darbe bizi zor duruma

hesabımı bilseydin nakliye marjını verirdin. Türkiye'nin dört bir yanında Ağrı'da, Patnos'ta, Van'da, Hakkari'de, Edirne'de akaryakıt İstanbul'daki fiyata satılıyor. 4-5 kuruş nakliye ücreti veren arkadaşlarım var.

EPDK Başkanı ile yapılan görüşmede alınan kararlar birlikte 200 bin kişiyi istihdam eden bir sektör olan petrol sektörünün zor durumda kalacaklarını bu nedenle farklı uygulamalarda bulunmak zorunda kalacaklarının altını önemle çizdi.

"50 senedir Türkiye ortalamasında her 6 ayda bir enflasyon oranında işçime zam yaptım. 1 Temmuzdan itibaren işçimin 1 kuruşunu artırmam. Bunun günahını benim işçimden çıkarıyorsun. Söyleyin bana ben şimdi nasıl artırayım. Hanginiz artıracak? Hiçbiriniz artıramazsınız. Tüketicilerimize yazık değil mi? Biz sorumluluk sahibi insanlarız. Dün devletimiz en zor şartlarda 1-2 kuruşu nasıl bize verdiyse bugünde EPDK'ya yanlış yaptın düzelt bunu diyecek sağlıklı devlet adamlarının bu ülkede var olduğuna inanıyoruz.

Toplantıda TABGİS Eski Genel Başkanı Mustafa Cengiz de bir konuşma gerçekleştirdi.

Cengiz, "Sadece akaryakıtla ilgili değil Türkiye ekonomisi içinde en önemli sektör adını konuşuyoruz.

sokmuştur. Neden diğer sektörlerde %88 KDV ve ÖTV ayarlaması yapılmıyor da akaryakıt sektöründe uygulanıyor. EPDK bunu hangi mantıkla yaptı ben bunu idrak etmekte zorluk çekiyorum. Bu durumda ya işçi çıkartacağım ya da kaliteden ödün vereceğim" dedi.

Mustafa Cengiz'in ardından TABGİS Eski Yönetim Kurulu üyesi Hasan Karahan da bir konuşma gerçekleştirdi.

Karahan, "EPDK'yı sürekli kendimize şikayet ediyoruz. EPDK sanki aşılmaz bir duvar gibi görünüyor. Geçen gün bir hesap yaptım kazancımın bir bölümünü zaten ana dağıtım firmaları alıyordu. Şimdi hazineye gidiyor. Ana dağıtım firmalarının şeffaflığı ortada yok. Şu an ki sorunun sorumlusu EPDK değil ana dağıtım firmalarıdır. Yarın elimdeki istasyonu kaybedebilirim ama birinin çıkıp kral çıplak demesi gerekiyor. Bunun zamanı gelmiştir. Ana dağıtım firmalarının televizyonlara çıkıp sorunlarını anlatmaları gerekiyor. Reklam çalışmalarını yürütebilirler. Son kez sesleniyorum bu işin en önemli sorumluları ana dağıtım firmalarıdır. EPDK'dan hükümetten önce bizimle konsensus yapması gerekenler ana dağıtım firmalarıdır" dedi.



Hasan SEVİLİR / TABGİS Başkan Vekili

SEKTÖRDE OLMAZSA OLMAZ

Ne olmaz, vazgeçilmesi mümkün olmayan nedir? Tabii ki serbest piyasa, tabii ki serbest rekabet piyasası. 5015 sayılı yasa ne için yapıldı? Akaryakıt piyasasının serbest piyasa koşulları çerçevesinde nasıl hareket edeceğinin şartları belirlendi bir başka deyişle çerçevesi belirlendi.

Bununla birlikte sektörde özlenenler gerçekleşmeye başladı. Mesela lisanslı çalışma dönemi başladı, başı bozukluk giderildi, satışlar yazarkasalarla kayıt içine alındı. Tankerler belgelendirildi, belirli bir standarda kavuşturuldu. Tüm akaryakıt istasyonları kurumsal kimliklerle donatıldı, her biri eşi benzeri dünyada görülmemeyen birer kervansaraya dönüştü.

Akaryakıt ürünleri çerçevesinde neler oldu? Gelişmeler mükemmel oldu, ürün çeşitliliği ve ürün kalitesi arttı. AB normlarında ürün kalitesine kavuşuldu. Bazı otomotiv markaları Türkiye'ye getirmedikleri araçlarını kaliteli ürün arzıyla piyasaya sundular. Tüketici kaliteli, performanslı, tasarruflu ürünlerle sürüş keyfinin tadını çıkardı.

Sektörde istihdam arttı, hizmet kalitesi arttı, eğitilmiş personel 24 saat tüketiciye rehberlik etti, yardım etti, hizmet etti. Sektör oyuncularını para kazandı, vergisini verdi, basiretli tüccarın önü açıldı. Kaçakçının kayıt dışılığın her geçen gün azaldığı gözlemlendi. Sektör bundan böyle rayına oturuyor, düzeliyor, kötü günler geride

kaldı derken EYVAH! ne büyük talihsizliktir ki, serbest piyasaya müdahale edildi. Tabii ki her serbest piyasanın da bir kontrol mekanizması vardır. Ama sektör hiç hak etmemişken müdahale hiç yakışmadı.

Buna olumlu, pozitif açıdan bakmak gerekirse, bir babanın ailesine verdiği göz dağı olarak nitelendirilebilir, şöyle ki baba güç bende hatırlatması yapıyor. Bana göre sektör bunu böyle algılasın çünkü bu sektör heyecanını yitirmemeli, emekler boşa gitmemeli, istasyon ve ürün bazında yapılan yatırımlar devam etmeli, istihdam artırılmalı, hizmet ve ürün kalitesinden ödün verilmemeli, kayıt dışılıkla, kaçakçılıkla mücadele artırılmalı, para kazanılmalı, vergisi verilmeli.

İşte sektördeki bu güzellikleri kaybetmemek için, sektörün önünü tıkamamak için gereken yapılmalı, serbest piyasa oluşumuna bir an önce dönülmeli, serbest rekabet piyasasının önündeki bürokratik ve yapısal engeller kaldırılmalı.

Hedef; düzenli ve düzenlenmiş, denetim içerisinde katma değer yaratan bir sektör olmalı. Üzüm yenmeli, bağcı dövülmemeli.

Smyrna Antik Kenti TOTAL'in katkılarıyla gün yüzüne çıkıyor

TOTAL EFSANELERE CAN VERİYOR

Büyük İskender Pagos Tepesi'nde (Kadifekale) av dönüşü uyuyakalır ve rüyasında Öç Tanrıçaları Nemesisler ondan bulunduğu yere bir kent kurmasını isterler. Büyük İskender'in rüyasıyla hayat bulan kent günümüz İzmir şehrinin merkezi. Şimdi bu tarihi kent TOTAL'in katkılarıyla gün ışığına çıkıyor. İzmir bir efsanesine daha kavuşuyor.

www.antiksmyrna.com



Doğru yerdesiniz **TOTAL**



EPDK'nın Tavan Fiyat Uygulaması Bayileri Sokağa Döktü

EPDK'nın kararına karşı uygulanacak yol haritasının belirlenmesi amacıyla Türkiye Akaryakıt Bayileri Petrol ve Gaz Şirketleri İşveren Sendikası ve Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası tarafından ortaklaşa düzenlenen Ulusal Bayi Toplantısı" 1 Temmuz 2009'da

Ankara'da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nde gerçekleştirildi.



Tavan fiyat uygulamasında nakliye giderlerinin yer almaması, indirim dağıtım şirketleri yerine bayiler üzerinden yapılarak kazançların yüzde 30 azaldığını kaydeden akaryakıt bayileri bu yapı içerisinde istasyonları kapatmak zorunda kalabileceklerini dile

getirerek konuyu mahkemeye taşımaya kararlı olduklarını ifade ettiler.



filmi yıllardır görüyoruz, bu yağmurda çok ıslandık, bir daha ıslanmak nasipmiş” dedi.

EPDK'nın tespit ettiği ve ana dağıtım şirketine satılan fiyatın altında satış yapan bayiler bulunduğuna dikkati çeken Ketenci, “tavan getiriyorsunuz, o zaman tabanı da getirin” dedi.

Türkiye'nin her yerinde akaryakıt fiyatının aynı olmaması gerektiğini savunan Ketenci, “Anadolu'daki bayilerin günahı neydi?

Ketenci: Tavan Getiriyorsunuz, O Zaman Tabanı da Getirin

Toplantıda bir konuşma yapan TABGİS Genel Başkanı Atif Ketenci de akaryakıtta tavan fiyat uygulaması ile sektörün “ümüğünün sıkıldığını” belirtirken, biz bu

Bölgelere dahi ayrılmadan bu uygulama başladı” diye konuştu. Bayilerin, zaten çok düşük olan karlarının “ballı gelir” olarak nitelendirilmesini eleştiren Ketenci “Siz hiç villada oturan, yalıda oturan bayi gördünüz mü?” dedi.





Getirilen sistemin yanlış olduğunu, rekabeti ortadan kaldıracığını ve kaçakçılara "tezgah kuracağını" ifade eden Ketenci, dünyanın en güzel istasyonlarını kurduklarını ancak bu uygulamayla istasyonların yüzlerinin solacağını söyledi.

Parseker: Sektör Bir Bütünlük İçinde Hareket Etmeli

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi İlhan Parseker de kamuoyunun yanlış bilgilendirilmesi sonucu, akaryakıt bayilerinin karlarının yüksek olduğu yönünde bir yanlış algılama geliştiğini ve bu yüzden böyle bir karar alındığını ifade etti. Sektörün böyle bir durumda birbirine sıkı sıkıya bağlanması gerektiğini ifade eden Parseker, sektörün bir bütünlük içinde hareket etmesi gerektiğini söyledi. Toplantı sonrasında yürüyüşe geçen akaryakıt bayileri, EPDK önüne kadar yürüdü. Polisin aldığı geniş güvenlik önlemleri altında EPDK önüne gelen sendika yöneticileri ve 1000 kadar bayi slogan ve alkışlarla EPDK'yı protesto ederek, "EPDK istifa" diye bağırды.



Burada da basına açıklamalarda bulunan TABGİS Genel Başkanı Atıf Ketenci, tavan fiyat uygulaması nedeni ile sektöre ve özellikle de bayilere büyük darbe vurulduğuna dikkat çekerek, uygulama nedeni ile çok sayıda bayinin istasyonları kapatma noktasına geldiğini ifade etti



AĞUSTOS 2009

PETROL ve BİZ



14



www.tabgis.org



**TÜRKİYE AKARYAKIT BAYİLERİ
PETROL ve GAZ ŞİRKETLERİ
İŞVEREN SENDİKASI**



Sendikamız 1954 yılında “Akaryakıt Bayileri Cemiyeti” adıyla kurulmuştur. 1963 yılında Sendikalar Kanunu’nun yürürlüğe girmesinden sonra Nevzat Sayiner, Galip Jabban, Turgut Saydam, Osman Azmi Karavelioğlu, Kemal Hastekin gibi dönemin duayen akaryakıtçıları bir araya gelerek **TABGİS**’i kurmuşlardır.

Merkezi İstanbul’da bulunan sendikamızın Ankara, Adana, Bursa, Kocaeli, İzmir, Uşak, Manisa ve Denizli Bölge Temsilcilikleri bulunmaktadır. Dokuz kişilik Yönetim Kurulu Kadrosu ile birlikte Denetleme, Disiplin, Yüksek İstişare ve Genel Merkez birimleriyle toplam 30 kişilik hizmet kadrosu bulunmaktadır.

TABGİS,

- Türkiye Akaryakıt Bayilerinin İlk Sendikasıdır.
- Türkiye’de Petrol Politikasını oluşturan ilk kuruluştur.
- Bayilik müessesesinin bugünkü oluşumuna, çeşitli araştırmalar, eğitim faaliyetleri ve seminerlerle öncü olan ilk kuruluştur.
- Türkiye’de bayiler tarafından kurulmuş ilk ve tek dağıtım şirketi olan TABAŞ (Türkiye Akaryakıt Bayileri Anonim Şirketi) TABGİS tarafından kurulmuştur.
- TABGİS Üyeleri ve Yöneticileri, TOBB Sektör Meclisi, TOBB Ticaret Odaları Konseyi, Ticaret Odaları Başkanlık ve Meclis Üyelikleri TSE Hazırlık Grubu gibi ülkemizin çok önemli sivil toplum örgütleri bünyesinde akaryakıt bayilerinin temsilciliğini yapmaktadır.
- Ülkemizde 55 yıl boyunca hem geçmiş dönemlerdeki hem de günümüz petrol piyasası mevzuatının oluşturulmasına fiilen katılarak misyon ve vizyonunun dışına çıkmadan sektöre ve meslektaşlarımıza çok önemli katkılarda bulunmuştur.
- Türk Petrol Piyasasının yarım asırlık sürecini tüm yönleriyle içinde barındıran geniş bir arşive sahiptir. Bu bilgi ve donanımıyla gerek ilgili kurum ve kuruluşlara gerekse çeşitli tez çalışmalarını nedeniyle öğrencilere ve akademisyenlere katkı ve destek sağlamaktadır.

VİZYONUMUZ

Akaryakıt Sektörünün ekonomik ve sosyal hak ve menfaatlerini korumak, geliştirmek, üyelerini temsil etmek, karşılıklı yardımlaşmalarını sağlamak, çalışma barışını korumak ve devam ettirmektir. TABGİS kuruluş gayesine sadık kalarak amblemi ve markası ne olursa olsun Türkiye'deki tüm akaryakıt bayilerine hizmet vermeyi tek amaç bilen sendikadır.

MİSYONUMUZ

Objektif ve çağdaş sendikacılık anlayışıyla hem Akaryakıt Sektörünün hem de Türk Ekonomisinin güçlenmesini sağlamak ve bu amaçla Türkiye çapında faaliyette bulunmaktadır.

DEĞERLERİMİZ

- Güvenilirlik,
- Sorumluluk,
- Deneyim,
- Birlik ve Beraberlik,
- İnkeli ve Tutarlı olmak,
- Makul ve Gerçekçi Çözüm Üretmek,

SEKTÖREL ÇÖZÜM YAKLAŞIMIMIZ

Sendikamız Petrol Piyasası'nın geçmiş ve güncel sorunlarına tüm değerlerine sadık kalarak ve çözüm odaklı yaklaşımla katkı sağlamaktadır. Akaryakıt bayilerinin sorunları ve beklentileri doğrultusunda ama sektörel ve ülke menfaatine en uygun koşulları sağlayarak hedefe ulaşmak TABGİS'in en önemli çözüm odağıdır.



Eski Yıldız Cad. Deniz İş Merkezi No: 20 Kat 4 34353
Beşiktaş - İstanbul / Türkiye
Tel: 0212. 227 06 00 Faks : 0212. 258 80 03-04

www.tabgis.org



GLOBAL BAKIŞ



GLOBAL BAKIŞ



ADEM ÇUKUR / ALMANYA

ARAL AKARYAKIT İSTASYONLARI SAHİBİ VE İŞLETMECİSİ

Kendinizden ve iş yaşamınızdan bahsedermisiniz?

1963 yılında Bartın'da doğdum. 12 yaşına kadar ilköğretimimi Bartın'da tamamladım. 12 yaşından sonra Almanya'da yaşamaya başladım. Almanya'da orta derece eğitimimi sürdürürken hem çalıştım hem de eğitimimi sürdürdüm. Almanya'da vatandaşlarımızın Almanca eksikti ancak hem Almanya'da uzun süre yaşamam hem de çalışmamdan dolayı Almanca biliyorum. Almanya'da hem araba tamirinde çalıştım hem para kazandım hem de okudum. Bir nevi serbest çalışmaya doğru

adımımızı genç yaşta çocuk yasta atmış olduk. Ayrıca ben 7 yaşında ticarete başladım. İlkokula başladığım günlerde bizim köyde ilkokul birinci sınıfta arkadaşlarıma şeker satmaya başladım. Tabi mesleğimizi öğrendik, meslek kariyerimizi yaparken

"Almanya'da Akaryakıt bayisi işletmeciliği yapan işadamlarımızdan Adem Çukur, TABGİS'in Petrol ve Biz Dergisi'ne yaptığı açıklamalarda; TABGİS akaryakıt sektörü adına çok önemli işler yapıyor ve sektör adına ciddi anlamda mücadele veriyor. Türkiye'de akaryakıt bayileri önünü göremiyor, yarın ne olacağından emin değiller. Bu aksaklıkların en kısa sürede düzelmesini umuyorum" dedi.

meslek lisesini bitirdim. Bunun yanında çalıştığım işyerim krize girince hemen işyerimi satın aldım. Patronum da yanımda ustabaşı olarak işine devam etti. O tarihlerde Türk olarak çalıştığı yeri satın alarak Alman çalıştırarak ilk Türk olduğumu söylediler. 1981 yılında yani çocuk denilebilecek yaşta hep ilkleri yaptım. Yurtdışında ilk işyeri açanlardandıım. Tabi ki mesleki kariyerimi yaparken eğitimimi bitirdim ve sonra



önüme koyduğum ekonomik hedeflere de bir bir ulaştım. Dürüst çalışarak, dürüst olarak ve her şeyi dürüstçe yaparak bu hedeflere ulaştım. Bu kriterlerimden de hiçbir zaman taviz vermeden yoluma devam ettim. Bunun yanında sosyal yaşantımdan da hiç taviz vermedim. İş yaşantıma paralel olarak çeşitli amatör futbol kulüplerinde başkanlık yaptım. Bölgesel ve yöresel kültür ve dayanışma derneklerinin kurulumunda bizzat bulundum, yönetim kurullarında başkanlık, başkan yardımcılığı gibi çeşitli görevler üstlendim. Almanlarla Türk toplumu arasında uyum sağlanması noktasında bir çok girişimim oldu. Bu tabii ki benim lisan bilmemden insanlarla olan sosyal olarak kaynaşmam dolayısıyla gerçekleşti. Bunun yanında Türkiye ile bağlarımı hiç koparmadım. Gerek kendi doğduğum yerle olsun gerek Türkiye'nin başka yerleriyle hep bağlantım oldu. Türkiye'nin çeşitli yerlerinden önemli insanlarıyla tanıştık. Zaman içinde ilişkilerimizi hiç koparmadık ve hep sıcak tuttuk. Yeni ilişkiler kazanırken eski ilişkilerimizi devam ettirdik. Bu şekilde bu günlere gelirken tabii kardeş şehircilik ilişkilerimiz de oldu. Büyükçekmece ile bulunduğum şehrin kardeş olmasında işin mimarlığını üstlendim. Aynı zamanda Türk - Alman Dostluğunu Geliştirme Derneği'nin başkanlığını yapıyorum. Derneğin Türk Alman dostluğunun gelişmesine, pekişmesine, önyargıların ortadan kalkmasına çok büyük faydası oluyor. Eğitime ve gençliğe çok önem veriyoruz. Birçok okulu kardeş okul yaptık. Schalke 04 Kulübünde aktif çalıştım, şimdi hala danışmanlık yapıyorum. Bartınspor'un 2.ligden 3.lige düştüğü seneler idari kadroda yer aldım. İstanbul'da yine Trabzonlu İş

Adamları ve Bürokratlar Platformu diye bir platformumuz var. O platformda da görev yapıyorum. Vaktim ne kadar az olsa da arkadaşlarım yurtdışıyla ilgili işlerde beni görevlendirdiler. Ayrıca Galatasaray ve Trabzonspor'un kongre üyesiyim. Senenin 6 ayı Türkiye'de geçiyor. Geri kalan kısmı ise Almanya'da ve diğer ülkelerde geçiyor.

Akaryakıt sektörüne geçisiniz nasıl oldu?

1990'lı yılların başında otomobil sektörüne bağlı olarak akaryakıt sektörüne geçtim.

Almanya'da otomobil sektörünün akaryakıt sektörüyle beraber yürümesi daha kolay oluyor. Niye dersenez; Türkiye'de paralı marketler ya da paranıza göre oto yıkama seçenekleri çok yaygın değil. Almanya'da aracınızı paranıza göre yıkatırsınız, en düşük yıkamadan en pahalı veya en lüks yıkama arasında 7-8 tane program vardır. Buna ek olarak benzin istasyonlarında özel tamir bakım onarım servisleri vardır. Burada, özel otomobil servislerine hangi faaliyetler bulunuyorsa istasyonlarda da aynı hizmetleri bulabilirsiniz. Genelde Avrupa'da bu tür istasyonlar tercih ediliyor. İnsanlar, araçlarına bakım yaptırdıklarında ya da araçlarını tamire verdiklerinde araçlarından uzak kalmak istemezler. Biz burada, müşterilerimize bu hizmeti de veriyoruz. Türkiye'de bu hizmetin eksik olduğunu düşünüyorum. Çünkü kaliteli hizmet veren bu tür yerlerin çok başarılı olacağını düşünüyorum. Akaryakıt sektöründe de Almanya'da ilkleri yaşadık. Şimdiki hedefimiz, gelecek ya da bir sonraki yıl bir akaryakıt dağıtım şirketi kurmak.

Siz akaryakıt bayisisiniz ve dağıtım şirketi kurma yolundasınız. Türkiye'de 12 bin 500 akaryakıt bayisi var. Siz bir bayi olarak akaryakıt firmalarıyla nasıl bir ilişki içindesiniz?

Biliyorsunuz, burada bir akaryakıt istasyonumuz var. Belli bir markamız var ki o marka OPET, BP ya da Shell olabilir. Bu firmalardan biriyle belli bir süreliğine anlaşmanız oluyor ve siz o firmanın ürününü satıyorsunuz. Bunun yanında da istasyonda tankerinizi olmuştur, firma uzaktan oto kontrol sistemiyle size ne



kadar ne zaman akaryakıt gerektiğini görüyor, getiriyor ve sizin ne sattığınızı biliyor. Bu da tabii ki ortaya kaliteli bir akaryakıt hizmeti çıkarıyor. Benim Türkiye’de İstanbul Büyükçekmece’de OPET markasıyla bir akaryakıt istasyonum var ama kiraya verdim. Daha önceleri akaryakıt kalitesinden şikayet ederlerdi.

Gerekli düzenlemelerin EPDK tarafından gerçekleştirilmesiyle bir kısım kayıt dışının önüne geçilebilir. Avrupa’da etiklik ön planda çünkü insan etiktir. Etik olmaktan bahsetmek ne kadar doğru bilmiyorum ama insanın etik olması lazım. Türkiye de son zamanlar da bu konuda bir kalite düşüklüğü var gibi geliyor. Ne kadar aldığınız o kadarda satmışsınızdır. Buradaki kar marjı önemli, tabii ki sizi ilgilendiren tarafı da o. Siz, iki türlü akaryakıt istasyonu işletebilirsiniz; birincisi eğer istasyon kendinizin ise akaryakıt dağıtım şirketiyle aynı burada olduğu gibi belli bir süre anlaşma yapıyorsunuz bu süre içerisinde de sizin alacağınız komisyonlar belli oluyor. Türkiye de zannediyorum benzin istasyonlarının ortalama günlük satış miktarı 6 bin litre dolayında. Türkiye’de 6 bin litre satan bir istasyonun giderlerini siz biliyorsunuz, ben size Almanya’dan bahsedeyim. Türkiye’de 6 bin litre satan benzin istasyonu zannediyorum 14-15 personel istihdam ediyor. Almanya’da personel açısından bunun üçte biri istihdam ediyoruz.

“Almanya’da istasyonda kiracıysanız net karınız litre başına 2 cent, sahibi olarak işletiyorsanız 4 cent oluyor”

Peki nedir bu personel farkını doğuran şey?

Pompada müşteri kendisi dolduruyor, geliyor kasa da parasını ödüyor. Beş değil 3 personelle de 6 bin litre satan bir istasyonu idare edebilirsiniz. Biri istasyon müdürü diğer ikisi personel olabilir. Türkiye de elektrik çok pahalı ama Almanya’da ucuz. Türkiye’de gece satışlar çok az olmasına rağmen istasyonlar açık kalıyor ve büyük bir personel gideriniz oluyor. Bu tür

düzenlemelere gitmek lazım diye düşünüyorum. Şimdi Türkiye’de 6 bin litre satan bir benzin istasyonunun bir marketi var. Marketin performansı çok yüksek olmuyor ama Almanya’daki bir marketin performansı çok yüksek oluyor.

Bu kazanca istasyonun 6.400 Euro’luk akaryakıt kazancını da eklerseniz aylık kazanç 12.400 Euro olur. Otomatik yıkamada elektrik, su ve temizlik gideri olarak masraflar 1000 Euro’yu geçmez, böylece oto yıkamadan elde edilen net kazanç 5000 Euro olur. Market de günde ortalama 1200 Euro ciro yaparsa kar

Bugün Türkiye’deki istasyonlarda oto yıkama, promosyon olarak sunuluyor. Ancak, Almanya’daki gibi oto yıkamayı parayla sunarsanız, aylık diyelim 600 araç yıkanırsa bu oran size ayda 6.000 Euro kazandırır.

marjı olarak yüzde 20 hesaplırsanız 7200 Euro yapar. Tüm bunları üstüne koyarsınız 20 bin Euro, artı bunun birde yanında servisi varsa 20 bin Euro da o. Elektrik parası ayda 1000 Euro’yu geçmez. Personel gideriniz 4 bin 500 Euro. Muhasebe gideriniz 500 Euro. Vergi giderlerinizi falan koyarsınız diğer giderleriniz 10.000 Euro’yu bulmaz. Kısaca 6 bin litre satan bir istasyon 30.000 Euro kazanır.

Türkiye’de sizin istasyonunuz var. Türkiye de 6 bin litre yakıt satan istasyon ne kadar kazanır veya kazanır mı?

Türkiye’de ben kazanacağımı tahmin etmiyorum. Çünkü Türkiye’de istihdam oranı çok yüksek. Tüketilen elektriğin fiyatı yüksek. Promosyonunuz da çok.

Almanya’da müşteri aldığı her hizmetin bedelini ödüyor. Promosyon uygulaması ne şekilde işliyor?

Eğer akaryakıt dağıtım şirketi kampanyalar yaparsa promosyon uygulamasında onlar ödüyor kısaca bayiye kayda değer bir külfeti olmuyor.



Kredi kartı satışlarında bayiye maliyeti nedir?

4 cent kazanıyorsanız litre başına 3.9 cent kazanırsınız.

Türkiye’de özel tüketim vergisi akaryakıt piyasasına çok ciddi bir maliyet getiriyor. Türkiye’yle kıyasladığınız zaman Avrupa’nın genel vergi politikası içerisinde akaryakıt nasıl bir yerde?

Bir kere Türkiye’deki akaryakıt Almanya’dan ya da Avrupa’dan çok daha pahalı. Eğer Türkiye’deki fiyatlarla karşılaştırırsanız Almanya’da 1 Euro’ya aldığımız mazotun litresini Türkiye’de 1 Euro 15 Cent’e alıyoruz. Almanya’da da ÖTV var ancak Türkiye’de ÖTV, yaklaşık yüzde 67 oranında. Bu oran, Almanya’da yüzde 59 civarında. Alım gücü bakımından Türkiye’deki tüketiciyle Avrupa’daki tüketici arasında da çok büyük fark var. Bunu da değerlendirirsek Türkiye’de her şeyin abartıldığını düşünüyorum, insanların sıkıntılı çalıştığını düşünüyorum, bu durumun insanları kalitesiz benzin satmaya teşvik ettiğine inanıyorum. Bayi iflas edip batmaktansa bir takım yasadışı yollara başvurmayı çözüm olarak görüyor. Çünkü Türkiye’de bayilerin durumu hiç iyi değil.

Biliyorsunuz, Rekabet Kurumu’nun aldığı karardan önce, Türkiye’de akaryakıt bayileri ile dağıtım firmaları arasında 30 – 40 yıla varan intifa sözleşmeleri bulunuyordu. Almanya’da intifa sözleşmeleri açısından bayi – dağıtıcı firma ilişkisi nasıl?

Almanya’da her şey çok düzenli ancak Türkiye’de çok değişken. Değişken olduğundan dolayı Türkiye’de intifaların bazıları 10

sene, bazıları 15 sene, bazıları 20 sene olmak üzere yapılan yatırıma göre değişkenlik gösteriyor. Orada ki performansınıza göre ve potansiyelinize göre dağıtım şirketi parasal katkıda bulunuyor. Onun karşılığında da anlaşmaları bir takım güvenceler altına alıyor.

Bu anlaşmalarda bayi dağıtıcı dengesini nasıl buluyorsunuz?

Türkiye’de her şeyin çok dikkatli yapılması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bir standart yok. Akaryakıt dağıtım şirketi gelip aynı performanstaki bayisinin birisine 3 birisine 5 veya birisine 2 birisine 5 verebiliyor. Yani ben bunu etik bulmuyorum.

Bu Avrupa’da ya da Almanya’da böyle değil mi?

Almanya’da böyle değil. Böyle bir şansınız yok, her şey kurallara bağlı.

Türkiye’de EPDK bayilere zaman zaman cezalar uyguluyor. Bunun yanında son olarak tavan fiyat ile de bayiye senin karın budur bundan ötesini alamazsın deyip ticari faaliyetlerle ilgili karar da aldı. Bu anlamda Almanya’da kamunun düzenleyici kurumlarıyla bayiler arasında ilişki nasıl?

Almanya’da akaryakıt politikası ne kadar serbest olsa



da buradakine benzer bir akaryakıt piyasası denetleme kurulu var. Mesela BP şirketi Almanya'daki ARAL şirketini satın aldığımda elinde piyasadaki benzincilerin neredeyse eş değeri kadar benzin istasyonu oldu. Kurum duruma el koydu, Almanya'yı ortadan ikiye böldü ve güneyde ve kuzeyde elinizdeki fazlalıkları satacaksanız yoksa sizin lisansınız iptal ederim dedi. Kısaca küçük olan dağıtım şirketlerinin rekabet etme şansını ortadan kaldırılıyorsunuz diyerek bir takım yaptırımlarda bulundu. Sonuç olarak Almanya'da bu işler mantık çerçevesinde devam ediyor.

Yani önceden belirlenmiş kurallar var ve herkes o kuralların nasıl işleyeceğini farkında ve kimse kimseye karışmıyor mu?

Tüketici akaryakıt bayilerinin tepkisini medyada göremez. Bunu kendi içlerinde o kadar güzel hallediyorlar ki. Çoğu tüketici böyle bir kurumun olduğunu bile bilmez.

Dağıtıcı sayısı Türkiye'de en son 53'e çıktı Almanya'da bu rakam kaç?

Almanya'da çok fazla dağıtım şirketi yok. A grubu

dediğimiz 4 dağıtım şirketi var. Bu şirketlerin sahip olduğu alt dilimlere hitap eden şirketler var.

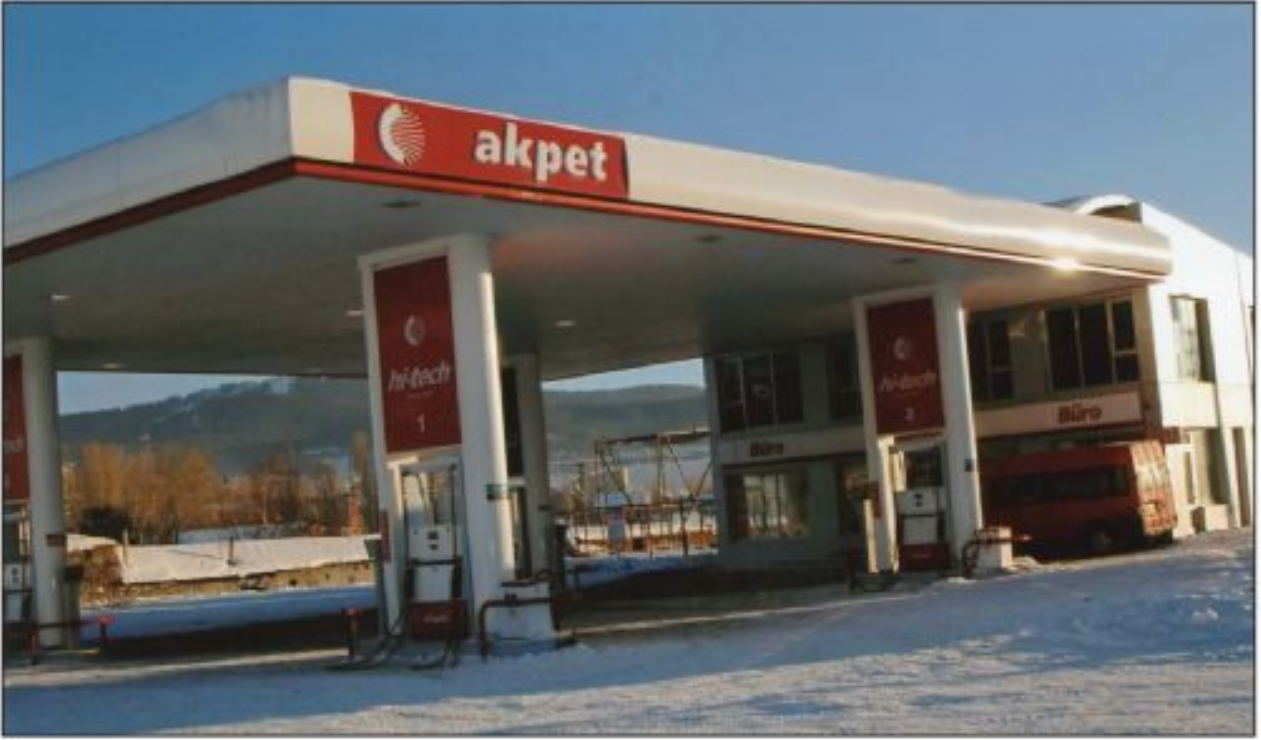
Akaryakıt sektörü açısından Almanya'da bayi örgütleri var mı?

Yasal altyapının oturmuş olmasından dolayı böyle bir yapılanmaya ihtiyaç duyulmadığını düşünüyorum. Ancak Türkiye'de TABGİS akaryakıt sektörü adına çok önemli işler yapıyor. Sektör adına ciddi anlamda mücadele veriyor. Ben TABGİS'in varlığının akaryakıt bayileri adına büyük nimet olduğunu düşünüyorum.

Sivil toplum kuruluşlarının içerisinde yer alan birisi olarak, TABGİS'in başta Genel Başkanı Atıf Ketenci olmak üzere yönetim kurulu üyelerinin akaryakıt sektörüne çok şey kattıklarını düşünüyorum. Sektörde problemler, çarpıklıklar var.

Ülkemizdeki akaryakıt bayileri önünü göremiyor, yarın ne olacağından emin değil. Ben bu aksaklıkların en kısa sürede düzeleceğini umuyorum.





İÇİMİZDEN BİRİ

22

HARUN HAYALİ
KARS / SARIKAMIŞ

Kars'ın Sarıkamış ilçesinden üyemiz Harun Hayali sorularımızı yanıtladı. Hayali "Dolum tesisinin dibindeki akaryakıt bayisinde de yakıt fiyatı aynı, 1050 Km. uzaklıktaki akaryakıt bayisinde de akaryakıt fiyatı aynı, bu adalet mi? Benim bayi olarak nakliye farkım elimden almırsa bu ne anlama gelir? "EPDK"nın tavan fiyat uygulaması bence hiç bir



mantığı olmayan bir harekettir. Devletine bedavadan vergi toplama tahsildarlığı yapan akaryakıt bayilerini bu şekilde cezalandırmak kabul edilir bir olay değildir" diyor.

Kısaca kendinizden ve firmanızdan bahseder misiniz?

İsmim Harun Hayali, 1962 yılında Sarıkamış'ta doğdum. Babam Tacettin Hayali 1962 yılında Shell



bayi olarak akaryakıt sektörüne girerek bugün Bormetcan Petrol ismiyle LUKOİL bayi olarak faaliyetimize devam etmekteyiz. İstasyonumuz Sarıkamış-Kars eski karayolu üzeri köprübaşı mevkiinde olup, şehir içi konumundadır.

İstasyonunuzda kaç personel ile hizmet veriyorsunuz?

İstasyonumuzda çalışan personel sayısı yaz ve kış aylarına göre değişmektedir. Yaz aylarında 5-6 kişi, kış aylarında ise 3 kişi yeterli olmaktadır. İstasyonumuzda yıl içerisindeki satışlarımız tarım kesimine ağırlıklı olarak kırsal motorindir.

Ortalama günlük satış miktarınız nedir?

Geçmiş yıllarda yıl içerisinde 4-5 bin ton akaryakıt satarken ilçemize uzak olarak yapılan çevre yolunun etkisiyle bugün itibariyle yılda 1000 tonun altına düşmeden günde 3000- 10000 litre aralığında satış yapmaktayız.

EPDK'nın tavan fiyat uygulaması hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Bizim istasyonumuz Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisindeki coğrafyanın en doğusunda Kars vilayetinin Sarıkamış ilçesindedir. Bize en yakın akaryakıt dolum tesisleri ve rafineri uzaklıkları Hopa liman dolum tesisi 370 Km., Esbiye dolum tesisi 500 Km., Batman dolum tesisi 570 Km. Kırıkkale dolum tesisi 1050 Km'dir. Ben şimdi tavan fiyat uygulamasını yürürlüğe koyan EPDK yetkililerine soruyorum "Bulduğunuz her hangi bir semtten bir taksiye binip 1 km. sonra inseniz taksimetrede 2 TL yazmış olsa sizde cebinizden çıkarıp 2 TL ödeseniz, biraz sonra taksiden indiğiniz yerden bir başka taksiye binerek 10 Km. uzaklıktaki bir semte gitmiş olsanız taksi metrede farz-ı misal 20 TL yazmış olsa siz de 20 TL'ya itiraz edip vermeseniz ve bir önceki binmiş olduğunuz taksi ücretini 2TL'yi baz alarak ücretini ödeseniz sizin hareketiniz ne anlama gelir ?

Dolum tesisinin dibindeki akaryakıt bayisinde de yakıt fiyatı aynı, 1050 Km. uzaklıktaki akaryakıt bayisinde de akaryakıt fiyatı aynı, bu adalet mi ? Benim bayi olarak nakliye farkım elimden alınırsa bu ne anlama gelir?

Vatandaş tavan fiyat uygulamasını televizyon, radyo haberlerinden dinleyip kendi çapında bir fikir sahibi olarak akaryakıt istasyonumuza müşteri olarak geldiğinde, "ya sizler ne kadar kazanıyormuşsunuz, siz deveyi hamuduyla yutuyormuşsunuz" gibi şakayla karışık serzenişte buldukları laflar bu sektörde kazananın da, hamudu yutanında kim olduğunu göstermek için dolum tesisinden almış olduğum akaryakıt faturasını, işin aslının ne olduğu anlayabilmesi için müşterinin önüne koyuyorum. Bu da kendi başına ayrı bir dert.

Bulduğunuz bölgedeki akaryakıt bayilerinin problemleri nelerdir?

Bulduğumuz bölgedeki akaryakıt bayilerinin sıkıntıları hemen hemen aynıdır. Çetin ve uzun geçen kış şartları satışlarımızı çok büyük bir şekilde etkilemekte, masraflarımızı bile çıkaramamaktayız.

En büyük derdimiz veresiye yakıttır. Malı veresiye verdiğimiz an malın bedelini geriye dönük tahsili uzun zamanlar alabiliyor. Bu da bizi akaryakıt almada çok büyük sıkıntılara sokuyor.

Akaryakıt bayileri açısından TABGİS'in varlığı ne anlama geliyor?

TABGİS sektörümüzün en eski ve saygın bir kurumudur. İşini şeref bilen hakka ve hakkaniyete inanan bayinin gür sesidir. İsteğimiz bölge toplantılarının zaman zaman Doğu Anadolu Bölgesi'nde de düzenlenmesidir.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Son olarak şunu söylemek istiyorum. Tarım kredi kooperatifleri Anadolu'da bayiler açısından önemli



kooperatifinden almış olduğu motorin miktarı 5000 – 10000 litre arasındadır. Belki de çiftçinin haberi bile yok üzerine bu kadar litrenin yazıldığından.

Tarım Kredi Kooperatifleri bölge adına verilmiş olan lisansı, fotokopi yapıp çoğaltarak ilçelerde ve köylerdeki Tarım Kredi Kooperatiflerine dağıtarak sanki lisans almış gibi satış yaptırmaktadır. Bu olayı ihbar ediyorum yetkililerin bu hususun üzerinde durmalarını istirham ediyorum.

sıkıntı oluşturuyor. Hiç bir denetimi yok, üyesi olsun veya olmasın herkese satış yapıyorlar. Tarım Kredi Kooperatifine üye olan bir çiftçinin iki dönüm ekilen tarlası varsa bu çiftçi iki dönüm tarlayı 100 litre motorinle sürmesi gerekirken üye olduğu tarım kredi

Bir de tankerlerimizin kilometre tahdidi hız limitinin 50 km olmasından dolayı çok büyük sıkıntılar çekiyoruz. Boş tanker bile hız limiti 50 km olarak kabul ediliyor. Bence yanlış bir uygulamadır.

DUYURU



Akaryakıt Sektöründe Tavan Fiyat Uygulaması'na karşı Ana Tüzük'ümüzün verdiği yetki ve sorumluluk gereği bayilerin hak ve menfaatlerinin korunması adına 10 Temmuz 2009 tarihinde yürütmenin durdurulması için Danıştay 13. Daire'de dava açılmıştır.



İÇİMİZDEN BİRİ

DEFNE PETROL SAN. TİC. LTD.ŞTİ
BEHİÇ ÇİNÇİN / ANTAKYA

Kısaca kendinizden ve firmanızdan bahsedermisiniz?

45 yaşındayım ve doğma büyüme Antakya'lıyım. Tıp Doktoru eğitimi aldım ancak 18 yıl önce hekimlik mesleğini bıraktım. Bundan sonra ticaretle ve zeytin üretimi ile uğraşmaktayım.

İstasyonumuz Opet ve Aygaz bayisidir. 1998 yılından beri Antakya Şehir merkezinde Şükrü Güçlü Bulvarında hizmet vermektedir. İstasyona benim dışımda ağabeyim ve annem Sayın Hikmet Çinçin ve Sayın Galiye Çinçin de ortaklardır. İstasyonumuzda akaryakıt satışının yanında marketimiz de hizmet vermektedir. Bunun yanında üç araç yıkama makinamızla müşterilerimize ücretsiz araç yıkama

hizmetini de vermekteyiz. Ayrıca firmamızın uygulamaya koyduğu Defne Kart promosyon kartı ile müşterilerimiz almış oldukları yakıt karşılığında istasyonumuzdan promosyon ürünleri alabilmekteler.



EPDK'nın tavan fiyat uygulamasının bayi olarak sizlere etkileri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Ben bu soruya cevap verirken sadece Firmamıza olan etkileri değil bunun yanında müşterilerimize olan etkileri de değerlendirmek isterim.

Firmamıza olan etkisi ekonomiktir ve gelir daralması olacaktır. Bu gelirden azalmanın ne gibi sonuçlar doğuracağı ise çok bilinen şeylerdir. Bu sonuçları basiretli her ticaret erbabı rahatlıkla tahmin edebilir. Azalan gelirlerin telafi edilebilmesi



için istasyonumuzda giderleri azaltıcı önlemler almak zorunda kaldık. Bunlardan özetle bahsetmek gerekirse elektrik ve su harcamasının kısıtlanması, personel giderlerinin azaltılmasına yönelik önlemler, müşterilere verilen promosyon miktarlarının azaltılması ve bunun gibi önlemlerdir.

Bu röportajı yaptığımız tarihte bu kar marjlarının daha ne kadar süre ile bu seviyelerde kalacağı konusunda kesin bir bilgiye sahip değiliz. Ancak bu durum süreklilik gösterdiği takdirde giderlerimizi daha da aşağılara indirecek yeni önlemler almak zorunda kalacağımız bir gerçektir.

Müşterilere olan etkilere gelince yukarıda saydığımız önlemlerin müşteriye olan etkilerinin dışında uzun vadede önemli bir etkisi oluşacaktır. Bu kadar dar kar marjları ile serbest ve rekabetçi olmayan bir pazara yeni teknolojilerin girmesi mümkün değildir. Diğer sektörlerde teknolojik gelişim devam ederken üzülerek belirtmek isterim ki sektörümüzde aynı teknolojik gelişim devam etmeyecektir. Başka bir deyişle otomotivde ki ilerlemelere akaryakıt sektörü ayak uydurmakta ve bu yolda yatırım yapmakta zorlanacaktır.

EPDK'nın uygulamasında nakliye faktörünü göz ardı ederek fiyat belirlemesinin sonuçlarını değerlendirir misiniz?

Bu durum toplumumuzun her kesiminde açıkça bilinen bir durumdur. Biz Akaryakıtı Mersin'den Antakya'ya naklediyoruz. Mersin'deki istasyon ise Mersin'den Mersin'e naklediyor. Biri 270 km. diğeri ise 5-10 km. ve aynı kar marjı ile çalışıyoruz. Buna adildir diyebilecek bir insan varsa lütfen çıksın açıkça yüksek sesle söylesin. Bunun yanında Iğdır'daki istasyonun Allah yardımcısı olsun!

Bulduğunuz bölgede akaryakıt bayilerinin yaşadığı sorunlar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bölgemizdeki en önemli sorun kaçak akaryakıttır. Maalesef ulusal marker ile bu konuda ilerleme

kaydedilmiş olsa dahi sorun tamamen çözülememiştir.

Promosyonlar konusundaki düşünceleriniz nelerdir?

Promosyonlar artık sektörümüze yerleşmiş bir realite olduğu aşikardır. Olmasaydı daha iyi olur muydu bilemem ama rekabetin bir doğal sonucu olduğu için olduğu gibi kabul etmek gerektiği görüşündeyim.

Promosyonlarla ilgili benim itirazım şudur : Akaryakıt dağıtım şirketlerinin düzenlediği promosyonlara sıcak bakmadığımın altını çizmek isterim. Bu promosyonlar bayi tarafından finanse ediliyor ancak ürünün seçimi, satın alması, gerek satın alımdaki fiyatlandırma ve gerekse müşteriye verilmesindeki fiyatlandırma tamamen bayinin bilgisi ve etkisi dışında dağıtıcılar tarafından yapılıyor.

Bizler kendi istasyonumuzda dağıtıcının yaptığı promosyonlara katılmayıp kendi promosyon kampanyalarımızı kendi kartımızla yapmaktayız.

Akaryakıt bayileri açısından TABGİS'in varlığı ne anlama geliyor?

Yaklaşık 10 senedir TABGİS üyesi bir şirketin yöneticisiyim. Bu süre zarfında TABGİS her koşulda bayilerinin haklarını savunan bir kurum olarak faaliyet göstermiştir. Bizlerde sendikamızla gurur duymaktayız. Artık ilişkiler kurumları aşmıştır üyeler yöneticiler birbirleriyle güven ortamında dostluklarını üst düzeylere taşımışlardır. Dolayısıyla TABGİS çatısı altında harcı sevgi olan bir birliktelik ve aile ortamı hayata geçmiştir.

Son olarak neler söylemek istersiniz...

Son gelişmeler ile çok iyimser olabildiğimizi söylemek mümkün değildir. Akaryakıt bayileri için uzun vadede çalkantı ve huzursuzluk hiç eksik olmayacaktır. Bunun sebebi de devletimizin tahsil ettiği vergilerin tahsildarı durumunda olmamızdır. Gözler hep bizim üzerimizde olacaktır.



İÇİMİZDEN BİRİ

EKMEKÇİLER OTOMOTİV SANAYİ TİCARET KOLL. ŞTİ.
REHA ÖZTOSUN / KASTAMONU



“Tavan Fiyat Uygulaması Sürerse Bayiler Zor Durumda Kalacak”

Kastamonu OPET Bayi Ekmekçiler Petrol'den Reha Öztosun sorularımızı cevapladı. Reha Öztosun “EPDK'nın uygulamış olduğu tavan fiyat biz bayileri olumsuz yönde etkilemiştir.

Bu uygulamadan öncede yüksek olmayan kar marjları uygulamadan sonra daha da düşmüştür” diyor.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1962 yılında Kastamonu'da doğdum, evli



Bu uygulamadan önce yüksek olmayan kar marjları uygulamadan sonra daha da düşmüştür.

Ayrıca EPDK tavan fiyat uygulamasında nakliye faktörünü göz önünde bulundurmamıştır.

Tüm Türkiye'de aynı fiyat uygulanmaktadır. Bizim istasyonumuz dolun tesisine 450 km uzaklıktadır ve ürünlerin istasyonumuza getirilmesinin bedeli tamamen biz bayilerin yükümlülüğünde, bu durum kar oranlarımızın daha

da düşmesine neden oldu.

Bu durum bu şekilde devam ederse birçok bayi çok zor durumda kalabilir.

ve 2 çocuk babasıyım. Şirketimizin 60 yıllık bir geçmişi bulunmaktadır.

1985 yılından itibaren de Kastamonu merkez de akaryakıt bayiliği ile uğraşmaktayız.

İstasyonunuzda kaç personel ile hizmet vermektedir?

İstasyonumuzda 15 personel çalışmaktadır.

Günlük kaç araca hizmet veriyorsunuz?

Günlük ortalama 650 civarında araca hizmet vermekteyiz. Amacımız müşteriye en iyi hizmeti sunmak olmuştur.

Günlük ortalama satış miktarınız nedir?

Akaryakıt ve LPG satışımız günlük ortalama 17000 litre civarındadır.

EPDK'nın uygulamaya koyduğu tavan fiyat uygulamasına ilişkin düşünceleriniz nelerdir?

Uygulama biz bayileri olumsuz yönde etkilemiştir.

Bulduğunuz bölgede bayilerin problemleri nelerdir?

Bulduğumuz bölgede istasyon sayısı nüfusa göre fazla ve satışlar az. Ayrıca veresiye satışlar çoğunlukta ve kredi kart bloke süreleri uzun, komisyon oranları çok fazladır.

Sektörde TABGİS'in varlığını bayiler açısından değerlendirir misiniz?

TABGİS biz bayilerin haklarını koruyan ve savunan bir kurumdur, TABGİS'in bayilerin sorunlarının çözülmesine yardımcı olması en büyük arzumuzdur.

Şahsen bu durumun geçici bir süreç olduğu ve biran önce sonlanmasının zorunlu olduğu düşünüyor musunuz?



İÇİMİZDEN BİRİ

AHMET DAMCI VARİSLERİ KOLLEKTİF ŞİRKETİ
FERHAN ADEMİHAN / İZMİR

29



Kısaca kendinizden ve firmanızdan bahsedermisiniz?

Firmamız Damcı Petrol 1965 yılında İzmir'in ilk benzin istasyonlarından biridir. 44 yıllık deneyim ve tecrübeye sahibiz.

1968 Mardin doğumluyum. İlk, orta ve liseyi Mardin'de okudum, daha sonra öğrenim hayatıma İktisat Fakültesi'yle devam ettim. Evli ve beş çocuk babasıyım.

Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu Genel Başkan Vekili, Türkiye Ekonomi Platformu, Türkiye Yerel Televizyonlar Birliği Gen. Başkan Vekili, Türkiye-Suriye ve Türkiye-İrak Dostluk Dernekleri'nin üyesiyim. Ayrıca Türkiye Futbol Federasyonu'nda 2004-2005 döneminde görev yaptım.

İstasyonunuzda kaç personel ile hizmet veriyorsunuz?

12 personele çalışıyorduk maalesef şimdi 10 personelle çalışmaktayız



Günlük ortalama hizmet verdiğiniz araç sayısı ve satış miktarınız nedir?

Günlük ortalama 570 araca hizmet veriyorduk. 9000 litre günlük satışıımız vardı.

EPDK'nın nakliye faktörünü göz ardı ederek fiyat belirlemesinin sonuçlarını değerlendir misiniz?

Nakliye faktörünü göz ardı eden bir sistemi değerlendirmek yanlıştır. Sektörü tanımadan, bilmeden verilmiş bir karardır. Bir an önce vazgeçilmelidir

Bulduğunuz bölgede akaryakıt bayilerinin yaşadığı sorunlar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bayilerin çoğu istasyonunu satmayı düşünüyor. Diğer kalan kısmı da kapatmayı...Bu gidişle değerlendirilecek bir durum kalmayacaktır.

Akaryakıt bayileri açısından TABGİS'in varlığı ne anlama geliyor?

Sivil toplum kurumlarının önemi ve anlamını bilen biri olarak TABGİS'in anlamı ve varlığı çok ama çok önemlidir. Üyelerle daha fazla temas kurulmalı ve teşkilatlanmaya önem verilmelidir. Ancak ne yazık ki ülkemizde sivil toplum kuruluşlarının önemi ve anlamı yeteri kadar anlaşılammıştır.

Üyeler TABGİS'e daha fazla sahip çıkmalılar, bu çatıya üye olunması için teşvikte bulunmalılardır.



Son olarak neler söylemek istersiniz...

Son Ankara Toplantısı'na TABGİS ve PÜİS işbirliğiyle 1500 bayi katılmıştır. Çünkü bayilerin canı yanmaktadır. Bu gidişten tedirgindirler, bilinçsizce alınmış

kararlardan ve keyfi davranışlardan bir an önce vazgeçilmelidir. Sorunların aşılmasında karşılıklı diyalogla anlaşarak verilecek kararların hayata geçirilmesini maalesef umut ediyorum. EPDK ve hükümete bunu anlatmamız gerekli. Müdahale edip tavanı belirliyorsa tabanı da belirlemek zorundadır. Nakliye farkı uygulaması

hemen devreye geçirilmelidir.

Komisyon kurularak bayi karları tespit edilmelidir. AB şartlarına göre değil, çünkü daha AB'ye girmedik, Türkiye şartları göz önünde bulundurulmalıdır.

Aşamalı olarak da AB standartlarına geçiş yapılabilir.





Rekabet Kurumu *“Dikey Anlaşmalar Klavuzu”nu* *Yayımladı*

Rekabet Kurumu 20 Temmuz 2009'da web sitesinde yayımladığı klavuzu "2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği ile değişik 2002/2 sayılı "Dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliğinin uygulanmasında Rekabet Kurulu'nca göz önünde bulundurulacak hususlara açıklık getirilmesi, Bu tebliğ kapsamı dışında kalan dikey anlaşmalara ilişkin 4054 sayılı Kanunun 5. Maddesi çerçevesinde yapılacak değerlendirmelere açıklık getirilmesi," amacıyla hazırlandığını belirtirken böylelikle gerek Tebliğ'in gerekse Tebliğ kapsamı dışındaki dikey anlaşmaların

4054 sayılı Kanunun 5'inci maddesi yönünden teşebbüslerce yorumlanmasında doğabilecek belirsizliklerin de en aza indirilmesinin hedeflendiği açıkladı.

Akaryakıt sektöründe bayiler ile ana dağıtıcılar arasında yapılan Bayilik (İşletme) Sözleşmesi ve İntifa sözleşmeleri gibi anlaşmaları da düzenlemede belirleyici olan yeni klavuzla ilgili olarak geçtiğimiz yılın Aralık ayı içerisinde TABGİS olarak bildirdiğimiz görüşlerimizin de Rekabet Kurumu nezdinde dikkate



alındığı görülmektedir. Ayrıca daha önce 47 madde olan klavuzun içeriği oldukça genişletilmiş ve 215 maddeye çıkarılmıştır.

Peki yeni klavuz Petrol Piyasası adına nasıl etki edecek;

1) Rekabet Etmeme Yükümlülüğü “Dağıtıcı ve bayi arasında imzalanan intifa sözleşmesi ile bayilik sözleşmesinin birlikte değerlendirilmesi gereği”

Tebliğ’in 5. Maddesinde dikey anlaşmalarda alıcılara getirilebilecek rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin düzenlemelere yer verilmiştir.

Klavuzun 34. Maddesi ise bu düzenlemelerin detaylarını içeriyor. Maddeye “Beş yıllık rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin hesaplanmasında başlangıç tarihi olarak, taraflar arasında süregelen rekabet yasağına dayalı dikey ilişkiye başlangıç teşkil eden ilk anlaşmanın yapıldığı tarih esas alınacaktır. Taraflar arasındaki, rekabet yasağı içeren bayilik, işleticilik, tedarik vb. sözleşmeler ile birlikte bu sözleşmelerin süresine etki eden intifa, tapuya şerh edilmiş kira, ekipman gibi sözleşmelerin hepsinin aynı anda ortadan kalktığı tarih ise, rekabet yasağının sona erme tarihi olarak değerlendirilecektir.

Bayilik, işleticilik, tedarik vb. sözleşmeler sürmekteyken intifa, kira, ekipman vb. sözleşmelerin sona erdirilmesi veya tam tersine; intifa, kira, ekipman vb. sözleşmeler sürmekteyken mevcut bayilik, işleticilik, tedarik sözleşmeleri sona erdirilerek bu nitelikte yeni bir sözleşme yapılması hallerinde dikey ilişkinin kesintiye uğramadığı kabul edilecek ve beş yıllık süre bu doğrultuda hesaplanacaktır. Bu çerçevede, tarafların yeniden sözleşme yapmalarının önünde herhangi bir engel bulunmamakla birlikte, taraflar arasında kesintisiz



olarak süregelen rekabet yasağına dayalı dikey anlaşmalar 5 yıllık sınırlamayı aşmaları halinde muafiyetten yararlanamayacaktır.” açıklaması ilave edilmiştir. Akaryakıt sektörü açısından bu ilave daha önce Danıştay’ın aldığı kararla paralel olarak intifa ve kira sözleşmeleri gibi uzun süreli anlaşmalar ile bayilik (işletme) sözleşmelerinin ayrılmaz bir bütün olduğu hükmüyle uyumlu hale gelmiştir.

2) Sözleşme Süresince Rekabet Etmeme Yükümlülüğü “Anlaşma süreleri Tebliğ’de belirtilen limitlere ya da altına indirilmemiş ise, ya anlaşmanın bu hükmü ya da bu hüküm anlaşmanın diğer bölümlerinden ayrılmıyor ise anlaşmanın tamamı Kanun’a aykırılık tehlikesiyle karşı karşıya kalacaktır.”

İntifa ve kira sözleşmeleri ile bayilik, işleticilik, tedarik vb. sözleşmelerin süre açısından uyumlu olmaması ya da süre bakımından uyumlu olmakla birlikte bu sözleşmelerden birinin diğerinden önce feshedilmesi halinde rekabet yasağı bakımından uygulanacak muafiyetin süresi yine beş yılı geçemez. Bu durumda beş yıllık sürenin hesaplanmasında da rekabet yasağına dayalı dikey ilişkinin kurulduğu ve sona erdiği tarihler dikkate alınacaktır.

İntifa, tapuya şerh edilmiş kira vb. sözleşmelerin beş



yılı aşan süreler bakımından muafiyetten yararlanamamasının nedeni, bu sözleşmelerin, "rekabet yasağı"nın süresini fiilen uzatmasıdır. Bu nedenle beş yıllık sürenin tespitinde, dağıtıcı ve bayi arasında kesintisiz olarak süregelen dikey ilişki değerlendirilecektir. Dikey ilişkiden kasıt, taraflar arasındaki bayilik, intifa hakkı, kira, emanet, kredi ve benzeri sözleşmelerden oluşan hukuki ve iktisadi ilişki bütünüdür.

Bu bağlamda, taraflar arasında süregelen rekabet yasağına dayalı dikey ilişkiye başlangıç teşkil eden ilk anlaşmanın yapıldığı tarih esas alınacaktır. Taraflar arasındaki, rekabet yasağı içeren bayilik sözleşmesi ile birlikte intifa, tapuya şerh edilmiş kira gibi sözleşmelerin hepsinin aynı anda ortadan kalktığı tarih ise, rekabet yasağının sona erme tarihi olarak değerlendirilecektir.

Bayilik sözleşmesi sürmekteyken intifa sözleşmesinin sona erdirilmesi veya tam tersine, intifa sözleşmesi sürmekteyken mevcut bayilik sözleşmesinin sona erdirilerek yeni bir bayilik sözleşmesi yapılması hallerinde, rekabet yasağı sona ermediğinden dikey ilişkinin de kesintiye uğramadığı kabul edilecektir.

3) Rekabet Etmeme Yükümlülüğü ve "İstisna" Haller

Akaryakıt sektörü açısından değerlendirildiğinde ana dağıtım şirketleri istasyonun mülkiyetini bayi ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden sağlanan bir aynı veya şahsi hak (kira, ariyet, intifa gibi) çerçevesinde elinde bulunduruyor ise ancak o zaman beş yıldan daha uzun bir süre için alıcıya rekabet etmeme yükümlülüğü getirebilir.

Tebliğ'in 5. maddesi ile getirilen bu istisna, "öncelikle ve özellikle" ilişkinin başlangıcından itibaren üçüncü şahıslardan aynı ya da şahsi haklar kapsamında taşınmazın kullanma ve/veya yararlanma hakkının alınması ve bunu müteakiben tesisin bizzat sağlayıcı tarafından işletilmesi ya da kullanma/yararlanma hakkı veren ile hiçbir bağlantısı olmayan şahıslarla bayilik ilişkisinin kurulması ile sınırlıdır. Muafiyet kapsamındaki beş yıllık süre dolmadan; faaliyetlerin sona erdirilmesi, devralma vb. yollarla dikey anlaşmanın taraflarında değişiklik ortaya çıkması halinde muafiyetten yararlanılabilecek sürenin uzaması söz konusu değildir.

İntifa ve benzer etkiye sahip sözleşmelerin muafiyetten yararlanma sürelerinin beş yıl ile sınırlandırılmasının nedeni, bu tür sözleşmelerin bayiler üzerine getirilen rekabet yasağının süresini fiilen uzatarak, 2002/2 sayılı Tebliğ ile izin verilen beş yılın ötesine taşınmasıdır. Dolayısıyla bu sınırlama, intifa ve kira gibi sözleşmelerle bayilik sözleşmesinin taraflarının hukuki ya da iktisadi olarak aynı olmaları halinde geçerlidir.





Örnek: İstasyon sahibi A, 1.1.2008 tarihinde dağıtım şirketi ile beş yıllık bayilik anlaşması yapmış ve aynı tarihte dağıtım şirketi lehine yirmi yıllık intifa hakkı tanımıştır. İstasyon, bizzat A'nın sahip olduğu lisans kapsamında işletilmektedir. Burada hem bayilik, hem de intifa sözleşmelerinin tarafları aynı olduğundan; bayilik sözleşmesi beş yılı geçemediği gibi kira ve intifa sözleşmeleri de beş yılı aşan süreler bakımından muafiyetten faydalanamaz. Dolayısıyla mevcut bayilik ve intifa sözleşmesinin muafiyetten yararlanma suresi, 1.1.2013 tarihinde sona erecektir.

İntifa ve tapuya şerh edilmiş kira gibi sözleşmelerin muafiyetten yararlanma sürelerinin beş yıla sınırlandırılması kuralının bir istisnası da 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin (a) bendinde düzenlenen bu durum aşağıdaki örnekle açıklanabilir:

Örnek: İstasyon sahibi A, istasyonu üzerinde dağıtıcı D'ye yirmi yıl süre ile intifa hakkı tanımak istemektedir. Bununla birlikte A, akaryakıt istasyonunu kendisi işletmek, başka bir ifadeyle "akaryakıt bayiliği yapmak" istememektedir.

Bu durumda D, A ile hiçbir bağlantısı olmayan ve bayilik lisansı alabilecek üçüncü bir B kişisi ile bayilik sözleşmesi yaparsa, burada intifa sözleşmesinin süresinin beş yıla sınırlandırılması söz konusu değildir.

4) Tebliğ İle Sağlanan Muafiyetin Geri Alınması

Muafiyetle ilgili maddeye "Kurul, nihai kararını vermeden önce sağlayıcının yazılı ve/veya sözlü görüşünü, tek alıcıya sağlama yükümlülüğü içeren anlaşmalarda ise alıcının yazılı ve/veya sözlü görüşünü ister. Kurul ayrıca anlaşmanın diğer tarafının ve ilgili üçüncü kişilerin yazılı ve/veya sözlü görüşlerini de isteyebilir. Ayrıca, muafiyetin geri alınması işlemi geçmişe etkili olmayacaktır. Dolayısıyla, muafiyetin geriye alınması işlemi geriye yürümeyeceği için kararın alınmasına kadar geçen süre içerisinde anlaşma muafiyetten yararlanmış olacaktır." Açıklaması ilave edilmiş dolayısıyla daha objektif bir yaklaşımla kararların alınmasının önü açılmıştır.

5) Dikey Kısıtlamalar ve Akaryakıt Sektörü

Dikey kısıtlamaların pazar üzerindeki etkilerinin daha iyi incelenebilmesi için bunların fiyata ilişkin ve fiyata ilişkin olmayan şeklinde iki ana kategoriye ayrılması gerekir. Fiyata ilişkin olanlar, azami fiyat belirleme, asgari fiyat belirleme, dolaylı fiyat belirleme ve fiyat tavsiyesi olarak dört grup altında, fiyata ilişkin olmayanlar da tek marka, sınırlı dağıtım ve pazar paylaşımı şeklinde üç grup altında incelenmektedir.

Akaryakıt sektöründe ise, bayiler adına dikey kısıtlamanın her iki kategoride de gerçekleştiğini görüyoruz. Ana dağıtım şirketlerinin bayilere bildirdiği tavan veya tavsiye edilen fiyat ile fiyata ilişkin kategoride, 5015 Sayılı Petrol Piyasası Kanunu ile bayilere getirilen tek marka satma zorunluluğu ile de fiyata ilişkin olmayan kategoride dikey kısıtlamaya tabi olduğu görülmektedir.

Ancak sağlıklı rekabet koşullarının korunması ve güçlendirilmesi adına hazırlanan yeni klavuzun detaylandırılan içeriğinin buradaki olumsuz etkileri bertaraf edeceği açıktır.

6) Tavsiye Fiyatlar ve Azami Satış Fiyatının Belirlenmesi

Klavuzda, sağlayıcının pazar payının % 40'ı aşmadığı hallerde tavsiye fiyat ve azami fiyat uygulamasının grup muafiyeti kapsamı içinde değerlendirildiği belirtilmektedir.

Burada ifade edilen pazar payı akaryakıt sektöründe ana dağıtıcıların pazar payıdır ve şu an hiçbir ana dağıtıcı % 40'ın üzerinde pazar payına sahip değildir.

Azami veya tavsiye fiyatlarda olası rekabet riskleri ve önlenmesine ilişkin maddelerin yer aldığı yeni klavuzda, uygulamanın rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin değerlendirilmesinde en önemli faktörün sağlayıcının pazardaki konumunun olduğu ifade edilmektedir.



HABERLER

TABGİS Heyeti Enerji Bakanı Taner Yıldız İle Görüştü



TABGİS Heyeti Enerji Bakanı Taner Yıldız ile Görüştü

Genel Başkanımız Atıf Ketenci başkanlığındaki TABGİS heyeti, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız ile makamında görüştü.

Görüşmede TABGİS heyeti tavan fiyat uygulamasına ilişkin endişelerini Bakan Taner Yıldız ile paylaştılar

Görüşmeye Genel Başkanımız Atıf Ketenci ile TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Divan Başkanımız İlhan Parseker, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı ve Yüksek İstişare Kurulu üyemiz Harun Karacan ve Başkan Vekilimiz Murat Bilgin katıldılar.

TOBB Müşterek Konseyler Toplantısında Tavan Fiyat Uygulaması Konuşuldu



Genel Başkanımız Atıf Ketenci TOBB Konseyler Müşterek Toplantısında Tavan fiyat uygulamasına ilişkin sektörün görüşlerini dile getirdi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konseyler Müşterek Toplantısı'na TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ile Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, Devlet Bakanı Cevdet Yılmaz, Tarım ve Köyişleri Bakanı Mehdi Eker, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'ın yanısıra TOBB Konsey Başkanları ve üyeleri katıldı.

de bulunduğu toplantıda akaryakıt bayilerinin EPDK'nın almış olduğu tavan fiyat uygulamasından dolayı yaşadığı sıkıntılar ve sektörel sorunlar aktarıldı.

Toplantıda akaryakıt piyasasında serbest piyasa ekonomisinin işleyişine dışarıdan müdahalelerden kaçınılması gereği anlatılarak tavan fiyat uygulamasından vazgeçilmesi talebinde bulunuldu.



HABERLER

EPDK'da Tavan Fiyat ve ÖTV Artışı Görüldü

15 Temmuz Çarşamba günü sabah 10:00'da EPDK Başkanı Hasan Köktaş'ın makamında başlayan toplantı aralıksız iki saat sürdü.

Toplantıda akaryakıt sektörünün ve bayilerin vahim durumları ısrarlı bir şekilde anlatıldı. Tavan fiyat uygulamasının iki ay süreyle devam ettirilmesi halinde geri dönüşü olmayan sıkıntılar yaşanacağı ve bayilerin iflasın eşiğine gelerek pek çok istasyonun kapanacağı kapsamlı olarak anlatıldı.



Toplantıya TABGİS heyetinden Genel Başkanı Atif Ketenci ile TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Divan Başkanı İlhan Parseker, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı ve TABGİS Yüksek İstişare Kurulu üyesi Harun Karacan ve TABGİS Başkan Vekili Murat Bilgin katıldılar.

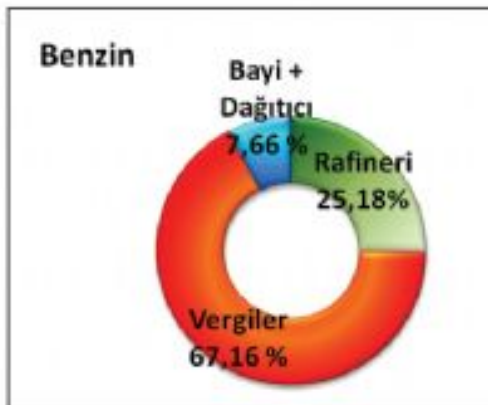
Toplantı sonunda EPDK Başkanı, tüm söylenenleri değerlendireceklerini ve Kuruldaki diğer üyelerle paylaşacaklarını belirtmesine rağmen konunun çözümü olup olmayacağı hakkında net cevap vermedi.

Ayrıca Genel Başkanımız Atif Ketenci EPDK Kurul Üyeleri Celal Ustaoglu ve Hüseyin Karataş ile görüşerek aynı vahim bilgileri kendilerine de aktardı. Bu arada bir lisans töreni için EPDK'ya gelen Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'la da yeniden görüşme fırsatı bulan İlhan Parseker Başkanlığındaki heyetimiz

hem tavan fiyat uygulaması hem de ÖTV artışı ile gelinen noktanın özellikle benzinlerde kritik seviye olan % 4'ün altına indiği ve konuyla ilgili batma noktasına gelen bayilerin acil çözüm beledikleri söylendi. Enerji Bakanı, konunun gündemlerinde olduğunu bir kez daha belirtti.

Akaryakıt ürünlerinden**alınan ÖTV artırıldı.**

Yeni ÖTV oranları 15 Temmuz 2009 Tarih ve 27289 sayılı Resmi Gazete'de ilan edildi. İlan edilen ÖTV oranları aşağıdaki şekilde oluştu. Yeni vergi oranları ile birlikte benzin fiyatı içerisinde vergilerin payı yüzde 67,16'ya ulaştı.



Ü R Ü N	Eski ÖTV Miktarı (TL/Lt)	Yeni ÖTV Miktarı	Değişim Artış
		(TL/Lt)	(TL/Lt)
Kurşunsuz Benzin 95 Oktan	1,4915	1,6915	0,2
Motorin	1,0045	1,1545	0,15
Kırsal Motorin	0,9345	1,0845	0,15



HABERLER

Tavan Fiyat Uygulaması öncesinde sektörümüzle ilgili kamuoyu nezdinde bazı basın organlarının yaratmaya çalıştığı olumsuz imajın etkilerinin azaltılması ve vatandaşlarımızın akaryakıt bayileri olarak doğru bilgilendirilmesi adına 8 Temmuz 2009 tarihinde ZAMAN, VATAN, SABAH ve HÜRRİYET gazetelerine aşağıdaki ilanı verdik.

KAMUOYU'NA ÖNEMLE DUYURULUR

30 Haziran 2009 Tarihinden İtibaren Benzin ve Motorin Satış Fiyatları İle Akaryakıt Bayi ve Akaryakıt Şirket Karları EPDK Tarafından Belirlenmektedir.

Bu Uygulama Petrol Piyasası Kanunu İle Oluşturulan Serbest Piyasa Düzenine Tamamen Aykırıdır.

Vergilerin Çok Yüksek ve Oransal Olduğu Bir Sistemde Asgari Maktu Karlarla Akaryakıt Fiyatlarında İndirim Sağlanabileceğini Düşünmek, Sektörü Kaos Ortamına Sürüklemekten Başka Bir İşe Yaramaz.

Akaryakıt Fiyatlarında Gerçekten İndirim Yapılmak ve Rekabetçi Serbest Piyasa Ekonomisi Gerçekleştirilmek İsteniyorsa;

1. Akaryakıttan Alınan Vergiler Büyük Oranda Düşürülmelidir.

2. Satış Fiyatlarına Müdahale Edilmemeli, Sektörün Gerçek Oyuncuları Olan Akaryakıt Bayileri ve Akaryakıt Şirketlerinin Karlarını Ayrı Ayrı Belirlemelerine Olanak Sağlanmalıdır

3. EPDK Tarafından Mutlaka Bir Fiyat Açıklanmak İsteniyorsa, Oluşabilecek Vahşi Rekabeti Önlemek Açısından, Açıklanan Bu Fiyat "Tavan" Değil "Taban" Olarak Belirlenmelidir.

Bu Yanlış Uygulamada Israr Edildiği Takdirde;

1. Halen Satılmakta Olan Kaliteli ve Farklı Akaryakıt Çeşitleri Piyasadan Kalkacak, Zaten Mevcut Olan Kaçak Akaryakıt Satışı Önlenemez Boyutlara Ulaşacaktır.

2. Mevcut 12.500 Akaryakıt İstasyonunun Büyük Çoğunluğu Kapanacak, Ayakta Kalanlarda İse Hizmet Kalitesi Düşecektir.

3. Sonuçta Dünyanın En Pahalı Akaryakıtını Kullanan Türk Tüketicisi Mağdur Olacak, Hem Kalitesiz Hem de Pahalı Akaryakıtı Kullanmaya Devam Edecektir.

İş Bu Nedenlerle; Sektörde Ekonomik Krize, İflaslara ve İşsizliğe Neden Olacak Bu Haksız Tavan Fiyat Uygulamasından EPDK'nın Derhal Vazgeçmesi Talep ve Dileğimizi Demokratik Bir Hak Olarak Tüm Kamuoyu, Yetkili Kurum ve Kurulların Dikkatine Saygıyla Sunartız.



TÜRKİYE AKARYAKIT BAYİLERİ PETROL ve GAZ
ŞİRKETLERİ İŞVEREN SENDİKASI



HABERLER



Yalçıntaş: Tavan Fiyat Uygulaması Gözden Geçirilmeli

Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı, akaryakıtta tavan fiyat uygulamasının, sektörün talepleri çerçevesinde yeniden gözden geçirilmesini istedi.

Akaryakıtta getirilen tavan fiyat uygulamasına ilişkin yaptığı yazılı açıklamada, serbest piyasa ekonomisinin işlerliğinin zora sokulmaması gerektiğini belirtti.

Piyasaların düzenlenmesi ve denetlenmesinin, küresel ve yerel ölçekte hayati önem taşıdığına kabul edildiğine işaret eden Yalçıntaş, "Elbette, düzenleme ve denetleme mekanizmaları olacak ve görevlerini yapacak. Ancak, bu görev yerine getirilirken, piyasanın hassas dengesi de dikkate alınmak durumunda. Özellikle ekonomimizin can damarı olan akaryakıt sektörü gibi bir sektörde daha da dikkatli davranmak gerektiğine inanıyorum" dedi. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK), kanunlardan kaynaklanan yetki ve sorumlulukları yerine getirdiğini vurgulayan Yalçıntaş, tavan fiyat uygulamasının sonuçlarına bütünsel olarak bakmak gerektiğini kaydetti.

Rafineri ile bayi arasındaki nakliye masrafı hesaba katılmadan bir düzenlemeye gidildiğini ifade ederek, bu durumun, rafineriden uzak bulunan bayi için çok büyük sıkıntılara yol açacağına ve rekabeti de olumsuz etkileyeceğine, sektörün en önemli şikayetlerinin başında bunun geldiğine işaret etti.

Akaryakıt ürünlerinde yapılan artışın da sektörü zora sokan bir diğer uygulama olduğuna dikkati çeken Yalçıntaş, bu durumun akaryakıt kaçakçılığıyla mücadeleye sekte vurabileceği uyarısında bulundu.

Enerjinin ve özellikle petrolün üretimin en önemli girdisi olduğunu hatırlatan Yalçıntaş, şunları kaydetti: "İTO serbest rekabet ortamının yerleştirilmesi için kayıt dışı ile sürekli bir mücadele içindedir. Gerek zammı, gerekse akaryakıtta tavan fiyat uygulaması, bu mücadeleye negatif etki yapacak unsurlar taşımaktadır. Bu sebeple, öncelikle akaryakıtta tavan fiyat uygulamasının sektörün talepleri çerçevesinde yeniden gözden geçirilmesi yerinde olacaktır. Böylece, hem tüketicilere makul ücretlerde akaryakıt sunulmasının yolu açılmış olacak hem de piyasanın dengeleri gözetilmiş olacaktır."

Tavan Fiyat Uygulaması BİTSO'nun da Gündemindeydi

BİTSO 44. Meslek Komitesi Tavan Fiyat Uygulaması'nın ardından 29 Haziran'da bir araya geldi. Bursa'daki bayilerin tamamına yakın bir bölümünün katıldığı toplantıda BİTSO Meclis Başkanı İlhan Parseker bir konuşma yaparak tavan fiyat uygulamasının içeriği hakkında üyelere bilgi verdi. Divan'da ayrıca TABGİS Yönetim Kurulu ve BİTSO Meslek Komitesi üyesi Sadi Şahinoğlu' da vardı.



Tavan fiyat uygulamasıyla birlikte önümüzde günlerde bayilerin faaliyetlerini sürdürürken karşılaşacakları güçlükler katılan üyelerce dile getirildi. Bayiler, yüksek işletme giderlerini bu kar oranlarıyla karşılayamayacakları konusunda tepkilerini belirtirken ilerleyen günlerde istasyonlarda verilen birçok hizmetten vazgeçerek kısıntıya gitmek zorunda kalacaklarını ifade ettiler.



HABERLER

Benzin ve Motorinde Teknik Şartnameye Uygunluk Süresi Uzatıldı

Benzin ve Motorin Ürünlerinde Kükürt Oranının Teknik Düzenlemeye Uygunluğuna Cezai Yaptırım Uygulanmaması İçin verilen Süre 31/12/2009'a Kadar Uzatıldı

Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu'nun 03/11/2008 tarihli toplantısında; 30/06/2009 tarihine kadar bayilerden alınacak numunelere ilişkin olarak tanzim edilecek muayene raporlarında; yeterli şart ve seviyede ulusal marker içeren ve beher kilogramındaki kükürt miktarı 50 mg aşmayan; benzin türleri ile Motorin için, sadece kükürt özelliğinin ilgili teknik düzenlemede yer alan değeri karşılamadığının tespiti halinde, muayene raporuna konu benzin türleri ile Motorin'in teknik düzenlemelere uygun addedilerek, sorumluları hakkında idari para cezası veya idari yaptırım uygulanmaması için verilen sürenin altı ay daha uzatılarak 31/12/2009'a ötelendiği bildirildi.



Nisan ayında başlanan uygulamada istasyon tankları ile taşıma yapan tankerlerden numune alınarak benzin türleri ve 10 ppm motorinin kükürt seviyelerinin uygunluğu kontrollerine başlanacaktı. Operasyonel şartlar nedeniyle herhangi bir idari yaptırıma maruz kalmamak için bayilerin ikmal ve nakliye sırasında çok dikkatli olmaları gerekiyor.

Tankerlerin her gözü için ayrı manifold sistemi ve aynı göz içinde motorin ve benzin türlerinin karışmadan taşınmasına özellikle özen göstermek gerekiyor. Ayrıca tankların periyodik olarak temizlenmesi de yapılacak kontrollerde çıkacak sonuçların uygunluğu açısından büyük önem taşıyor.

ADR'ye Geçiş 2011'e Ertelendi



Karayoluyla tehlikeli madde taşımacılığının usul ve esaslarını belirleyen yönetmeliğin yürürlük tarihi 1 Ocak 2011 olarak yeniden düzenlendi.

Ulaştırma Bakanlığı'nın, Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelikte

Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yönetmelikle, karayolunda tehlikeli madde taşımacılığının usul ve esaslarını belirleyen kuralların yürürlük tarihi 1 Ocak 2011'e ertelendi.

Taşımacılık sektörü bununla birlikte üçüncü kez yapılan ertelemeye tepkili. Ancak yönetmeliğin uygulanması için gerekli altyapı kapsamlı bir şekilde oluşturulmadığından yapılan erteleme eksiklerin tamamlanması açısından zaman kazandıracaktır.



TARİHİN NOT DEFTERİ

Tarihin Not Defteri 'nde Türkiye'de ve dünyada petrol sektörüne ilişkin geçmiş yıllarda Temmuz - Ağustos döneminde yaşanan olaylardan derlemelere yer verdik. Geçmişte yaşananların yarına ışık tutması adına bu bölümümüzün faydalı olacağını umuyoruz.



Haziran 1979; Benzin fiyatlarının artması üzerine İzmir'deki oto tamircilerinin LPG'ye dönüştürdüğü ilk araçlardan 1966 model Chevrolet



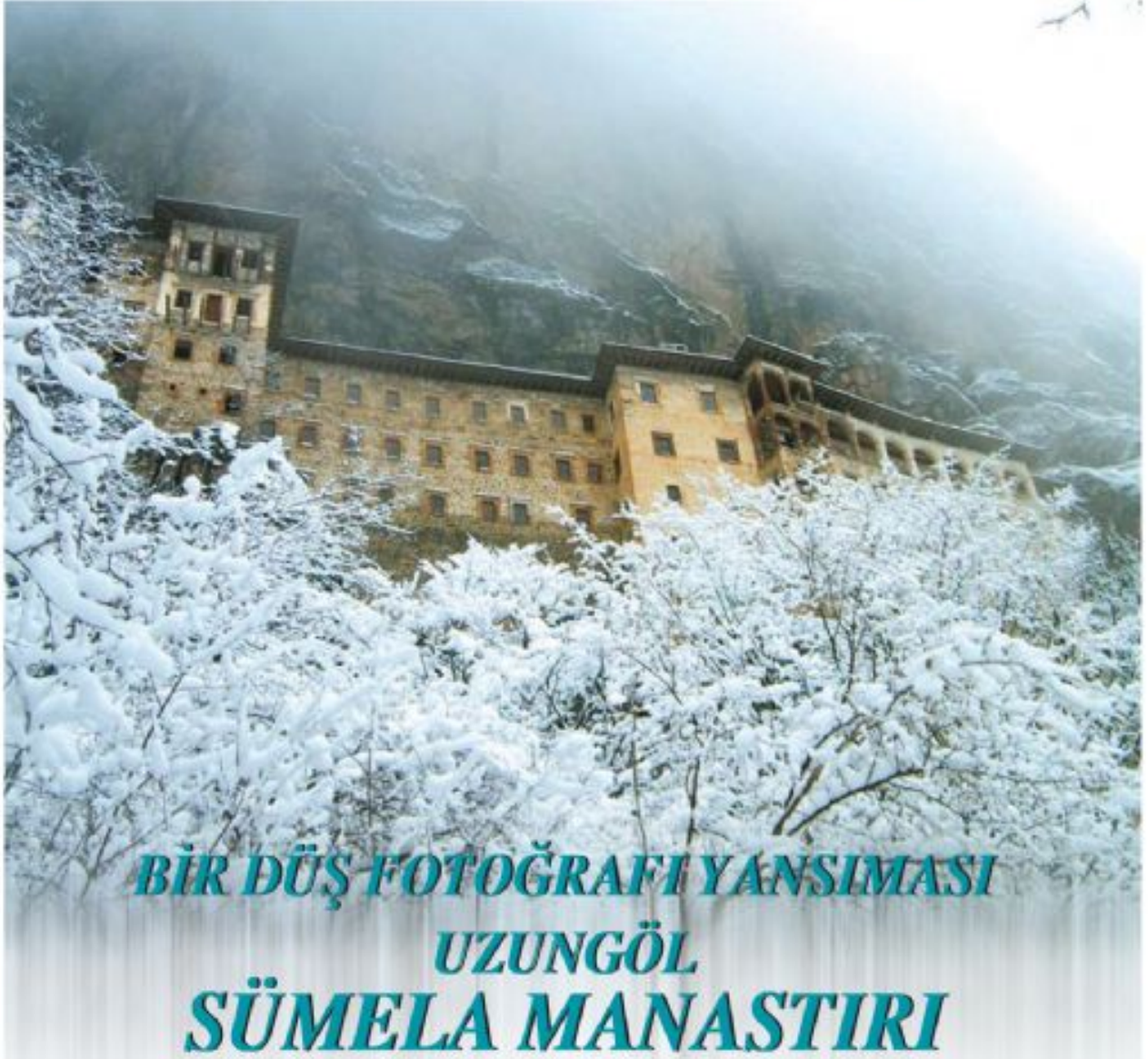
Ağustos 1987; Türkiye'yi ve dünyayı etkileyen Humeyni'nin neden olduğu 3. petrol şoku. Bu tarihten önce dünyada yaşanan 2 petrol şokunda Humeyni devrimiyile patlak vermişti



Temmuz 1989; Aradan 20 yıl geçmesine rağmen ülkemizdeki vergi politikaları nedeniyle ucuz petrol ihtimalini bundan sonrası için de



Temmuz 2001; Türk Petrol Piyasası'nın gelişimi adına tüm sektörü heyecanlandıran ve serbest piyasa şartlarını getirecek olan petrol yasasının hazırlandığı günler



BİR DÜŞ FOTOĞRAFI YANSIMASI UZUNGÖL SÜMELA MANASTIRI

Bizi için için kemiren hırslarımızdan, öfkelerimizden, yanlısamalarımızdan, içinde devinip durduğumuz, kendimizi yeniden üretirken bir yandan da tüketip eskittiğimiz, bizim irademizden bağımsız işleyen hayatın genel geçer yasaları karşısında çaresiz kalıp bu gidişe tüm gücünüzle bir dur demek istediğinizde ve şaşalı cümlelerin öznesi olmaktan yorulduğunuzda sığılacak limanın adıdır Trabzon.

Günümüzde kent merkezi kuzeyde denizden, güneyde Boztepe'nin üzerine kadar düzgün olmayan teraslar halinde yükselir. Değirmendere, Kuzgundere (ya da Tabakhane) ve Zağnos dereleri



yerleşimi güneyden kuzeye derin boğazlarla bölmüştür. Tabakhane ve Zağnos dereleri arasında kalan ve düzgün olmayan yüksek bir masa formundaki alan üzerinde, kentin bilinen en eski yerleşim kalıntıları tespit edilmiştir. İşte bu nedenle Trabzon adının eski Grekçe masa ya da trapez/yamuk biçimi karşılığı olarak "trapezos" kelimesinden geldiği görüşü ağırlık

kazanmaktadır. Lazların ataları olan Kolhis ve Kafkasya'dan getirilen kölelerin Yunanistan anakarasına taşındığı liman kenti olan Trapezus'un (Trabzon) eski Yunanca metinlerde geçen mecaz kullanımının "köle satılan düz platform" olabileceği ileri



TABGİS LIFE

sürülmektedir. Trabzon adına, Trapezos olarak ilk kez, Yunanlı komutan Kesnophon tarafından kaleme alınan, M.Ö. 4. Yüzyılda geçen olayların anlatıldığı "Anabasis" adlı antik kaynakta rastlanmaktadır.

Roma İmparatorluğu ve Osmanlı döneminde eyalet merkezi olmuş, Ortaçağ'da bir Rum İmparatorluğu'na başkentlik yapmış Trabzon; yaylacılık teknikleri, yaşam tarzı, köy mimarisi ve doğal güzelliklerinin yanı sıra Ayasofya müzesi, Kaymaklı Manastırı, Kızlar Manastırı, Gregorios Peristera Manastırı, Kızlar Manastırı, Vazelon Manastırı, Kustul, Hagaios Savas Kaya Kiliseleri, İskender Paşa Camii, Semerciler, Çarşı Camii, Gülbahar Hatun Camii, Trabzon Müzesi, Atatürk Köşkü, Memiş Ağa Konağı, Çakıroğlu İsmail Ağa Konağı, Çakıroğlu Hasan Ağa Konağı, Sarımolloğlu Topal Mustafa Evi gibi pek çok tarihi yapıya da ev sahipliği yapmaktadır.

Ama kuşkusuz bugün kime sorarsanız sorun Trabzon denince akla Uzungöl ve Sümela Manastırı gelir.

Bir Masal Diyarı: Uzungöl

Hayatın o hızlı akan trafiğine inat, gün ışığına bile geçit vermeyen çam ağaçları arasından bir anda şehirden sizi soyutlayan dar bir patika yol sizi Uzungöl'e götürür. İçinizdeki "ben"i tekrar ayaklandırmak, güçlendirmek, betonlaşmış şehir yüreklerine daha fazla tahammül edebilmek ve kuytu bir köşeye gömdüğünüz çocuk yanınızı beslemek için bulunmaz alternatif bir tatil fırsatıdır Uzungöl yolculuğu.

Çaykara'dan Karadeniz'e paralel uzanan dağların, geçit vermez yükseklikleri arasına sığınmış suların ve vadilerin derinliğinde aralanmış, şehir merkezinden yaklaşık yarım saatlik bir araba yolculuğu sonunda Solaklı Deresinin vadisini takip eden yol sizi Uzungöl'e kavuşturacaktır. Uzungöl'e giden yolun etrafında günümüz şehirlerine inat bir vaha gibi yeşilin bin bir tonu size yolculuğunuzda yarenlik edecektir. Yol boyunca nasıl yapıldığı asla çözülemeyen inatçı Karadeniz insanının yansıması gibi duran yamaçlardaki hemen hepsi ahşap evlerden oluşan küçük köyler ve coşkun akan ırmaklarla dereler sizi selamlayacaktır. Yolculuğunuz boyunca yol seviyesinden evlere mal taşımak için kullanılan küçük teleferik benzeri çelik halatlı hatlar görebilirsiniz.



Nihayet bu keyifli yolculuk sonunda bir sevgiliyi kucaklamak istercesine karaçam ormanlarıyla çepeçevre kuşatılmış Uzungöl bir masal diyarı gibi tam karşınızda... Vadinin ortasında bulunan ve yamaçlardan düşen kayaların Haldizen deresinin önünü kapatmasıyla oluşmuş, dağların arasına sıkışmış, yeşillerin kuşattığı yeşille mavi arası göl "Uzungöl" olarak bilinir ve çevreye aynı ad verilmiştir. Uzungöl'de, bir vadi içinden akan temiz, berrak sulu bir dere, dar ve uzun



TABGİS LIFE

küçük bir göle dökülür ve oradan akarak Of kasabasından denize ulaşmak üzere Solaklı Deresine katılır. Göl ve vadi dağlar tarafından kuşatılmış. Dağlarda yeşilin her tonuna rastlamak mümkün. Kayayamaçlarındaki mor dağ gülleri ise yeşilin içerisinde kendi güzelliklerini daha rahat sergiliyor. Yeşillik, dağ güllerine güzel bir fon oluşturuyor.

Bu güzelim yeşil, mavi gölün içerisine gölge gölge düşüyor. Gölün üzerinde dereden inen sularla yapay bir şelale yapılmış ve gölün üzerinde ahşaptan bir köprü bulunmakta. Doğayla insan elinin karışımı olan o muhteşem manzarada yemyeşil suya düşmüş bir minare silüetini görebileceğiniz tek yer belki de burasıdır.

Karadeniz bölgesinin tamamının genel özelliği olan sis ve yağmur burada da size yüzünü gösterecektir. Uzungöl'de güneş, denizdeki oynak balıklar gibi bulutların arasından yüzünü bir gösterip bir kayboluyor. Gökyüzünün mavisi, ara sırada olsa yüzünü gösteren güneş, bembeyaz bulutlar, yemyeşil orman ve berrak sudan oluşan manzara insana çocuksu bir mutluluk veriyor.

Turistik pansiyonları, alabalık lokantaları, küçük resort tipi otelleri ve doğal manzarası ile, az bulunur güzellikte gezi ve konaklama Uzungöl'e günübirlik gidip, akşama Of ya da Trabzon'a geri dönebileceğiniz gibi, oradaki otel ve pansiyonlarda ya da doğayla



tamamen bütünleşmek isterseniz bungalovlarda konaklayabilirsiniz. Alandaki doğal güzellikler yalnızca göl ve köylerle sınırlı değil. Göl çevresinde yapacağınız gezintilerde kısa sürede değişen manzaralarla ve bakir alanlarla karşılaşabilirsiniz. Buralarda doğal bitki örtüsünün gölden köylerdeki yamaçlara oradan tepelere kadar şaşırtıcı değişimini gözlemlemek, doğa belgeselleri kadar heyecan vericidir.

Uzungöl'e yaklaşık 10 ile 20 km mesafede dağların yüksekliklerinde yer alan 10 kadar ufak göl de bölgedeki aktivite zenginliğini artırır. Uzungöl'ün biraz yukarısında yol boyu derelerden gelen şırıltıları dinleyerek ahşap köprü, evlere bakarak ve zikzaklar çizerek yükselen yol sizi Yedigöller'e götürür. Soğanlı dağ sırasının bir üyesi olan Demirkapı eteklerine buzul gölleri serpiştirmiş doğa. Sırasıyla Balıklı Göl, Aygır Gölü, Sarıçiçek Gölü, Birömerin Gölü, Karagöl, Çifte Göller ve İkiz Göller olmak üzere birbirinden güzel tam yedi göl... Kar yaylada eylül ayında yeniden yağmaya başladığı için göllerdeki su seviyesi pek azalmıyor. Turuncu gelincikler, sarı çiğdemler, mor orkideler arasında kısa bir yürüyüşle Balıklı Göl'e varırsınız. Yedi göl içerisinde alabalığın bulunduğu tek göl burası...

Doğanın insana armağan ettiği, insanınsa hoyrat davranmasına rağmen henüz tüketemediği güzellikleri görünce yaşamın sürprizlerle dolu olduğuna bir kez daha hak vereceksiniz. Çevrede trekking, kuş gözlem, botanik amaçlı turların yanı sıra daha yükseklerdeki dağların arasındaki göllere veya yakınlardaki Şekersu, Demirkapı, Yaylaönü gibi diğer yaylalara geziler düzenleme olanağı bulunuyor. Yaban hayatı bakımından Uzungöl çevresindeki dağlarda ayı, kurt, yaban keçisi, tilki, Kafkas dağ horozu gibi çeşitli hayvan türleri barındırıyor.





TABGİS LIFE

FERRARI CALIFORNIA SPIDER

Tuning firması Edo Competition Ferrari California Spider'ı baştan yarattı. Edo Competition modifiye firması Ferrari California için yeni dizaynını ve performans paketlerini tanıttı. Edo araçta yeni, yüksek performanslı egzoz sistemi ile ayarlanabilir kelebek vana ve özel yüksek akışlı katalitik konvertörler kullandı. Ferrari California 0-100 km ye 3,9 saniye içinde ulaşıyor ve 315 km /s (196 mph) ile en yüksek hızına ulaşıyor.

Edo, ayarlanabilir spor süspansiyon, yükseklik azaltma kiti, farklı jant ve lastik kombinasyonları 20 ve 21 olarak kullanılabilecek şekilde çeşitli inç jantlarda tasarlamış. Şirket, iç tasarımlarda ise müşterilerinin beğenilerine göre dizayn edilen özel kokpit iç tasarım hizmeti sunuyor. Ferrari California'nın alüminyumdan üretilen katlanabilir



tavanı 14 saniyede açılıp kapanabiliyor. Tavan kapalıyken 340 litre bagaj hacmi sunan 2 2 oturma düzenine sahip California, tavanı açıldığında da 240 litre bagaj hacmine sahip oluyor.

Ferrari'nin tarihinde yer alan tüm modeller içinde ön-orta konumlu V8 motora sahip ilk model olarak ön plana çıkan

Ferrari California, 4,3 litre hacimli güç ünitesine sahip. Litre başına 107 HP güç üreten 460 HP'lik motora sahip Ferrari California, 485 Nm'lik tork değerinin de etkisiyle 0-100 km/s

hızlanmasını 4 saniyenin altında tamamlayabiliyor. Euro 5 ve LEV2 standartlarına uyumlu egzoz emisyon değerleri sunan motora sahip yeni Ferrari modeli, 100 kilometrede ortalama 13.1 litre yakıt tüketiyor.





TABGİS LIFE

2010 JAGUAR XL YOLLARA ÇIKMAYA HAZIR

İngiliz lüks otomobil üreticisi Jaguar, 2010 yılında piyasaya süreceği yeni modeli 2010 Jaguar XJ'yi tanıttı. Ait olduğu segmente yeni bir ruh getirecek olan yeni Jaguar XJ'de XF'ten kalma detaylar dikkat çekiyor. Panoramik cam tavan sadece iç mekana ekstra aydınlık getirmekle kalmıyor aynı zamanda daha alçak bir tavan çizgisi sağlıyor. Geniş sac yüzeyler krom kapı kolları ile süslenmiş. Su damlası şeklindeki yan camlar yeni XJ'nin akıcı görünümünü destekliyor.

Yeni XJ neredeyse aynı ön görünümü paylaştığı XF'ten arak görünümü ile tamamen ayrılıyor. Dört kapı coupe görünümüne sahip olan yeni XJ yatık arka camı ve pürüzsüz bagaj kapağı ile dikkat

Zaten bahsettiğimiz bir Jaguar modeli ve bu marka asaletin simgesi... Piyano siyahı, krom ve ahşap kullanılan iç mekan seçilen versiyona göre farklılık gösteriyor. 1200W Bowers & Wilkins ses sistemi bu güzel otomobile oldukça yakışmış.

Teknoloji anlamında da yeni XJ büyük yeniliklere sahip. Uzay teknolojisinin kullanıldığı alüminyum şase XJ'yi 150 kilogram daha hafifletmiş. Bu tabii ki performans ve tüketimi doğrudan etkiliyor. Alüminyum kullanılması XJ'yi aynı zamanda daha çevreci bir otomobil haline de getirmiş. Yüzde 50 oranında geri dönüşümlü malzeme kullanılan XJ, atmosfere de daha karbonmonoksit salıyor. Aktif difreansiyel kontrolü, yol koşullarına adapte olabilen

havalı süspansiyon sistemi yol tutuş konusunun daha da ileriye götürülmesi ve beklenen konforun sağlanması için atılan adımlardan bir kaç...

Gelelim yeni XJ'de kullanılan motorlara. Motor gamında eski nesilde olduğu gibi gene dizel ve



çekiyor. Arka çamurluklara diklemesine yerleştirilen LED teknoloji stop grubu ve koyu rengi C sütunları ile arka tasarım biraz renklendirilmiş. Krom model ve Jaguar logoları ise bagaj kapağının üstünde bir mücevher gibi parlıyor.

İç mekan ise bildiğimiz İngiliz kalitesine sahip. Ahşap kaplamanın bolca kullanıldığı iç mekanda her şey yerli yerinde. Orta konsola yerleştirilen 8 inçlik dokunmatik ekran ise bu klasik tasarımda sırtmamış.

benzinli motorlara yer verilmiş. 3.0 litrelik V6 dizel motor, serinin en düşük etiketine sahip. Bu etken gene 50 bin Sterlin'in üzerinde ama bahsettiğimiz marka Jaguar... 5.0 litrelik V8 atmosferik motor 385 ve 5.0 litrelik gene V şeklinde yerleştirilmiş 8 silindire sahip olan süpercharger ile güçlendirilmiş motor ise 510 beygir güç üretebiliyor. Bu motorun birde 470 beygir güç üreten yeni bir versiyonu da satışa sunuluyor. Bu muhteşem otomobile kavuşmak için ise biraz daha beklememiz gerekiyor. Jaguar yeni XJ için sipariş almaya başlasa da teslimatlar 2010 yılı başlarında yapılacak.

DOĞRU OYUNCULARLA DOĞRU HAMLELER KAZANDIRIR

Uluslararası petrol ekipmanları pazarında güvenilir ve saygı duyulan bir marka olan Mepsan, 1992 yılında kurulmuş ve şu an Avrupa'nın en modern üretim tesislerinde faaliyetlerine devam etmektedir. Mepsan modern istasyon konseptinin oluşturulmasına, tasarladığı ve ürettiği dikkat çekici ürün ve çözümleri ile katkıda bulunur.



MEPSAN

GENEL MÜDÜRLÜK
Tel: +90 218 848 38 99 • Fax: +90 218 848 38 94
e-mail: info@mepsan.com.tr

ÜRETİM TESİSLERİ
Tel: +90 332 239 01 81 • Fax: +90 332 239 87 87
e-mail: mepsan@mepsan.com.tr

www.mepsan.com.tr



AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE TECRÜBELİ KADRO VE PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

VEMBUSINESS AKARYAKIT İSTASYONU YÖNETİM PROGRAMI

"Akaryakit, Market Ön Muhasebe Programı ve Detaylı Raporlama & Karlılık Analizleri"

VEMİST AKARYAKIT PROGRAMI

"Akaryakit Ön Muhasebe Programı ve Detaylı Raporlama & Karlılık Analizleri"

VEMAR MARKET PROGRAMI

"Market Ön Muhasebe Programı ve Detaylı Raporlama & Karlılık Analizleri"

VEMONLINE SATIŞ TAKİP VE İSTATİSTİK PROGRAMI

"Online Akaryakit Satış Takip Sistemi & Pompacı, Vardiya Bazında Detaylı Raporlama"

VEMKART SADAKAT KART TAKİP PROGRAMI

"Dağıtıcı Firma Tarafından Düzenlenen Sadakat Kart Uygulamalarını Kart ve Tutar Bazında Online Takip"

VEMPRO PROMOSYON TAKİP PROGRAMI

"Bireysel Olarak Düzenlenen Promosyon ve Hediye Takibi"

VEMMALİ YAZARKASA FİŞ TAKİP PROGRAMI

"Pompa, Plaka, Satış Elemanı, Tutar, Adet Bazında Yazarkasa Fiş Takip ve Mali Raporlama"

VEMCARİ CARİ LİMİT TAKİP VE İRSALİYE PROGRAMI

"Akaryakit Satışı Esnasında Cari Limiti Kontrol Ederek İrsaliye veya Veresiye Fiş Kesme"

VEMMUH RESMİ MUHASEBE ENTEGRASYON PROGRAMI

"Resmi Muhasebe Programları İle Ön Muhasebe Program Entegrasyonu"

VEMKAS YAZARKASA VE POS ARABİRİM PROGRAMI

"Satış Noktaları veya Yazarkasalarla Veri Alışverişi"