



**TABGİS**

# PETROL ve BİZ

NİSAN 2009

ÖZEL SAYI

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

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

## **AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE YENİ REKABET DÖNEMİ**

**DENETLEME  
UYARILARINA  
DİKKAT!**

**BAYİ ve MÜŞTERİ  
OBJEKTİFİNDEN  
PROMOSYONLARA  
BAKIŞ**

**10 NUMARA GİTTİ...  
20 NUMARA GELDİ!**



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 İlem YEŞİLBAĞ**

İletişim  
**İnan Hüseyin DALAK**

Grafik Tasarım  
**DG TASARIM**

Renk Ayrımı  
**CEMAY GRAFİK**

Ofset/Hazırlık  
**ANKA OFSET**

Yazma Adresi  
**TABGİS İşveren Sendikası**

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

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

**PETROL VE BİZ**



**Atıf KETENCİ**  
TABGİS  
Yönetim Kurulu Başkanı

## TABGİS DİYOR Kİ...

**İnanmak,  
Doğruya ve Adalete  
İlkeli olmak davaya, bin cefaya  
Taşlı, Tozlu yola dayanmak,  
Yürümek zorlukların üzerine  
Yılmadan yürümek!...  
Bayi'nin hakkı, aşı ekmektir demek  
Erdemli olmanın gereğidir yürekten sevmek  
Sevginin gücüdür o ki sırrına ermek.**

*Değerli TABGİS'liler,*

*Sevgili Dostlar,  
inanan ve seven insanların bizlere bıraktığı, aş, ekmek  
davamız TABGİS; Ardahan'dan, Edirne'ye burnu kanayan  
bir akaryakıt bayisi varsa onun ızdırabını yüreğinde  
duyarak varlığını bugünlere taşıdı.*

*TABGİS' i yönetenler hep bu duygu ve düşünceleri  
paylaşanlar oldu. Ödünsüz, ivazsız, dava adamları oldu  
hep TABGİS' i yönetenler ve TABGİS'liler.*

*Artık gelişen toplumlarda kurumların olmazsa olmazı  
olan Sivil Toplum Örgütlerine katılmayanların yaşam  
haklarının yok olacağını herkesin çok iyi bilmesi gerekiyor.*

*Günümüzde gelişen olayları, sektör sorunlarını herkesin  
çok iyi değerlendirmesi lazım. İstasyonlar bir tesisler,  
yapılır yerinde kalır. Ama içindeki insanlar değişir. Siz  
yerinizde rahat oturuyorsanız mesele yok demektir.*

*Ama biz değişme riskiniz olduğunu görüyoruz...  
Saygılarımızla,*

**TABGİS**

[www.tabgis.org](http://www.tabgis.org)

# Maya'ların Kutsal Ağacı *Seyba* Kartal'da Yükseliyor



**Anadolu Yakası'nın yeni prestij merkezi  
Kartal - Atalar sahilinde (Migros arkası)  
Deniz manzaralı  
Marmaray, İDO ve tüm ulaşım imkanlarının yanibaşında**



%80'i yeşil alanlı projede, kapalı garaj, güvenlik, yüzme havuzu, çocuk yüzme havuzu, çocuk bakım odası ve oyun alanları, fitness salonu, sauna, tenis kortu, cafe, basketbol ve voleybol sahası gibi sosyal donatılara yer verilmiştir.



**Seyba Residence**  
İTU onaylı kaya zemin raporu bulunan  
7009 m<sup>2</sup> arazi üzerine kurulu,  
102 konut ve sosyal tesisten oluşan  
projede, 2+1'den 5+1'e kadar  
çeşitli daire alternatifleri  
sunulmaktadır.

Elno Tanıtım 0216 355 72 75

**teknik**  
İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Güvencesiyle  
www.teknikinsaat.com

SATIŞ OFİSİ

Tekel Caddesi No:58 Atalar - Kartal - İstanbul

Tel:(0216) 517 16 41 (Pbx)

Gsm:(0533) 284 88 33



**Seyba**  
Residence

## İ Ç İ N D E K İ L E R

Yeniden Başlarken.....1-2

Akaryakıt Sektöründe  
Yeni Rekabet Dönemi.....5-7

İstasyonlarda  
Pimi Çekilmiş Bombalarımız.....9-11

Denetleme Uyarılarına  
Dikkat.....13-17

Akaryakıt Analizleri.....19-20

Akaryakıt Çorbası.....21-22

Bayi ve Müşteri Objektifinden  
Promosyonlara Bakış.....23-24

On Numara Gitti 20 Numara Geldi.....25-26

İçimizden Biri  
Halil Dağlıgil / Uşak.....27-29

İçimizden Biri  
Ahmet Ercoş / Manisa.....31-32

İçimizden Biri  
Muharrem Özen / Denizli.....33-35

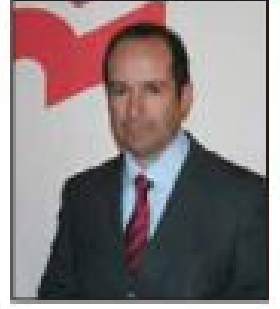
Petrol Fiyatlarının Seyri.....37-38

İstasyonlarda Yangından Korunma Yolları  
ve Önlemler.....39-40

Bizden Haberler.....41

### 5

**Rekabet te Yeni  
Bir Dönem  
Başlıyor**



Rekabet Kurumu  
1. Daire Başkanı  
Erkan Yardımcı  
İntifalarla ilgili  
alınan kararı Petrol ve Biz 'e değerlendirdi

### 13

**Denetleme  
Uyarılarına  
Dikkat!**



Ulusal Marker ve  
10 ppm ürün  
denetimleri ile ilgili  
dikkat edilmesi gereken hususları EPDK  
Denetleme Daire Başkanı Mehmet İbiş'in  
açıklamaları.

### 19

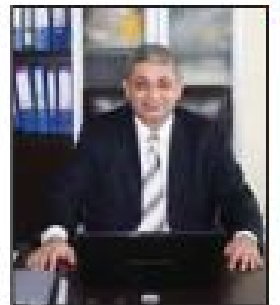
**Akaryakıt  
Analizleri**



İstasyonlarımızda  
operasyonel şartlar  
sebebiyle suçlu  
duruma düşmeyin  
PAL Laboratuvarı Başkanı  
Prof. Dr. Ender Okandan'ın açıklamaları...

### 21

**Akaryakıt  
Çorbası**



Akaryakıt  
sektörünün içinde  
bulunduğu merzuat  
karmasına  
TABGİS Başkan Vekili Hasan Sevilir  
yorumuyla bir bakış.





**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.



Malumunuz olduğu üzere yıllar önce arkadaşımız ve Genel Başkan Vekilimiz Murat Bilgin de üç sene süreyle TSE Hazırlık Grubuna girmişti. Böylece TABGİS'i yöneten kadro, tüm Sivil Toplum Örgütlerinde önemli görevlere gelerek bayi arkadaşlarımıza ve sektörümüze yararlı olmaya ve önemli başarılarla imza atmaya çalışıyor. Değerli Bayi Kardeşlerimiz, akaryakıt istasyonundaki günlük işlerinizde, meslek yaşamınızda karşılaştığımız güncel problemler dahil karşılaşılabilecek olası ihtimal dahilindeki problemlerle ilgili bile çalışmalarımız gece gündüz sürgit devam ediyor.

- Ulusal Marker'in uygulamadaki problemlerinden duyulan rahatsızlıklar
  - Kaçak Akaryakıtın 5015 sayılı yasamızdaki olumsuz tanımı
  - Yeni uygulamayla satışına başlanan 10 ppm motorinin operasyonel zorlukları
  - Ana Dağıtım Şirketlerimizde uygulanan promosyon sorunları ve haksız rekabet
  - Kaçak akaryakıtın sektörümüz üzerindeki ağırlaşan sorunları
  - Ekonomik Krizin sektörümüzdeki ağır etkileri
- Sorunlarımızdan sadece bazıları. Sevgili Yönetim Kurulu, Muhasip Üyemiz Metin Alkan promosyonları dergimizde kendisine ayrılan sahifede çok güzel dile getirmiş eline sağlık. Genel Başkan Yardımcımız Murat Bilgin ise teknik konularımız konusunda çok başarılı bir sunumu köşesinde yazmış. Genel Başkan Vekilimiz Hasan Sevilir'in "Akaryakıt Çorbası" da bir harika, yerseniz tadına doyamazsınız. Genel Sekreterimiz Tuluğ İlem Yeşilbağ'da petrol fiyatlarının global endişesine, Hıfzı Akkulakoğlu 10 numara yağın yeniden ortaya çıkışına ve Rafet Özsoy arkadaşımızda istasyonlarımızda yangından korunma yolları ve alınacak önlemlere ilişkin çok önemli bir konuya değinmiştir. Tüm arkadaşlarımızı okumanızı tavsiye ederim. Diğer Konuların açılışını fuardaki panelde hep beraber paylaşacağız.

## REKABET KURUMU KARARI

Rekabet Kurumu'nun 2002 yılından beri açıklayacağı beklenen kararları 2 adet Danıştay Kararı mesnet gösterilerek geçtiğimiz ay açıklandı. Bu konuda kanaat

ve düşüncelerimizi Enerji Petrol ve Gaz Gazetesi'nin sütunlarında hepimizle paylaştım, okuyabilirsiniz. Ayrıca fuarda düzenlenecek panel ve bayi toplantısında da gerekli açıklamalar yapılacak ve TABGİS standında Rekabet Hukuku Avukatımız Müfit Sonbay tarafından bilgilendirilmede bulunulacaktır.

Ne kimseye Milli Piyango'dan para çıkmıştır, ne de kimin kimsenin fırsatçılık yapmak gibi beklentisi olmalıdır. Ayrıca TABGİS ve Yöneticilerini hiç kimse hakka ve hukuka dayanmayan bir organizasyonun yanında aramasın.

Yalnız, Rekabet Kurumu kararının yatırımlar üzerinde olumsuz etki yaratacağını söyleyen değerli Dostlarla bir konuyu paylaşmak isterim.

Adam gibi yatırımlara saygı duyarız, yapanları da kutlarız. En kral Akaryakıt İstasyon Yatırımı da bir milyon dolardır. Oysa yatırım adına verilen milyonlarca dolar transfer bedelleri yatırım değildir ve Bir Örnek; İstanbul'dan- Silivri arası 60 kilometredir. Bu kadar mesafede isteyen saysın 83 tane akaryakıt İstasyonu vardır, bunlar da yatırım değildir. Topçular'la Yalova arası 20 kilometredir, o kadar mesafede 71 tane istasyon vardır, isteyen onu da saysın bunlarda yatırım değildir. Olması lazım gelen yerde yasalara uygun yatırımların mutlaka yapılacağına olan inancımızla, kırılır dökülür umutsuzluğuyla değil daha iyi günler dileğiyle yanlara bakmalıyız.

Biz TABGİS olarak her manada olduğu gibi bu konuda da üzerimize düşeni yapmaya sektörümüze yardımcı olmaya hazırız. Kavga ve niza ile değil, fırsatçılıkla değil, karşılıklı diyaloglarla çözülmeyecek sorun olmadığı inancındayız.

Değerli Dostlar, Değerli Meslektaşlarım, Fuarlar hepimizi bir araya getiren, yeni teknolojilerin yepyeni ürünlerin sergilendiği önemli etkinliklerdir. Ayrıca Petroleum Fuarında Kamu ve Özel Sektör bir arada oluyor ve sorunlarımızı etkin bir şekilde tartışma fırsatı da buluyoruz. Bu vesile ile 2009 Petroleum fuarını düzenleyen Enerji Petrol&Gaz Gazetesi'ne teşekkür ediyoruz.

Hepinizi en içten duygularıyla ve en iyi temennilerle selamlıyor, saygılar sunuyorum.



**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 Saymer, 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 sağdik kalarak amblemi ve markası ne olursa olsun Türkiye'deki tüm akaryakıt bayilerine hizmet vermeyi tek amaç bilen sendikadır.

## MİSYONUMUZ

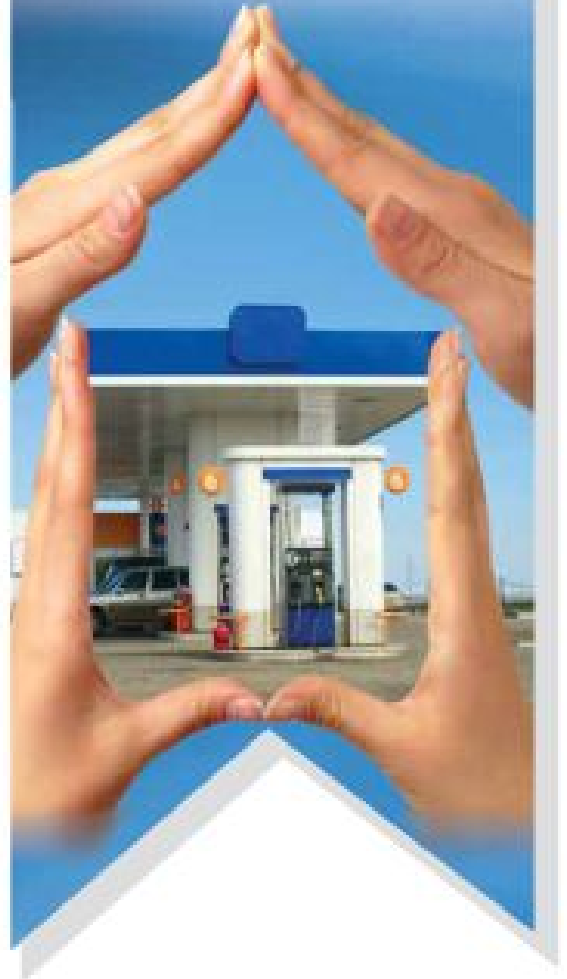
Objektif ve çağdaş sendikacılık anlayışıyla hem Akaryakıt Sektörünün hem de Türk Ekonomisinin güçlenmesini sağlamak ve bu amaçla Türkiye çapında faaliyette bulunmaktadır.

## DEĞERLERİMİZ

- Güvenilirlik,
- Sorumluluk,
- Deneyim,
- Birlik ve Beraberlik,
- İlkeli 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](http://www.tabgis.org)





Erhan YARDIMCI / Rekabet Kurumu 1. Daire Başkanı



## AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE

## YENİ REKABET DÖNEMİ

*Sağlayıcı ve bayi gibi kurumların kendi aralarında yaptığı sözleşmelere Rekabet Hukuku ne suretle müdahale eder veya edebilir? Dünyadaki örnekleri nelerdir? Hukuki altyapısı var mıdır? Uygulama kamu yararına mıdır?*

Öncelikle Rekabet Hukukunun, belirli koşulların varlığında, sözleşme serbestisine müdahale imkanı veren bir hukuk dalı olduğunu belirtmekte fayda görüyorum. Bildiğiniz gibi 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, belirli bir mal veya hizmet piyasasında rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacı taşıyan

teşebbüsler arası anlaşmalar ve uyumlu eylemleri yasaklamaktadır. Hatta doğrudan bu amaçları taşıyabilecek bile, bu etkiyi doğuran ya da doğurma potansiyeli olan teşebbüsler arası anlaşmalar da yasaklama

kapsamındadır. Dolayısıyla hukuk düzenimizin, bir anlaşmanın taraflarının, ilgili piyasada rekabetin kısıtlanması sonucunu doğurabilecek nitelikteki iradelerini korumadığı açıktır. Nitekim akaryakıt piyasasında dağıtıcılar ile bayiler arasında imzalanan ve rekabet etmeme yükümlülüğü içeren anlaşmalar da Kanun'un 4. maddesinde düzenlenen kuraldan müstesna değildir.

*"Kararın akaryakıt bayileri ile ilgili yönü ise; bu karar ile birlikte bayilerin beş yılda bir yeni ekonomik koşulları, mevcut satış hacmini, istasyonuna yönelik potansiyel talebi kısacası ticari faaliyetine etki edebilecek her türlü durumu yeniden değerlendirme ve bunun sonucunda mevcut dağıtıcı ile yeni bir anlaşma akdetme ya da bir başka alternatif dağıtıcı ile çalışmayı tercih etme şansına sahip olmasıdır."*



Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar "dikey anlaşmalar" olarak tanımlanmakta ve rekabeti kısıtlayıcı hükümler içerdiği ölçüde rekabet hukuku kapsamında değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Bu bakımdan akaryakıt sektöründe dağıtıcılar ile bayiler arasında yapılan bayilik anlaşmaları rekabet hukukunda dikey anlaşma olarak nitelendirilmektedir.

Bu tür anlaşmalar, belirli koşulların varlığında, tüketici refahında artışa da neden olabilecek şekilde toplumsal faydayı artırma potansiyeline sahiptir. Ancak dikey anlaşmaların yararları yanında, giriş engellerini yükselterek piyasanın rakip teşebbüslere kapanmasına neden olabilmek gibi olumsuz etkileri de bulunabilmektedir.

Sayılan bu özellikleri, söz konusu anlaşmaların, rekabeti kısıtlayıcı hükümler içerse dahi her koşulda yasaklanmalarını veya tamamen serbest bırakılmalarını engellemekte ve özel bir muafiyet rejimi çerçevesinde değerlendirilmelerini gerektirmektedir. Türk Rekabet Hukuku mevzuatına esas teşkil eden Avrupa Birliği mevzuatında 2790/1999 sayılı Komisyon Tüzüğü ile bu düzenleme yapılmış, ülkemizde ise 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği çıkarılmıştır. Adı geçen Tebliğ, belirli nitelikleri taşıyan dikey anlaşmaların, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde getirilen yasaklamadan muaf tutulmasını düzenlemektedir.

Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanılabilmesi için öngörülen düzenlemelerden biri, dikey anlaşmalarda yer alan rekabet etmeme yükümlülüklerinin 5 yıla sınırlandırılması gereğidir. İntifa hakları ve benzer etkiye sahip sözleşmelerle ilgili olarak Rekabet Kurulunun almış olduğu 30 Ekim 2008 tarihli Total-Akdağ kararı ile 5 Mart 2009 tarihli kararda; bu tür sözleşmelerin, rekabet etmeme yükümlülüklerine ilişkin Tebliğ'de öngörülen 5 yıllık sınırın aşılmasına neden olduğu tespitine yer verilmiştir. Bu tespitten hareketle Kurul, bahse konu sözleşmelerin taraflar arasındaki

dikey ilişkinin, yani bayilik ilişkisinin bir parçası olduğunu belirtmiş ve bayilik sözleşmesi yanında akdedilen bu tür sözleşmelerin tamamının tek bir anlaşma olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşmıştır.

Öte yandan; kurumların her türlü uygulaması gibi piyasalarda rekabeti sağlamak ve artırmak üzere alınan kararların ve yapılan düzenlemelerin, hukuka uygunlukları ölçüsünde kamu yararına oldukları muhakkaktır. Nitekim Danıştay 13. Dairesinin Total-Akdağ kararında, konunun hukuka uygunluk ve kamu yararı ölçüğünde nasıl ele alınması gerektiği hususunda bir değerlendirme imkanı sağlanmıştır.

Rekabet Kurumunun "Akaryakıt Sektör Raporu"nda yer alan tespitler, temelde akaryakıt sektöründeki piyasaya giriş engellerini ortaya koymuştur. Oysa elektrik veya doğal gaz gibi piyasaların aksine herhangi bir şekilde "doğal tekel" özelliği olmayan bir piyasada, giriş engellerinin değil rekabet düzeyinin yüksek olması beklenmelidir. 4054 sayılı Kanun'un 20. maddesi uyarınca kuruluş amacı, mal ve hizmet piyasalarının serbest ve sağlıklı bir rekabet ortamı içinde oluşmasının ve gelişmesinin temini olan Rekabet Kurumunun, bu duruma kayıtsız kalmasını beklemek gerçekçi bir yaklaşım olmayacaktır.

Konuyla ilgili diğer ülke uygulamalarına gelince; dünyada gerek Kıta Avrupası gerekse diğer ülkeler rekabet otoritelerinin dikey anlaşmalara müdahale ettiği pek çok karar saymak mümkündür. Yakın ve benzer nitelikte bir örnek olması bakımından Avrupa Komisyonunun 12 Nisan 2006 tarihli Repsol kararını belirtmek yeterli olur zannediyorum. Bu konuda detaylı bilgi için Kurumumuz tarafından yayımlanan uzmanlık tezleri ile diğer yayınlardan yararlanılabilir.

***Aldığınız kararın ana dağıtım şirketleri ve bayilere hangi yönleriyle katkı sağlayacağını düşünüyorsunuz?***

İntifa ve benzer etkiye sahip sözleşmelerin grup muafiyetinden yararlanma süresinin en fazla beş yıla sınırlandırılmasına ilişkin kararın uygulamaya



yansıyacak ya da sizin deyiminizle dağıtım şirketlerine ve bayilere katkı sağlayacak iki ana boyutu bulunmaktadır: Çok iyi bildiğiniz gibi 5015 sayılı Kanun, dağıtım şirketlerinin kendi işleteceği istasyonlar bakımından %15'lik bir satış sınırı getirmektedir. Bu nedenle 5015 sayılı Kanun'la ortaya konulan piyasa modeli çerçevesinde dağıtım şirketleri için akaryakıt bayileri hayati öneme sahiptir. Dolayısıyla kararın uygulamaya yansıyacak ilk boyutu, pazara nispeten yeni giren ya da görece küçük paya sahip dağıtıcı şirketlerin, pazarda yer almaları ya da diğer bir deyişle rekabet edebilmeleri bakımından olmazsa olmaz nitelikteki bayilik ağını genişletme imkanına kavuşabilecek olmalarıdır.

Kararın akaryakıt bayileri ile ilgili yönü ise; bu karar ile birlikte bayilerin beş yılda bir yeni ekonomik koşulları, mevcut satış hacmini, istasyonuna yönelik potansiyel talebi kısacası ticari faaliyetine etki edebilecek her türlü durumu yeniden değerlendirme ve bunun sonucunda mevcut dağıtıcı ile yeni bir anlaşma akdetme ya da bir başka alternatif dağıtıcı ile çalışmayı tercih etme şansına sahip olmasıdır.

***Kararın uygulamaya geçiş sürecinin uzlaşmacı ve yapıcı bir etkiyle gerçekleşeceğini düşünüyor musunuz? Bu konuda gerekli koşullar sağlandığı halde anlaşmazlık yaşanması durumunda bayilerin izleyeceği yol ne olmalıdır?***

Burada yanlış anlamalara mahal vermemek açısından kısa bir hatırlatma yapmak istiyorum. Rekabet Kurulunun söz konusu kararları hali hazırda uygulamadadır. Aslında sizin geçiş süreci şeklinde ifade ettiğiniz husus, "azami hadde indirgeme ilkesi" gereğince geçerli olan beş yıllık azami uygulama sürecidir.

Sürecin uzlaşmacı ve yapıcı bir şekilde idare edilmesinin önünde ciddi bir engel olmadığını düşünüyorum. Sektörünüzde yer alan dağıtım şirketleri ve bayiler uzun yıllardır süregelen ticari ilişkilerin taraflarıdır. Elbette kararlar nedeniyle, karşılıklı olarak sağlanan bazı menfaatlerin iadesi

gündeme gelebilecektir. Ancak bunun da bayi ve dağıtıcı arasında uzlaşarak çözülebilecek mahiyette olduğunu düşünüyorum. Kaldı ki Kurulun ilgili kararları, mevcut anlaşmaların 5 yıllık muafiyet süresi sonunda sonlandırılmasını gerektirmekle birlikte, bir önceki sorunuza verdiğim yanıtta da işaret ettiğim gibi, dağıtıcı ve bayinin yeniden anlaşmasını engellememektedir.

Bayiler ve dağıtıcılar arasındaki anlaşmazlıklarda öncelikli çözüm mercii pek tabii ki yargı organlarıdır. Bununla birlikte Rekabet Kurulu kararları hilafına bir uygulama olduğu takdirde, her zaman için Rekabet Kurumuna başvurulması da mümkündür.

***TABGİS olarak başından beri bu sorunun Rekabet Hukuku çerçevesinde ve sektör taraflarının menfaati doğrultusunda çözümleneceğine inanıyorduk. Ancak sektörümüzde elbette bu karara karşı görüşlerde bulunmakta. Aldığınız kararın sektörde kutuplaşma etkisi yaratacağı endişesi taşıyan arkadaşlarımıza ne söylemek istersiniz?***

İlk sorunuza verdiğim yanıtı kısaca tekrarlayacak olursak; Rekabet Kurumunun kuruluş amacı, piyasaların serbest ve sağlıklı bir rekabet ortamı içerisinde oluşmasını ve gelişmesini sağlamaktır. Kanun koyucunun 4054 sayılı Kanun ile korumaya çalıştığı üstün menfaat toplumsal faydanın korunmasıdır. Dolayısıyla kanun koyucu, piyasalardaki rekabeti toplumsal fayda için gerekli görmektedir. Ancak rekabet düzeyinin korumak ya da artırmak, bir başka deyişle toplumsal faydayı artırmak amacıyla alınan kimi kararlar, ilgili sektördeki her bir teşebbüsün menfaatine olmayabilmektedir.

Burada söylenebilecek şudur; Rekabet Kurulu gerek Total-Akdağ kararında gerekse 5 Mart 2009 tarihli kararlarında, genel olarak tüm sektör bakımından geçerli olacak ilkeleri belirlemiştir. Dolayısıyla belirli bir teşebbüs ya da teşebbüs grubu, kararların uygulamasından müstesna kılınmamıştır. Bu açıdan bakıldığında, her bir teşebbüs için aynı esaslar dahilinde uygulanacak kuralların, sektörde kutuplaşma etkisi yaratması için geçerli bir neden de görünmemektedir.



*Biz;*

**Ataktoy Oyuncak Ve Mağazacılık Ltd. Şti.** olarak, çocuklarımız için en kaliteli ürünleri siz müşterilerimize de en uygun fiyatlarla ulaştırmayı hedeflemekteyiz. Bünyemizde dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen markaları ve kendi ithalatımız olan özel ürünlerimiz ile 10.000 den fazla ürün çeşidimizi, 2500 metrekare Showroom'umuzda sizlerin beğenisine sunmaktayız.

*Hedefimiz;*

**Tüm Türkiye'de** bizimle bu amaçla yürüyen firmalarımız ile birlikte iş birliğimizi arttırmak, daha büyük hedeflere sizlerle birlikte ulaşmaktır.

*İlkemiz;*

**Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak,** müşterilerimizi her konuda bilgilendirmek, sizlere hızlı ve beklemediğinizden daha üstün bir servis hizmeti vermektir.



**ATAKTOY OYUNCAK ve MAĞAZACILIK LİMİTED ŞİRKETİ**

İSTOÇ 4. Ada No: 48-50 Mahmutbey - İSTANBUL / TÜRKİY Tel: +90.212 659 64 04 Tel: +90.212 659 64 11 Faks: +90.212 659 64 10  
web: www.ataktoy.com.tr e-mail: ataktoy@ataktoy.com.tr



Murat BİLGİN / TABGİS Başkan Vekili  
Ankara Temsilcisi

## İSTASYONLARDA PİMİ ÇEKİLMİŞ BOMBALARIMIZ

*“Bundan böyle iki çeşit motorimiz olacak biri 1000 ppm. (kırsal motorin) diğeri 10 ppm. (motorin). Rafinerilerimiz üretimlerinde, dağıtıcı firmalarımız ise ithalatlarında bu tarihten itibaren bu koşullarda motorin getirebileceklerdir.”*

Sevgili Meslektaşlarım,

Biliyorum bu başlıkta nereden çıktı diyeceksiniz ama tahmin ediyorum bu yazıyı sonuna kadar okuduğunuzda bana hak vereceksiniz.

“Bombalarımız” dedim, çünkü bir adet olacağını düşünürken 1 Nisan



2009'dan itibaren (bayi için 1 Temmuz 2009) ikincisi de pimi çekilmiş bir bomba olarak istasyonlarımıza girdi. Nedir bunlar diye soracak olursanız; birincisi Ulusal Marker, ikincisi piyasaya yeni giren 10 ppm. Motorin. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'muzun hazırlık aşamasında sendikamızın önderliğinde olmazsa olmaz



maddelerden Ulusal Marker önerilmiş ve Kanunumuzda yer almıştır. Tabii şu an uygulanmakta olan Ulusal Marker uygulaması ile bizim hayal ettiğimiz Markerin birbiriyile hiç alakası yok.

TÜBİTAK tarafından üretilen Marker sahada çok farklı tepkimeler verebiliyor. Bu da biz bayileri denetimler esnasında telafisi çok güç durumlarla karşı karşıya getirebilir. Bu sakıncaları sizlerle paylaşmak istiyorum; 1. Tankerlerinizden numune alınması durumunda bunu kesinlikle boşaltım vanalarından değil dolun kapakları açılarak ve gerekli tüm emniyet tedbirleri alındıktan sonra daldırma usulü ile dip, orta ve üst seviyeden numune alınmalıdır.

Bu üç numune karıştırılarak test yapılmalı. Bunun mümkün olmadığı hallerde ise boşaltım vanalarından bir miktar ürün akıtıldıktan sonra numune alınıp test yapılmalıdır. Aksi takdirde tank boşaltım vanasından numune alınması durumunda tank gözündeki olası kirliliğin numune kabına geçmesi ve Marker ölçüm sonucunun olumsuz çıkması söz konusudur.

2. TÜBİTAK tarafından Ulusal Marker kontrolleri için tavsiye edilen ortam ve ürün sıcaklığı 24 derecedir. Marker testi yapılırken bu koşulların sağlandığından emin olunmalıdır. Ortam ve ürün sıcaklığı arasında fark olması durumunda ciddi ölçüm sapmaları olabilmektedir. Özellikle Güney bölgelerdeki bayi arkadaşlarımızın sıcak havalarda tankerden alınan numune kontrollerinde mutlaka numunenin sıcaklığı ile ölçüm cihazı sıcaklığı eşitlendikten sonra test yapılmalıdır.

3. Tabancalarımızdan numune alınması esnasında önce tabancadan en az hat boyu kapasitesi kadar ürün başka bir kaba ya da müşteri aracının deposuna konulduktan sonra test için numune alınmalıdır. Aksi halde eğer o tabancanız uzun süre hareket görmediyse hatlarda kalan ürünler yine Marker ölçüm sonucunu olumsuz olarak etkileyebilir.

4. Numune kaplarının temizliğine özen gösterilmesi

lazım. Çünkü kap üzerindeki kirlilik test sonuçlarını olumsuz etkilemektedir. Numune kabı ölçüm başlamadan önce elimizin terinden, yağdan iyice temizlenmiş olmalıdır. Numune kabının marker cihazının haznesine yerleştirilirken de temizliği ve kabin kapağının kapalı olduğuna dikkat etmek gerekir.

5. Herhangi bir olumsuz sonuçla karşılaşılmaması durumunda testi yapan denetçilerden testin tekrarlanması için talepte bulunmalısınız. Çünkü birkaç tekrardan sonra olumlu sonuçla karşılaşa biliniyor.

6. Denetim esnasında kullanılan Marker cihazlarının kalibrasyonlarının sertifikalarını görmek için denetlemeye gelen ekiplerden talep ediniz ve bunu denetleme tutanağına kayıt ettiriniz. Çünkü kalibrasyon bozukluğu sebebiyle sahada yapılan geçersiz ölçümlerden numune alınması ve TÜBİTAK'ta test edilmesini takiben yapılan ölçümlerin sonradan geçerli çıktığı gözlemlenmiştir.

7. Marker test sonuçlarının olumsuz çıkması durumunda denetlemeye gelen ekiplerin mutlaka TÜBİTAK ile temasa geçmelerini sağlayın. Çünkü sahadaki cihaz ile TÜBİTAK'ta bulunan referans cihaz arasında farklı sonuçlara ulaşılabilir.

8. Denetim ekipleri eğer istasyonunuzdan şahit numune alıyorsa bu numunenin uygun koşullarda, uygun kaplara alınmasına ve muhafaza edilmesine dikkat edilmelidir. TÜBİTAK'a da uygun koşullarda nakledilmesi sağlanmalıdır. Örneğin numunelerin hiçbir şekilde güneş ışınlarına maruz kalmayacak şekilde ve mümkün olduğu ölçüde ideal ortam sıcaklığında (motorin için 15-16 derece, benzinler için 4-5 derece) saklanmalı ve taşınmalıdır. Tüm sonuçların geçersiz çıkması durumunda denetçiler tarafından alınan şahit numunelerin TÜBİTAK'a gönderilmesi ve raporlanması uzun sürebilmektedir. 30 Ekim 2008 tarihinde alınan bir kurul kararı ile yönetmelikte değişiklik yapılmış ve laboratuvar ve raporlama ile ilgili kısıtlayıcı süreler tamamen kaldırılmıştır.





Bu durum biz bayileri hem teknik hem de hukuki açıdan savunmasız olarak bırakmıştır. Bu yüzden şahit numunenin önemi çok büyük olup, alınması, saklanması ve nakledilmesinin uygun koşullarda gerçekleşmesi gerekmektedir.

Tüm bunlardan sonra 5576 sayılı Kanunda kaçak akaryakıt tanımının "Kurumca belirlenen seviyede ulusal marker içermeyen akaryakıt" olarak tanımlandığını hatırlatırım. O zaman tüm yukarıda belirttiğim şeyleri de göz önüne aldığımızda pimi çekilmiş bir bomba istasyonumuzda demektir.

Gelelim ikinci bombaya... Biliyorsunuz 1 Nisan 2009 tarihinden itibaren piyasada 10 ppm motorin satılacaktır.

Bundan böyle iki çeşit motorinimiz olacak biri 1000 ppm. (kırsal motorin) diğeri 10 ppm. (motorin). Rafinerilerimiz üretimlerinde, dağıtıcı firmalarımız ise ithalatlarında bu tarihten itibaren bu koşullarda



motorin getirebileceklerdir.

Bayiler ise 1 Temmuz 2009'da istasyonlarında bu ürünleri satabileceklerdir. Buraya kadar bir problem yok gibi gözüküyor. Ama 1 litre kırsal motorinin 1000 lt. motorinin kükürt değerlerini bozduğu gerçeği biz bayileri endişelendirmektedir.

Şöyle ki; gerek rafineri üretimi esnasında her bir ürün için ayrı ayrı boru hatları olmadığından, gerekse ithalatta gemi nakliyesinde kargolarda sadece bir ürün taşınmadığını düşünürsek ki bunu tankerlerimiz gözleri içinde düşünebiliriz (bir gün benzin veya kırsal motorin taşıdığımız bir gözde ertesi gün motorin taşıyabiliriz), ileride çıkabilecek problemlerin birer göstergesi gibi geliyor bana. Çünkü EPDK'nın bu konuda bakışa 11 ppm. motorinin bile standart dışı olduğu düşüncesinde.

*İşte bu da ikinci pimi çekilmiş bomba!*





## MAN Otomotiv Tic. Ltd. Şti. Bölge Bayi

### YOLA GÜVENLE ÇIKIN

Uzman satış ve servis kadromuz hizmetinizde

#### MERKEZ:

Ostım Mah. 210. Sok. No: 49 Macunköy/ANKARA  
Tel: 0312 354 66 04/05 Faks: 0312 354 52 53

#### ŞUBE:

Ortaköy Mah. Samsun Devlet Karayolu Kayas/ANKARA  
Tel: 0312 399 06 00 Faks: 0312 354 52 53

24 Saat Yol Yardımı: 0312 354 66 04/05

Kamyon: 0532 453 53 20 Otobüs: 0533 239 71 16





Mehmet İBİŞ / EPDK Denetleme Dairesi Başkanı

## DENETLEME UYARILARINA DİKKAT!

***Düşük kükürtlü ürün uygulamasının ardından istasyonlarda yapılacak denetlemelerde sonucun 10 ppm üzerinde çıkması halinde uygulanacak işlemler nelerdir?***

5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun Lisans sahiplerinin temel hak ve yükümlülükleri başlıklı 4. Maddesinde "Bu Kanuna göre faaliyette bulunanlar;

Ticarî ve teknik mevzuata uygun davranmak, Piyasa faaliyetlerinde, Kurulun belirleyeceği teknik düzenlemelere uygun akaryakıt sağlamak ile yükümlüdür."

Kanunun 18 inci maddesine göre ise "Numunelerde yapılacak testlerde ulusal markerin gerektiği

şart ve seviyede bulunmadığı ve alınan numunelerin laboratuvar analizi ile teknik düzenlemelere uymadığı tespit edildiğinde, 19. madde hükümleri uygulanır."

Aynı Kanunun "İdari Para Cezaları" başlıklı 19. maddesinin ikinci fıkrasının b/3 bendinin ihlalinde ise sorumlulara idarî para cezası verileceği düzenlenmiştir.



10/09/2004 Tarihli ve 25579 Sayılı Resmi Gazetede Yayımlanan Petrol Piyasasında Uygulanacak Teknik Kriterler Hakkında Yönetmeliğin Standartlar ve Teknik Düzenlemeler başlıklı 5. Maddesinde, akaryakıt ile ilgili olarak TS veya EN standartları, Kurum tarafından çıkarılacak



tebliğlerle teknik düzenleme haline getirilir. Yurt içinde satışı yapılacak akaryakıtın teknik düzenlemelere uygun olması zorunludur. Ürünlerin öncelik sırasıyla TS veya EN standartlarına veya bu standartlar da yoksa, TSE tarafından kabul gören diğer standartlara uygun olması esastır.

Aynı Yönetmeliğin, "Teknik Kriterlerden Doğan Yükümlülükler" başlıklı 7. Maddesinde Lisans sahiplerinin, teknik kriterlerden doğan yükümlülükleri arasında; "Lisans sahipleri, akaryakıtı teknik düzenlemelere uygun olarak arz etmekle yükümlüdür. Numunelerde yapılacak testlerde, ulusal markerin Kurumca belirlenen şart ve seviyede bulunmadığı ve alınan numunelerin laboratuvar analizi ile teknik düzenlemelere uymadığı tespit edildiğinde ilgili mevzuat hükümleri uygulanır." hükmü yer almaktadır.

Söz konusu yönetmeliğin "Laboratuvarlar" başlıklı 11. maddesinde ise; "Numunelerin analizi, Türk Akreditasyon Kurumu veya uluslararası karşılıklı tanıma anlaşmasına imza atmış ve tanınabilirliği olan akreditasyon kuruluşları tarafından ilgili deney yöntemlerinde akredite edilmiş sabit ve gezici laboratuvarlar vasıtasıyla yapılır. Analiz, muayene ve doğrulama raporları, rapora konu akaryakıt türü için aranan tüm deney yöntemlerini uygulama imkan ve kabiliyetine sahip laboratuvarlarca tanzim edilir. Ancak, II. kademeye ilişkin analiz raporları, ilgili akaryakıt türü için II. kademede aranan deney yöntemlerinin tamamında akredite olan laboratuvarlarca da tanzim edilebilir" denilmektedir.

30 Aralık 2005 Tarihli ve 26039 Sayılı Resmi Gazetede Yayımlanan Motorin Türlerinin Üretimi, Yurtdışı ve Yurtiçi Kaynaklardan Temini ve Piyasaya Arzına İlişkin Teknik Düzenleme Tebliği (Akaryakıt Seri No: 1) ile; "Piyasaya arz edilen motorin türlerinin, Türk Standardları Enstitüsü tarafından hazırlanan, ekli Eylül 2005 tarihli "TS 3082 EN 590 Otomotiv Yakıtları - Dizel (Motorin) - Gereklere ve Deney Yöntemleri" Standardına uygun olması ve aşağıda yer alan usul ve esaslara göre pazarlanması

zorunludur." denilmiş, 29/11/2008 tarih ve 27069 sayılı resmi gazetede yayımlanan Motorin Türlerinin Üretimi, Yurtdışı ve Yurtiçi Kaynaklardan Temini ve Piyasaya Arzına İlişkin Teknik Düzenleme Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Akaryakıt Seri No: 13) ile; "Anılan standarda uygun olan akaryakıtlardan "Genel özellikler ve deney yöntemleri" başlıklı "Çizelge 1" de yer alan değerlerden, en çok kükürt değeri; 10 mg/kg olanlar "Motorin", 1000 mg/kg olanlar "Kırsal Motorin" ismiyle piyasaya arz edilir hükmü getirilerek bu tebliğin 1/4/2009 tarihinde yürürlüğe gireceği düzenlenmiştir.

Ancak, 6/11/2008 tarih ve 1830/11 sayılı Kurul Kararı ile 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, sorumlular hakkında idari para cezası veya idari yaptırım uygulanmamasına, karar verilmiştir.

Bu karar çerçevesinde 30/6/2009 tarihine kadar piyasaya arz edilecek motorin de Muayene raporlarında yer alan kükürt dışındaki parametrelerin uygun olması ve kükürt değerinin 50 mg aşmaması halinde idari para cezası uygulanmayacaktır.

Yukarıda yer verilen mevzuat hükümleri incelendiğinde 1/4/2009 tarihinden sonra Kırsal motorinde kükürt değerinin 1000 mg/kg olması gerekmekte ve Akredite Laboratuvar muayene raporu ile yeterli şart ve seviyede ulusal marker içeren ve beher kilogramındaki kükürt miktarı 1000 mg/kg'yi aşan Kırsal motorin teknik düzenlemeye aykırı kabul edilerek, 5015 sayılı Kanunun 4. maddesinde yer alan, "Ticarî ve teknik mevzuata uygun davranmak, Piyasa faaliyetlerinde Kurulun belirleyeceği teknik



düzenlemelere uygun akaryakıt sağlamak, ile yükümlüdür.” hükmünü ihlalden 5015 sayılı Kanunun İdari para cezaları başlıklı 19. maddesinin İkinci fıkrasının b/3 bendi ve Petrol Piyasası Kanununun 19. Maddesi Uyarınca 2009 Yılında Uygulanacak Para Cezaları Hakkında Tebliğ çerçevesinde sorumlulara 280.000 TL (ikiyüzseksenbin Türk Lirası) idari para cezası verileceği, bu cezanın 19. maddenin dördüncü fıkrası uyarınca Bayilere 56.000. TL olarak uygulanması gerekmektedir.

Ayrıca Kükürt dışında kalan diğer parametrelerinde Teknik düzenlemelere uygun olması da gerekecektir. Muayene raporlarında yer alan parametrelerden herhangi birinin standarda uygun olmaması durumunda teknik düzenlemeye aykırı akaryakıt ikmalinden yaptırım uygulanacağı muhakkaktır.

Ancak; 30/06/2009 tarihinden sonra yeni bir düzenleme yapılmadığı takdirde bayilerin en çok kükürt değeri 10 mg/kg olan Motorini ikmal yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu yükümlülüğe uyulmaması halinde 5015 sayılı Kanunun İdari para cezaları başlıklı 19. maddesinin İkinci fıkrasının b/3 bendi hükmünün uygulanacağı tartışmasızdır.

Rafineri ve ithalat yolu ile piyasaya sunulan Kükürt değeri 10 mg/kg olan “Motorin” in kükürt değerinin beher kilogramundaki kükürt miktarının 10 mg geçmemesi ve herhangi bir idari para cezası ile karşılaşmamak için,

■ Akaryakıt bayilerinin daha önceden 1000 ppm Kırsal motorin taşıyan taşıma araçlarının bölmelerinin

temizliği yapılmadan bu bölmelere 10 ppm motorin konularak taşıma işlemlerini yaptırmamaları,

■ Akaryakıt istasyonlarında 1000 ppm kırsal motorin satışı yapılan tankerlerin temizliği yapılmadan aynı tanka 10 ppm motorin konularak satış yapmamaları, gerekmektedir.

***Ulusal Marker denetlemelerinde EPDK'nın istasyonlar açısından karşılaştığı sorunlar neler oldu? Bu sorunların aşılması konusunda Kurum olarak hangi düzenlemeleri uygulamaya koydunuz?***



5015 sayılı Kanunun 20.maddesinin 3. fıkrasında; “Akaryakıt istasyonu kapsamında sürdürülen bayilik faaliyetlerinin, bu Kanuna veya bu Kanuna istinaden çıkarılan düzenlemelere aykırılığının Kurumca tespiti halinde, anılan istasyonda yapılan akaryakıt ikmalı Kurumca

geçici veya süresiz olarak mühürleme suretiyle durdurulur. İptale veya mühürlemeye ilişkin usul ve esaslar Kurumca çıkarılacak yönetmeliklerde düzenlenir.” hükmü yer almaktadır.

06/01/2005 Tarihli ve 25692 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Petrol Piyasasında Yapılacak Denetimler ile Ön Araştırma ve Soruşturmalarda Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin” Mühürleme başlıklı 16 ve 17. maddesinde ve 27/5/2007 Tarihli Ve 26534 Sayılı Resmi Gazetede Yayımlanan “Kaçak Petrolün Tespit Ve Tasfiyesine Dair Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin” 20,22 ve 23. maddelerinde ulusal markerin gerekli şart ve seviyede bulunmadığının tespiti halinde, yapılacak işlemler belirlenmiştir. Buna göre;

■ Akaryakıt veya madeni yağın teknik



düzenlemelere uygun olmadığına veya akaryakıtta ulusal markerin gerekli şart ve seviyede bulunmadığının tespit edilmesi halinde, test ve analiz yapılmak üzere numune alınacağı ve ürünün piyasaya arzının geçici olarak mühürleme suretiyle durdurulacağı,

■ Akaryakıt veya madeni yağın teknik düzenlemelere uygun olup olmadığı akredite laboratuvar analiziyle tespit edileceği,

■ Test ve analiz raporlarının uygun olması halinde Mühürlerin, Kurum veya Kurum adına denetim yapmakla yetkilendirilen diğer kamu kurum ve kuruluşları ile özel denetim kuruluşlarının personeli tarafından söküleceği, Mühürler sökülmeden önce, mühürlerin düzgünlüğü ve üzerindeki bilgilerin doğru olup olmadığı kontrol edileceği,

■ Ulusal marker seviyesi yeterli bulunmayan akaryakıt ürünlerinden laboratuvar sonuçlarına göre teknik düzenlemelere uygun olduğu belirlenenlerin tasfiyesinin İl özel idarelerince yapılacağı,

■ Ulusal marker seviyesi yeterli bulunmayan ve teknik düzenlemelere uygun olmayan kaçak petrol ürünlerinin tutanakla özel idarece Tasfiye İşleri Döner Sermaye İşletmeleri Genel Müdürlüğü'ne devredileceği ve Tasfiye İşleri Döner Sermaye İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün devracağı akaryakıtı yalnızca, Kanun uyarınca rafinerici lisansı sahiplerine satabileceği, Rafineci lisansı sahiplerinin de bu ürünü tekrar işleyip standart ürün haline getirdikten sonra piyasaya sunacakları düzenlenmiştir.

Akaryakıt istasyonu kapsamında sürdürülen bayilik faaliyetlerinin denetimi esnasında Ulusal markerin gerekli şart ve seviyede bulunmadığının saha kontrol cihazı XP ile tespiti halinde, test ve analiz yapılmak üzere üründen numune alınması bu tank



ve pompasının mühürlenmesi gerekmektedir. Akaryakıtta Ulusal marker seviyesinin yeterli bulunup bulunmadığı akredite laboratuvar analiziyle tespit edileceğinden Referans sonuç gelene kadar mühürlü halin devam etmesi gerekmektedir. Saha kontrol cihazı XP sonucu kesin sonuç olmayıp geçici mühürlemede kullanılan bir araçtır. Saha kontrol cihazları ile geçersiz sonuç alınması halinde Referans sonuç çıkana kadar mühürleme yapılması kaçak ve standart dışı ürünün piyasaya arzının önlenmesi açısından önem arz etmektedir.



■ Akredite laboratuvar analiz raporu ile yeterli şart ve seviyede ulusal marker içeren ve teknik kriterlere uygun olan akaryakıtın tespiti halinde tank ve pompasının mühürlerinin Kurum veya Kurum adına denetim yapmakla yetkilendirilen diğer kamu kurum ve kuruluşlarının personeli tarafından sökülmesi gerekmektedir.

■ Akredite laboratuvar analiz raporu ile yeterli şart ve seviyede ulusal marker içeren ancak teknik düzenlemeye aykırı akaryakıtın piyasaya arz edilmemesi kaydı ile mührü Kurum veya Kurum adına denetim yapmakla yetkilendirilen diğer kamu kurum ve kuruluşlarının personeli tarafından sökülmesi gerekmektedir.

■ Akredite laboratuvar analiz raporu ile yeterli





şart ve seviyede ulusal marker içermeyen ve teknik düzenlemeye aykırı akaryakıtın hiçbir şekilde piyasaya arz edilmemesi ve bu ürünün tasfiye edilerek yeniden işlenmek üzere Rafineri lisansı sahiplerine satılması gerekmektedir.

Saha kontrol cihazları ile geçersiz sonuç alınması halinde ürünün mühürlenmemesi ve bu ürünün satılması halinde hem denetimle görevli personelin sorumluluğu hem de kaçak ve standart dışı ürünün piyasaya arzı söz konusu olacaktır.

■ 5015 ve 5576 sayılı Kanun ile Petrol Piyasasında Yapılacak Denetimler ile Ön Araştırma ve Soruşturmalarda Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik ve Kaçak Petrolün Tespit Ve Tasfiyesine Dair Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik hükümleri varken denetimle görevli personelden bayilerin ticari itibar kaybına uğrayacakları gerekçesi ile başkaca bir işlem yapmaları beklenmemelidir.

***Gerek Marker gerekse bundan sonra 10 ppm için yapılacak denetlemelerde istasyonların kesin sonuçlar gelene kadar geçen süre içinde mühürlenmesi suçlu muamelesi görmesi konusunda bir düzenleme düşünceniz var mı? Varsa nelerdir.***

Denetim faaliyetleri mevzuat hükümleri çerçevesinde yapılmaktadır. Yasal düzenlemeler TBMM'ce yapılmakta, Kurum ise Kanuna aykırı olmamak üzere ikincil düzenlemeleri yapmaktadır. Denetimde görevli personel ise bu düzenlemeler çerçevesinde denetim faaliyetlerini yürütmektedir. Denetimde görevli personelden Kanun ve İkincil düzenlemelere aykırı bir davranış beklentisi içerisinde Akaryakıt bayilerinin olmamaları gerekmektedir.

5015 sayılı Kanununun 20.maddesinin 3. Fıkrasında geçen; "Akaryakıt istasyonu kapsamında sürdürülen

bayilik faaliyetlerinin, bu Kanuna veya bu Kanuna istinaden çıkarılan düzenlemelere aykırılığının Kurumca tespiti halinde, anılan istasyonda yapılan akaryakıt ikmali Kurumca geçici veya süresiz olarak mühürleme suretiyle durdurulur." hükmü dikkate alındığında istasyonların kesin sonuçlar gelene kadar mühürlenmesi gerekmektedir. Ayrıca, Akredite laboratuvar analiz raporu ile yeterli şart ve seviyede ulusal marker içermeyen ve teknik düzenlemeye aykırı akaryakıtın hiçbir şekilde piyasaya arz edilmemesi gerekmektedir. Yeterli şart ve seviyede ulusal marker içermeyen ve teknik düzenlemeye aykırı akaryakıtın tasfiye edilerek yeniden işlenmek üzere Rafineri lisansı sahiplerine satılması gerekmektedir.

***Ulusal marker ve 10 ppm denetlemeleri sırasında bayilerin gelen ekiplerin denetleme usulüne ilişkin dikkat etmeleri gereken teknik açılımlardan bahsedebilir misiniz? Bu açılımlardan Denetleme sırasında gelen ekiplerin herhangi bir aşamayı eksik ve/veya yanlış yapmaları durumunda bayilerin izlemesi gereken yol nedir?***

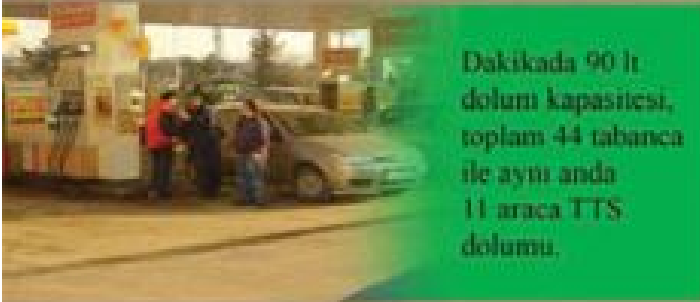
Denetimde görevli personele numune alma ve marker kontrol işlemleri konusunda TÜBİTAK'ca eğitimler verilmekte, ayrıca mevzuat konusunda da eğitimden geçmektedirler.

Numune alma ve marker kontrol işlemleri konusunda TÜBİTAK'ta eğitimden geçen ve mevzuat konusunda da verilen eğitimden geçen diğer kamu kurum ve kuruluşları personeline Kurum adına denetim yapmakla yetkilendirilen bir kimlik belgesi verilmektedir.

5015 sayılı Kanun kapsamında yapılacak denetimlerin Kurum personeli veya Kurum adına denetim yapmakla yetkilendirilen diğer kamu kurum ve kuruluşları personeli olması gerekmektedir. Ayrıca, 5576 sayılı Kanun çerçevesinde Savcılıklarca da Kaçakçılıktan dolayı adli mevzuat çerçevesinde işlem yapılabilmektedir.

Numune alma işlemlerinin TSE tarafından belirlenen standartlar çerçevesinde yapılması gerekmektedir. Numune alınırken ve mevzuat hükümlerine aykırı bir durumun tespiti halinde işletme sahipleri tarafından bu hususun Denetim tutanaklarında kayda geçirilmesi gerekmektedir.

# İMES PETROL



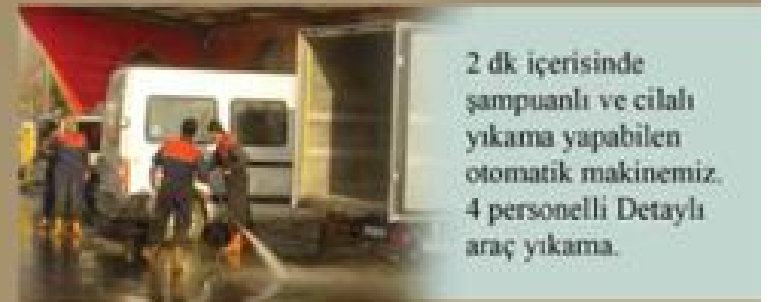
Dakikada 90 lt dolunı kapasitesi, toplam 44 tabanca ile aynı anda 11 araca TTS dolunu.



1 Büyük 2 küçük tanker ile ev ve işyerlerine 500 Lt. den 25000 Lt. ye kadar tek seferde akaryakıt sevkiyatı.



Aracınıza dolunı yapılırken Market ve Fast-Food alanımızda alışveriş yapar veya yemek yiyebilirsiniz.



2 dk içerisinde şampuanlı ve cilalı yıkama yapabilen otomatik makinemiz. 4 personelli Detaylı araç yıkama.

Otomotiv yağlarından endüstriyel yağlara, 1 lt den fiçı yağlara kadar geniş stok yelpazemiz.



**İMES PETROL,**  
**Shell & Turcas Petrol A.Ş.**  
**Bayisi olup Shell & Turcas Petrol**  
**A.Ş. güvencesi ve kalitesinde**  
**hizmet vermektedir.**



İmes Petrol Taşıt Tanıma Bayii'si olup müşterilerini Taşıt Tanıma Sistemine dahil etmeye yetkilidir.



## AKARYAKIT ANALİZLERİ

**PROF. DR. ENDER OKANDAN**  
**ODTÜ PAL LABORATUARI BAŞKANI**



19

**Akaryakıt Analizleri ve sonuçlarını değerlendir misiniz? Gerek EPDK'dan gönderilen gerekse diğer akaryakıt numunelerinin uygunluk oranı nedir?**

2008 yılında PAL' e gelen numunelerde standarda uygunluk oranı %90 mertebesinde idi. EPDK numuneleri şikayet veya ihbar üzerine alındığı için uygunluk oranının çok daha düşük olması gerekir.

**Akaryakıt analizlerinin sonuçlarının farklı çıkmasına neden olabilecek etkenler nelerdir? 10 numara adı altında gelen numunelerin analiz sonuçları hakkında bilgi verir misiniz?**

Akaryakıt numunelerindeki standarda uygun olmayan parametreleri inceleyecek olursak 2 farklı grupta toplandığını görürüz. Birincisi hileli ve kaçak akaryakıtın piyasada satışı, diğeri ise anker veya benzin istasyonlarındaki depoların temiz olmamasından kaynaklanan uygunsuzluklar.

2008 yılında PAL de incelenen numuneler arasında 10 numara yağ olarak piyasada isimlendirilen numunelerde 10 numara yağ özelliğine uyanların yanı sıra solventle, motorinle karıştırılmış yağ numuneleri de tesbit ettik. Bunlar motorin olarak araçlarda kullanıldı ise herhalde motorların arızalanması nedeniyle epey bir zarar meydana gelmiş olması lazım.

**Ulusal Marker'den sonra bayiler 10 ppm uygulamasında operasyonel şartlar sonucu ölçüm sonuçlarının normal değerlerin dışına çıkması endişesini taşıyorlar. 10 ppm analizi için getirilecek bir numunenin uygunluk değerlendirmesi nasıl yapılacak? Bayiler bu konuda en çok nelere dikkat etmeliler?**

Akaryakıtlarda kükürt ölçümü özellikle düşük kükürt ölçümü hassas cihaz ve detaylı analiz gerektiren bir ölçüm. PETDER' in aracılığı ile yapılan bir çalışmada saha operasyonlarında kükürt miktarı olarak farklı noktalarda oldukça değişik



değerler ölçülmüş. Bizim laboratuvarında yaptığımız ve 10 ppm motorin ile kırsal motorin karışımlarında, % 1 lik kırsal motorin karışımında standart dışı bir durum meydana geliyor.

Aynı ölçüm teknolojisi farklı marka cihaz veya farklı ölçüm teknolojileri de farklı sonuçlar verebiliyor. Bu durum tabii ki analizi yapan laboratuvarın imkanları ile bağıntılı olarak farklı yorumlara neden olabilecek durumlar yaratacak. Kırsal motorin piyasada satışa sunulduğu sürece bu durumu mevcut olacak. Bu süreçte dağıtım şirketleri ve bayiler 10 ppm kükürtlü motorini mümkün olduğunca korumalı ve temiz taşımaya özen göstereceklerdir diye düşünüyorum.

*Laboratuvarınızda oto gaz numunesi analizi yapıyor mu? Bu konudaki değerlendirmeniz nedir?*

PAL' de LPG oto gaz analizi ve dökme LPG, propan

ve bütan analizleri yapıyor ve ilgili standartlara uygunluğuna bakıyoruz. Bu deneylerden de akreditasyonumuz var.

Bildiğiniz gibi EPDK henüz piyasada LPG kalite kontrolüne başlamadı. Özellikle oto gaz taşıtlarda kullanıldığı için ürün spesifikasyonları daha hassas ve takip edilmesi gerekir diye düşünüyorum. Vergilendirme de farklı olduğu için vergi yönüyle bu durumların incelenmesi gerekir. Bizim duyularımıza göre bazen LPG yerine ev tüpleri doğal gaz ile doldurularak satışa sunuluyormuş. Bunun ne kadar yaygın olduğunu bilmiyorum ama hem tüketici açısından hemde vergiler açısından zararlı bir durum.

HYUNDAI 'DE  
KALİTELİ ve GÜLER YÜZLÜ  
HİZMETİN ADRESLERİ

HYUNDAI Servis

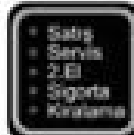
HYUNDAI www.hyundai.com.tr

## MASLAK & MATES PLAZA

### MASLAK OTOMOTİV

Maslak Plaza, Dersoyu Cad. No:303 Maslak/İST  
Tel: 0212 276 38 60

Yenibosna Showroom, Çobançepni Mahallesi  
Sanayi Caddesi No:46 Yenibosna/ İSTANBUL  
Tel: 0212 639 39 39



### MATES OTOMOTİV

Yenibosna Servis, Çobançepni Mahallesi  
Sanayi Caddesi No:46 Yenibosna/ İSTANBUL  
Tel: 0212 639 39 39

Kavaok Servis, Tem otoyolu Kavaok çıkış  
No:156 Beykoz/ İSTANBUL  
Tel: 0216 425 05 60



Hasan SEVİLİR / TABGİS Başkan Vekili

## AKARYAKIT ÇORBASI

Çorba Türk mutfağının değişmez yemeklerindedir. Kimileri için başlangıç, kimileri için ana yemek. İçerisine birçok malzemenin katılabildiği başyapıt ama gereğinden fazla malzeme çorbayı çorba yapar. Çorba ile akaryakıt ne alaka!... Anlatacağım, dilim döndüğünce kalem yazdığınca.

Akaryakıt Türkiye'miz için büyük bir ekonomik unsur, büyük bir denge. Birçok kurum ve kuruluşu birçok açıdan ilgilendiren emtia.

Şöyle ki;

Avrupa Birliği uyum süreci ile birlikte yeniden yapılanmada akaryakıtla ilgili önemli ölçüde gelişmeler yaşandı. 2003 yılında Petrol Piyasası Kanunu çıktı, EPDK yapılandırıldı, akaryakıt ticareti lisanslandırıldı, düzenlenmesi ve denetlenmesi sağlandı. Rekabet Kurumu tarafından piyasa rekabet kuralları

oluşturuldu, serbest rekabet piyasasına geçildi, TÜPRAŞ özelleştirildi, ithalat serbest bırakıldı, Maliye Bakanlığı tarafından bütçemiz önemli gelir kaynağı olarak yer alan dolaylı vergiler ile donatıldı,

Akaryakıttaki vergi kaçakını önlemek için

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı onaylı yazar kasalar devreye alındı,  
Yetmedi!...

TÜBİTAK görevlendirildi, Ulusal Marker devreye girdi, denetimler başladı. İç İşleri Bakanlığı'na bağlı emniyet birimlerinden

Jandarma,

Polis,

Sahil Güvenlik Teşkilatı,

Gümrük Muhafaza Müdürlüğü,

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı müdürlükler denetimler için görevlendirildi.





Herkes bize karşı oldu... Kendi ürettikleri markerin teknik eksiklikleri bayinin sırtına yüklendi ama "Durun ben alınman terine haram sürdürmedim" diyen bayinin feryadına başta TÜBİTAK olmak üzere ilgili kurumlar "Bayi! Sen bizim muhatabımız değilsin" dedi. Bitti mi ? Hayır...

TSE standartları konusunda Bayındırlık Bakanlığı'na gidildi,TOBB çatısı altında Sektör Meclisleri oluşturuldu, yoğun toplantılarda mevzuatlar tartışıldı.

Sektörün sivil toplum örgütleri ve kuruluşlarından TÜPRAŞ, PETDER, ADER, AKADER, TABGİS ve PÜİS'in görüşleri alındı, müdahil olmaları istendi, Mahalli idareler İşyeri Açma Ruhsatı konusunda yetkili kılındı.

**Şimdi gelelim neden Akaryakıt Çorbası?**

Burada adı geçen kurum ve kuruluşlarla değindiğimiz tüm konulara ilgili ilgisiz birçok taraf akaryakıt sektörüne karışmaktadır.

Herkes "Ben haklıyım, benim dediğim uygulansın" diyor. Kanunlar ve kurallar kimi sektör oyuncularını memnun ediyor kimilerini üzüyor. Kurumlar arası eşgüdüm yok.

Her kafadan bir ses çıkıyor. Kimi tereyağı koyuyor, kimi sıvı yağ, kimi tuz yerine şeker, kimi makarna yerine pirinç, kimi kuşbaşı et yerine kıyma. Lezzetli olması için sektör toplantı üzerine toplantı yapıyor.

Hala tat yok!..

Söylemeden geçemeyeceğim, bu çorbadan tat alan biri var.

O da Maliye Bakanımız Sayın Kemal UNAKITAN...

"Akaryakıt çorbama ne koyarsanız koyun yeter ki benim yağ ve tuzuma ( ÖTV, KDV ) karışmayın" diyor.

Afiyet olsun.

**Dünden**

**Bugüne,**

**Bugünden**

**Yarınlara**



**Akaryakıtçının**

**Tek**

**Dayanağı**





Metin ALKAN / TABGİS Yön. Kurulu Üyesi  
Muhasep Üye

## BAYİ ve MÜŞTERİ OBJEKTİFİNDEN PROMOSYONLARA BAKIŞ

*"Promosyonlara her iki objektiften de bakıldığında sektörümüz için en hayırlısının istasyonlarımızda herkesin kendi işini yapmasıdır. Basın sektöründe olduğu gibi promosyonların sınırlandırılması ve istasyonlarımızda sadece akaryakıt sektörü ile ilgili ürünlerin (cam sil, toz bezi, katkı vb.) promosyon olarak dağıtılması tüketici ve sektörümüz açısından daha yararlı olacaktır."*

Ülkemizde akaryakıt sektöründe son yıllarda bir promosyon çılgınlığı yaşanmaktadır. İlk bakışta dışarıdan bakıldığında alanın ve verenin memnun olduğu gibi görünün bu promosyon karnavalında gerçek böyle midir? Gerek bayii açısından gerekse müşteri açısından konu irdelendiğinde olayın hiçte dışarıdan görüldüğü gibi pembe tablo olmadığı anlaşılacaktır.

Şimdi bu husustaki tespit ve görüşlerimi sizlerle paylaşmak istiyorum:



### A- BAYİ AÇISINDAN PROMOSYONLARA BAKIŞ

1- Serbest piyasa ekonomisi koşullarında bayii kendi serbest iradesi ile promosyona katılmamaktadır. Çünkü yıllık bazda satış rakamlarına göz atıldığında totalde sonuç değişmemektedir.

Müşteri kendisine cazip gelen promosyon ürününü veren bayiden akaryakıtını almaktadır. Dolayısıyla ürün cazibesi ile paralel satışlar değişmektedir.

Dönemsel satış miktarları artıp



eksilse de yıllık sonuçlar değişmemektedir.

**2-** Promosyon bütçesi ve niteliği tamamen bayii inisiyatifi dışında gelişmektedir. Promosyonlara ilişkin kanunun 9. maddesinde yer alan "Dağıtıcılar, bayilerin katılımıyla gerçekleştirdikleri promosyon kampanyası hakkında bayileri kampanyanın maliyetine ilişkin belgelerle birlikte şeffaf, açık bir şekilde bilgilendireceklerdir. Ancak bayilerin kampanyaya katılımı ihtiyardır." hükmüne rağmen bayiler bu süreçte katılımcı olarak rol alamamaktadır. Bu hususta tek seçici ve karar verici ana dağıtım şirketleridir.

**3-** Müşterilere dağıtılan promosyon ürünlerinin ana dağıtım şirketlerince zamanında temin edilememesi veya kısa zamanda arzalanması bayilerle müşterileri karşı karşıya getirmektedir.

**4-** Bayiler asıl faaliyetleri olan ürünün kalitesi ve satışından çok promosyon ürünleri dağıtımına odaklanmakta, gerek personel gerek depolama gerekse envanterine vakit ayırmak zorunda kalmaktadır.

**5-** Ürün dağıtımının çoğaltması zaman zaman işveren ile personel arasında sorunlar yaşanmasına neden olmaktadır. Bazı kendini bilmez kişiler market personellerine hırsızlık boyutuna varan ahlaksız tekliflerde bulunup personeli tahrik etmektedir. Geçen günlerde bir bayii arkadaşımız 10 yıllık personeli ile promosyon ürünlerinden dolayı mahkemelik olduğundan bahsetmiştir.

**6-** Taahhüt tanıma sistemleri müşterileri ve veresiye müşterilerinin prosedür gereği promosyon ürünü alamamaları bayii ile müşteri arasında nahş hadiselere vesile olmaktadır.

**7-** Piyasa genelinde uygulanan promosyonların bayiiye net maliyeti ortalama olarak %3 ile %4 arasında olmaktadır. Sektörün kar marjları ve yüksek işletme maliyetleri (kira, personel, enerji, finansman, sigorta, periyodik ve genel bakım vb. ) göz önüne alındığında, kendi kendini baltalayan bir sektör ve sürekli promosyon beklentisi içerisinde olan müşteri portföyü oluşmuştur.

## B- MÜŞTERİ AÇISINDAN PROMOSYONLARA BAKIŞ

**1-** Bir kısım müşteri açısından akaryakıt ürününün nitelik ve kalitesi önemini yitirmiştir. Müşteri sadakati kalmamıştır. Kim cazip promosyon veriyor ise o dönem



akaryakıt oradan alınmaktadır.

**2-** Zaman zaman dağıtım şirketinde promosyon ürünü kalmadığından vaktinde müşterilere promosyon temin edilememekte ve bu hususta bayii suçlanmaktadır.

**3-** Promosyonda verilen ürünlerin elde kalmış, modeli geçmiş, demode ürün oldukları düşünülmektedir.

**4-** Bayilerden talep edilen ilave puanlar yüklenmeyince veya ürüne yetecek puanı eksik geldiğinde ürünün alınamaması müşteriyi üzmektedir.

**5-** Promosyon ürün bedeline bayilerin katkıda bulunmadığı, tamamen ana dağıtıcı şirket tarafından karşılandığı düşünülmektedir.

**6-** Arıza, değiştirme ve garanti süresi gibi hususlarda bayiiye müracaat edildiğinde yeterli servis alınamadığı düşünülmektedir.

**7-** Promosyon ürününün katılım bedelini müşteri ödemek istenemekte ve ürünü bedelsiz alabilmek için personele baskı yapılabilmektedir.

Yukarıda bahsedildiği üzere promosyonlara her iki objektiften de bakıldığında sektörümüz için en hayırlısının istasyonlarımızda herkesin kendi işini yapmasıdır. Basın sektöründe olduğu gibi promosyonların sınırlandırılması ve istasyonlarımızda sadece akaryakıt sektörü ile ilgili ürünlerin (cam sil, toz bezi, katkı vb. ) promosyon olarak dağıtılması tüketici ve sektörümüz açısından daha yararlı olacaktır.

Bu vesile ile tüm meslektaşlarıma sağlıkta hayırlı kazançlar diliyorum.



Hıfzı AKKULAKOĞLU / TABGIS Yön. Kurulu Üyesi  
Kocaeli Temsilcisi

## 10 NUMARA GİTTİ... 20 NUMARA GELDİ!

Sevgili Meslektaşlar,

Her zaman her zeminde ısrarla üzerinde durduğum ve anlatmaya çalıştığım uzun yıllardır bitmek tükenmek bilmeyen kaçak akaryakıt daha doğrusu vergisi olmayan akaryakıt veya akaryakıt yerine kullanılan emtialar hep başımızın belası olmuştur.

ÖTV artışı sayesinde 10 numara yağ furyası tam bitti derken yine birileri boş durmayıp, hazırlanan yeni bir düzenlemeyle, kauçuk, sünger, lastik ve matbaa mürekkebi üreticileri için ÖTV indirimini sağlamışlardır. Gerçek şudur ki, yapılan uygulama bu

işletmeler için yerinde bir uygulamadır. Fakat bizim yağcılar yine boş durmadılar. Kapasite raporu hazırlayıp, müstahzar ve yağ katığı diye adlandırıp yine yol kenarında, meyve tezgahlarında, sanayi kenarlarında, araçların park ettiği garajlarda 10 numara yağın temelini yeniden atıp yine haksız kazançlarına devam ettiler.



Buradan soruyorum ve merak ediyorum, müstahzar veya yağ katığı diye satılan tenekelerin içinde acaba ne var?

Niçin ve neden araştırılmıyor? İstasyonlarımız sürekli

denetleniyor ve bizler de denetimden mutlu oluyoruz. Akaryakıt sektöründe istasyonlarımıza uygulanan bu



denetimler yağ imalatçılarına veya satıcılarına uygulanmıyor. Sonuçta imal edilip piyasaya satılan yağların denetlenmesi bu kadar mı zor veya özellikle mi denetlenmiyor?

Çevremiz kirlenmesin, ozon tabakası delinmesin diye çaba sarf ediyoruz. Kükürt oranı düşük ürünleri satıyor, kullanımını teşvik ediyoruz. Bir yandan dumansız hava sahasını yaygınlaştırmak için çabalıyoruz. Ama bütün bu çabalarımız deposunu illegal ürünlerle dolduranların egzosundan duman olup uçuyor. Bu konu ayrıca Çevre Kanunu nezdinde de ele alınmalıdır. Emisyon ölçümleri genel denetime tabi tutulmalıdır.

Buradan bu konudaki bütün yetkilileri göreve davet ediyoruz...

Sıkıntılarımız bununla da bitmiyor. Ana dağıtım şirketlerimizin uyguladığı uçsuz bucaksız promosyonlar çalışanlarımızı güvensiz hale getirmiştir. Yine dağıtımdaki büyük şirketlerin uyguladıkları sonu ve süresi belli olmayan sadakat kartları ile verilen hediyeler diğer firmaların satamadıkları ve depolarında bekleyen telefon, televizyon, züccaciye ürünleri hep sayemizde piyasaya sunulmaktadır.

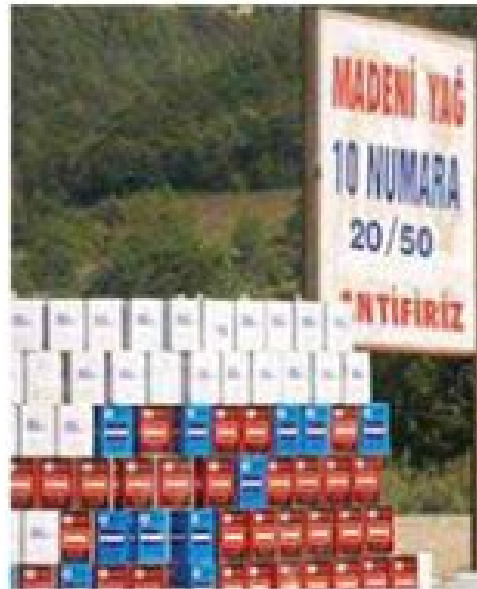
Çeşitli sebeplerle bu çapta promosyon yapmayı gerçekleştiremeyen yeni kurulmuş akaryakat dağıtım şirketleri ise, hem dağıtıcı (ki dağıtıcı karının ne kadar olduğunu bilemiyoruz) hem de bayi karını birleştirip çalışmayan atıl durumdaki istasyonları satın alıp kendi

bayrağını asmakta ve çok büyük iskontolar yaparak yakınlarına işlettirmektedirler. Bu iskontolar piyasa şartlarının çok çok üzerindedir.

Burada bizler yine haksız rekabete uğramaktayız. Mutlaka ki bu indirimlerin de bir sınırı olması gerekir... Bizler, gerçek anlamda bu işi hakkıyla yapmaya çalışan insanlar bunlarla baş edemeyiz!... Sürekli satış kaybı yaşamaktayız. Bir tarafta promosyon diğer tarafta yüksek iskontolar. Sağlıklı bir rekabet ortamında faaliyette bulunmak istiyoruz. Ama böyle bir tablo içinde sağlıklı rekabet etmek mümkün değil. İskonto oranlarının azami ne kadar yapılabileceğinin bir ölçüsü olması gerekir. Çünkü hiç kimse zararına ticaret yapmaz.

Bayiler olarak dağıtıcı karını bilmediğimiz için bu ölçüyü de maalesef koyamıyoruz. Ama birilerinin bunu mutlaka biliyor olması gerekir. Zamanın bize başka neler getireceğini bilemiyorum, bir şeyler düzeliyor derken hep sektörün bayi kanadını sekteye uğratacak yeni sorunlar baş gösteriyor.

Ahacak önlemlerle hiçbir şekilde ihlal edilemeyecek, sağlıklı ve güçlü bir rekabet ortamının güvenini, kaçak akaryakatın olmayacağı, yasadışı alternatif emtiaların kullanılmayacağı günlerin gelmesi dileğiyle sizleri selamlıyorum.





## İÇİMİZDEN BİRİ

27

TEKİN DAĞLIĞIL İSTASYONU  
HALİL DAĞLIĞIL / UŞAK

### *Bize kendinizi tanıtır mısınız?*

Adım Halil Dağlıgil. Uşakta faaliyette bulunan Tekin Dağlıgil Shell akaryakıt istasyonunun yöneticisiyim. 30 yaşındayım. İşletme MBA'ı mezunuyum. Türkiye'de akaryakıt istasyonlarında müşteri memnuniyeti üzerine yüksek lisans tezim mevcut.2003 yılından itibaren bu görevdeyim.

### *İstasyonunuz hakkında bilgi verirmisiniz?*

İstasyonumuz Uşak Denizli karayolu üzerinde faaliyette bulunmaktadır. Shell&Turcas birleşmesinden sonra Shell markası altında faaliyetini sürdürmektedir. Toplam 4

ada,15 personel ile hizmet vermektedir. İstasyon sahamız 6000 metrekaredir. İstasyonumuz bünyesinde market, iç-dış oto yıkama, madeni yağ değişimi bulunmaktadır. Günlük ortalama satışımız 7500 litre civarındadır.

### *Bulduğunuz bölgede akaryakıt sektörü açısından karşılaştığınız sorunlar nelerdir ?*

En büyük sorun yerel yönetimlerin kontrolsüz bir şekilde istasyon ruhsatı vermeleridir. Aşırı arzın meydana getirdiği aksaklıklar ise en başta kontrolsüz rekabetten herkesin zarar görmesi ve akaryakıtçılığın değer yaratan bir meslekten





aksaklıklar ise en başta kontrolsüz rekabetten herkesin zarar görmesi ve akaryakıtçılığın değer yaratan bir meslekten satış promosyonu dağıtım merkezine dönmesidir. Müşteriler nezdinde iskonto ve promosyonlar çok hoş karşılanırsa da uzun vadede kar etmeyen istasyonların zararı müşteri aleyhine çalışmaya başlayacaktır. Unutmamak gerekir ki mutluluk kolektif bir olgudur. Müşteri memnun iken bayi ve çalışanları memnun değilse (aşırı çalışma saatleri, çok düşük karlılık vs.) uzun vadede en büyük zararı da tüketici görecektir.

### ***Müşteri ilişkilerinizi nasıl tanımlarsınız ?***

Müşteri ilişkilerimiz tamamen müşteri odaklıdır. Tüm pazarlama faaliyetlerimiz ve personel seçimimiz müşteriye değer yaratma üzerine kurgulanmaktadır. Pazarlama faaliyetlerimiz sadece satış amaçlı değil değer yaratma amaçlıdır. Bu doğrultuda istasyonumuz 2007 yılında Shell'in "Farkı Yaratan İnsandır" programında Türkiye'de 13., 2008 yılında ise Türkiye çapında 4. olmuştur. Yine şahsım 2007 yılı için Shell tarafından Altın perakendeci ödülüne layık görülmüştür. Müşteri deneyimlerini iyileştirme faaliyetlerimiz, gerek personel eğitimleri gerekse farklı alanlardaki yatırımlarla aralıksız devam etmektedir.

Buradaki amacımız çok satış yapan karsız bir organizasyon değil, müşterisine, çalışanına ve hissedarlarına değer katan herkesin mutluluğunu amaçlayan karlı bir organizasyon yapısıdır.

### ***Size göre bayilerin en önemli sorunu nedir ? Bir çözüm öneriniz var mı ?***

Bana göre bayilerin en önemli sorunu yaptığı işi anlayamayan, ciddiyetsiz, her şeyi para odaklı anlayan bazı sektör oyuncularındır. İş ve çalışma kurallarına uymayan, kayıtdışı istihdam yapan, pazarlamayı iskonto olarak gören ve müşteriler ve toplum için hiçbir değer yaratmayan sektör oyuncuları bu sektöre en büyük zararı vermektedir. Bu Pazar oyuncuları yüzünden işini gerçekten ciddiyetle yapan bayiler paragöz olarak



zan altında kalmakta müşteri bayi güven ortamı yara almaktadır. Maalesef zamanında en prestijli mesleklerden birisi olan akaryakıtçılık yıllardır kaçakçılıkla anılır olmuştur. Yine kontrolsüz bir şekilde verilen istasyon izinleri hem güvenliği tehlikeye atmakta hem de bayilerin operasyonel karlarını çok aşağılara çekmektedir.

Kısa vadede özellikle iskonto savaşları müşteri lehine gözlükse de uzun vadede hem sektör oyuncuları hem de çalışanları için derin yaralar bırakacaktır.

İstasyonlar sadece satış amaçlı yerler değil aynı zamanda insanların 24 saat sığınabilecekleri bir limandır. Fakat son yıllarda aşırı masraf düşük karlılık sarmalından dolayı birçok istasyon geceleri ışıklarını kapatmaya, personelinin mesaisini uzatmaya mecbur kalmaktadır.





Unutmamak lazım ki bu tür hayati kısıntılar en çok iskonto ve promosyona bayılan müşterilerin aleyhine olacaktır. Sonuç olarak anlatmaya çalıştığım rekabetin hizmet kalitesi ve müşteriye verilen önem üzerinden olması gerektiğidir.

Son olarak yeterli kalifiye eleman eksikliği ve personel giriş-çıkış oranı da en büyük sorunlarımızdan birisidir.

### **Rekabet Kurumunun İntifalarla ilgili kararı hakkındaki düşünceleriniz nelerdir ?**

Aslında bu kısa vadede cevaplanacak bir soru değil. Sözleşme sürelerinin kısalmasının etkilerini uzun vadede hep beraber yaşayarak öğreneceğiz. Fakat şurası kesin ki istasyonlar daha öz sermaye yapılı hale gelecekler. Hiç kuşkusuz dağıtım şirket destekleri ve yatırımları eskisine oranla çok azalacak. Uzun

vadede ise öz sermaye yapısı güçlü, mal ve hizmet kalitesinde fark yaratabilen, müşteri güvenini kazanmış dağıtıcı ve bayiler daha karlı hale geleceklerdir şeklinde düşünmekteyim.

### **TABGİS ' in çalışmaları hakkında ne düşünüyorsunuz ?**

TABGİS biz bayiler için çok önemli bir kuruluş. Özellikle çok büyük katma değerler yaratmamıza rağmen çok büyük haksızlıklara uğrayan bir sektör olarak en büyük güvencemiz. Özellikle lisans alma, marker gibi çok karmaşık sorunlarda birçok konuda desteğini bütün bayiler olarak çok gördük. İnanyorum ki önümüzdeki günlerde de özellikle intifa sözleşme konularında TABGİS'in biz bayiler olarak önemi daha da artacaktır.

### **Karayolu Canlı Köprü Mevkii Uşak**



**ONLAR HEPİMİZİN ÇOCUKLARI...**

**HAYATLA OLAN MÜCADELELERİNDE  
ONLARA SAHİP ÇIKALIM.  
BU BAYRAM ONLARIN OLMALI.**

Geniş Bilgi İçin  
Bedensel Engellilerle Dayanışma Derneği  
web: [www.bedd.org.tr](http://www.bedd.org.tr) e-mail: [bedd@bedd.org.tr](mailto:bedd@bedd.org.tr)  
Tel: (0216) 441 08 34 - 370 81 66 (pbx)





## İÇİMİZDEN BİRİ

31

**ERCOŞ OTOMOTİV NAKLİYE İNŞAAT TORNA TAMİR AKARYAKIT İSTASYONU ve LPG BAYİLİĞİ AHMET ERCOŞ / MANİSA**

*Bize kendinizi tanıtır mısınız ?*

1949 Manisa doğumluyum.17 yıldır Akaryakıt sektöründe çocuklarım Ali ve Özcan ile birlikte Manisalılara en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz.

*İstasyonunuzla ilgili bilgi verirmisiniz ?*



Manisa merkezde üç tane, bir tane de Manisa çıkışında olmak üzere toplam dört yerde akaryakıt İstasyonu çalıştırıyoruz. Ayrıca lastik bayiliklerimiz var.

*Bulduğunuz bölgede akaryakıt sektörü açısından karşılaştığınız sorunlar nelerdir ?*

Akaryakıt sektöründeki yıllarca süregelen cari hesap satışlar, Akaryakıt istasyonlarının düşük kar marjları, kredi kartlarındaki yüksek komisyonlar, ana dağıtım firmalarının sadakat kartları ve benzeri uygulamalar bizleri çok zorlamaktadır.

*Müşteri ilişkilerinizi nasıl tanımlarsınız ?*

Müşteri ilişkileri konusunda tüm çalışanlarımız en iyi performansı gösteriyorlar. Müşterilerimizde bizde çok memnunuz.



NİSAN 2009

PETROL ve BİZ



*Size göre bayilerin en önemli sorunu nedir ? Bir çözüm öneriniz var mı ?*

Yeni açılan istasyon sayılarına bir kısıtlama getirilmesi gerekir diye düşünüyorum. Çünkü yeni açılan istasyonlar çalışmadığı gibi Milli servetimizi çöpe atmaktadır. İstasyonların sadece Belediyelerden aldığı izinlerle açılmaması gerekir.

*Rekabet Kurumunun İntifalarla ilgili kararı hakkındaki düşünceleriniz nelerdir ?*

Yeni çıkan Rekabet Kurumu Kararlarının sonuçlarını bekleyip görmek gerekir diye düşünüyorum. Dürüst bayi her zaman karlı çıkacaktır.

*TABGİS' in çalışmaları hakkında ne düşünüyorsunuz ?*

TABGİS ' in çalışmalarından memnunum, ancak



toplantıların daha sık ve bölgesel olarak yapılmasını ve bayi arkadaşların aydınlatılmasını bekliyorum.

Bundan sonraki çalışmalarınızda başarılar diliyorum

32

2. Anafartalar Mah. Mimar Sinan Bulvarı  
No: 2 /B Manisa

NALIA

**NALIA**  
www.nalia.com.tr

NALIA

Yalçık Koreş Caddesi No: 2/3 Güneşi/İstanbul  
Tel: 0212. 630 06 90 (pbx) Faks: 0212. 630 23 44



## İÇİMİZDEN BİRİ

ÖZENLER PETROL  
MUHARREM ÖZEN / DENİZLİ

### *Bize kendinizi tanıtır mısınız?*

1966 yılında Denizli'de doğdum. İlköğrenimimi köyümüz olan Tekkeköy ilköğretim okulunda orta öğrenimimi merkez ortaokulunda liseyi de Denizli lisesinde bitirdim. 1985 yılında Ege Üniversitesi Ege Meslek Yüksek Okulu Matbaacılık Bölümünü bitirdikten sonra 1987 yılında vatani görevimi Van'ın Erciş ilçesinde tamamladım. Askerlik bitiminden sonra köyümüzde market işletmeciliği ve daha sonra bir süre matbaa öğretmenliği yaptıktan sonra 1989 yılında akaryakıt sektörüne girdim.

### *İstasyonunuz hakkında bilgi verirmisiniz?*

İlk istasyonumuzu 1989 yılında yeni Acıpayam yolu

üzerinde Özenler Petrol Turizm Tic. Ltd.Şti. adı altında açtık. Daha sonra yine Acıpayam yolunda Gökpınar Petrol, Uşak merkezde Özenler petrol, Milas'ın Çamköyü mekiinde Sadra Petrol ve bir de Serinhisar'ın Yatağan kasabasında 5. istasyonumuzla hizmet vermeye başladık.

### *Bulduğunuz bölgede akaryakıt sektörü açısından karşılaştığınız sorunlar nelerdir ?*

Bölgemizde akaryakıt sektörünün her dönem sıkıntıları ve sorunları oldu. 1989 yılında akaryakıt sektörüne başladığımız ilk yıllarımızda sektörümüzün bir saygınlığı, bir sevgisi vardı. Ama bugün saygı ve sevgimiz kalmadı. Bizim bölgesel olarak şu anda en büyük sorunumuz sektörde bulunan diğer rakip



firmalarla müşteri kapma yarışında olmamız. Satış volümünü yakalama uğruna uzun vadelerle veresiye sattığımız akaryakıt ödemelerinin geriye dönüşü zor olduğundan ekonomik açıdan sıkıntıya düşüyoruz. Mesela bankalar bu sebeple krizde bayilerin zor durumda olduğunu düşünerek kredilerini kesiyorlar. Üzerine hem Ana dağıtım firmalarının vadelerini kısıtlaması hem de müşterilerden kaynaklanan alacak-verecek sorunları nedeniyle sektörümüz çok zor günler yaşamaktadır. Ayrıca dengesiz bir kar dağılımı söz konusu olduğundan dolayı büyük toptancı bayilerin karşısında küçük akaryakıt istasyonları artık rekabet edemez duruma gelmiştir.

### *Müşteri ilişkilerinizi nasıl tanımlarsınız ?*

Biz ilk istasyonumuzu

2008 krizi bizlere çok büyük dersler verdi. Bu dersin bedelini akaryakıtta toptancılık yapan bayiler daha ağır bedelle ödedi. Büyük şehir ve şehir içi konumu avantajlarını kullanan bayilerin ise bu dersten daha az nasibini aldığını görüyoruz. Biz şirket olarak krizin başladığı andan itibaren yine kanopi altı tabir ettiğimiz perakende satışa yöneldik.

açtığımızda kanopi altı satış dediğimiz perakende satış üzerinde yoğunlaşmış ve bununla ilgili olarak her perakende müşterisi üzerinde durmuştuk. Diğer istasyonlarımızı açarken de aynı zihniyet ve aynı düşüncelerle açtık. 2004 yılında sektörde iskонтoların arttığı, vadelerin uzadığı dönemde akaryakıt toptancılığına girdik. O zamanlar perakende müşterisi ile toptan müşteri arasındaki farkı hissedemedik. Bugün





## *Size göre bayilerin en önemli sorunu nedir ? Bir çözüm öneriniz var mı ?*

Bana göre bayiliğin en büyük sorunu bayilerin kendisi yani kendimiz. Aslında önce kendimizi yargılayıp, kendimiz sorgulayıp kendimize çeki düzen verip daha sonra sektör içindeki sıkıntıları ve dertleri hep beraber aşmak için uğraş vermeliyiz. Bana göre bu sektör şu an da lokomotif olmayan tren vagonları gibi nereye gittiğini, nasıl duracağını bilmediği bir durumdadır.

## *Rekabet Kurumunun İntifalarla ilgili kararı hakkındaki düşünceleriniz nelerdir ?*

Kararın bence hem iyi hem de kötü tarafları olacaktır. Piyasada bayi ile ana dağıtım şirketleri arasında sıkı iskonto pazarlıkları yapılacak ve bunu biz bayiler kendimiz yerine müşteriye yansıtmaya başlayacağız ve dolayısıyla karlılık oranımızda çok düşük olacak. İntifaların kalkması ayaklarımızdaki prangaların çözülmesi gibi bir şey bence. Bayilerimiz bu çözümlerden sonra nasıl ne şekilde davranılacağını bilmeyecek ve kendi kendimizi vuracağız. İntifaların kalkması bir bakıma iyi en azından çok uzun bir süre bir ana dağıtım şirketine bağlı kalmadan çalışmamızı

ve ana dağıtım firmasının olası bir krizinde ve iflasında bizi de yanında götürmemesi açısından bence doğru bir karar.

## *TABGİS ' in çalışmaları hakkında ne düşünüyorsunuz ?*

Ben 1995 – 2007 yılına kadar PÜİS İzmir şubesinde yönetim kurulu üyeliği ve Ankara delegeliği yaptım. Sendikaya ilk girdiğim yıllarda sektörümüze faydalı olabileceğimizi düşünerek girdim. İlk yıllarda sendikamız gerçekten iyi hizmetlerde bulundu. Petrol Ofisi'nin özelleştirilmesinden sonra sendikadan ayrıldım. Daha sonra TABGİS'e üye olduk. Üye olmamın en büyük sebeplerinden biri sendikamızın Denizli Sorumlusu olan, duygu ve düşüncelerine her zaman saygı gösterdiğim, savunduğum fikir ve düşüncelerimi en iyi beyan edebileceğim biri olan Turgay Mersin'in etkisi bende büyüktür. Dediğim gibi Turgay Mersin gerçekten sizi Denizli'de temsil etmeyi kendine görev bildiyse TABGİS'in de bizim sektörümüzün sorunlarıyla yakından ilgilendiğini düşündüğüm için tereddütsüz üye oldum ve bana inanan diğer bayi arkadaşlarıma da üye olmalarını tavsiye ediyorum.

**Yeni Acıpayam Yolu Üzeri 7 km Denizli**





# OTO KOKULARI

**PROMOCITY**  
Promosyon Ürünleri Anonim Şirketi



# OTO KESELERİ



# ISLAK MENDİLLER

Diğer promosyon ürünlerimiz için sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

İzci Ticaret Merkezi 14.Ada No:86-88 Mahmutbey Bağalar / İSTANBUL - Tel : (0212) 659 41 18 (Pbx) - Faks: (0212) 659 25 18

[www.promocity.com.tr](http://www.promocity.com.tr)



Tuluğ İLEM YEŞİLBAĞ / TABGİS Genel Sekreteri

## PETROL FİYATLARININ SEYRİ

37

*“Geçmiş yıllarda yaşanan petrol şoklarının ortak noktası hep arzın kısıtlanması yönünde olurken günümüzde ve bundan sonra yaşanacak krizler global ekonominin büyümesiyle enerji talebinin artmasından dolayı yaşanacak gibi gözüküyor ki dünya için bu daha da tehlikeli ve aşılması daha güç bir sorun olacaktır.”*

Global krizin etkisiyle petrol fiyatları geriledi. Peki ekonomik dengeler yeniden sağlanmaya başladığında durum ne olacak?

Konuya tarihsel bir perspektifle yaklaştığımızda 1973 yılında Arap-İsrail savaşı sırasında petrolün bir silah olarak kullanılması, petrol ambargosu ve o dönemde % 300'e ulaşan petrol zammının ardından sanayileşmiş ülkelerde derin bir sarsıntı ortaya çıktı. Özellikle Avrupa ve Japonya'da paniğe neden olan bu gelişmenin ardından dünyada izi kalan büyük enerji krizlerinden ilki yaşanmış oldu.

Sonra ki yıllardan günümüze petrol fiyatlarını radikal oranda etkileyen olaylara baktığımızda buradaki gibi bir tabloyla karşılaşyoruz. 2008 yılında gördüğümüz artışın aksine 2009 yılında petrol fiyatlarının oldukça düşük seyrettiğini görüyoruz.



Geçmiş yıllarda yaşanan petrol şoklarının ortak noktası hep arzın kısıtlanması yönünde olurken günümüzde ve bundan sonra yaşanacak krizler global ekonominin büyümesiyle enerji talebinin artmasından dolayı yaşanacak gibi gözüküyor ki dünya için bu daha da tehlikeli ve aşılması daha güç bir sorun olacaktır.



Uluslar Arası Enerji Ajansı (IEA) 2009 yılında küresel petrol talebinin günlük 86,3 milyon varil olacağını öngörüyor. Petrolün coğrafik açıdan çıkarılış ve işlenişindeki şartlar ağırlaşıkça fiyatlar ve petrole olan düşkünlük de artacaktır.

Şöyle anlatmak gerekirse; bir köyde 10 kişiye 10 ekmek verilir ve herkes birer ekmekle doyar. Ekmek üretiminde sorun olmadığı için ekmek sayısı da zamanla artar. Bir süre sonra ekmek ve insan sayısı 100 olur. Eskisi gibi herkes bir ekmekle doyar. Ancak gün gelir ekmek üretimi artırılamaz insan sayısı artar açlıktan ölürlere ama ekmek üretimi gün geçtikçe azalır. Üretim azaldıkça kavga artar, ne zaman ekmek biter kavga biter. Kıssadan hisse, elbette petrol dünyada tükenmeyecektir ancak onu elde etme çabası ve rezervler azaldıkça yaşanacak kavga bundan böyle fiyat oluşumunu hiç istikrarlı etkilemeyecektir.

Gelelim Türkiye'ye, petrol ihtiyacının yaklaşık % 92'sini ithal ediyoruz ve bu göbekten bağlılığın ekonomimize olan etkisi tartışmasız çok olumsuz. Petrol fiyatları krizin etkisiyle belki 2009 yılı içinde düşük seyrinde gidebilir. Fiyatların düşüklüğü enerji faturamızı da düşürebilir. Ancak unutmamalı ki ham petrol fiyatlarının yükselişi dünya ekonomisinde bir canlanma ve büyümenin de işareti olacaktır.

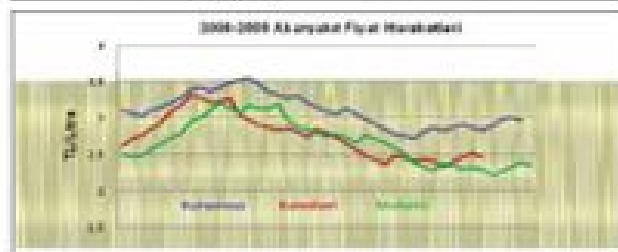
Ülkemiz için en hayırlısı kendi topraklarımızda yeni petrol yataklarının araştırılması ve petrol ihtiyacımızı daha fazla öz kaynaklarımızdan karşılayabilir duruma gelmemiz olacaktır. Petrolün ileriki yıllarda stratejik

öneminin artmasıyla üretimde bulunan ve petrol kaynaklarına sahip olan ülkelerin kıt kaynaklı ve ithalata bağımlı ülkeleri karneye bağlayacakları olasılıkları konuşulurken öz kaynaklarımıza yönelmemizin zamanı çoktan geldi de geçiyor bile. Türk halkının yıldızı petrolle ve petrol ürünleriyle zaten hiç tanışmadı. Ham petrol fiyatlarının ekonomiye baskısı vatandaşlarımızın omzunda. Akaryakıt fiyatlarına da buradan değinmeden geçmek olmaz.

Yine malum global krizin etkisiyle ülkemizde bundan en çok etkilenen otomotiv sektörünün kan kaybının etkisini üzerinden atmak ve en azından iç piyasayı canlandırmak için ÖTV indirimine gidildi. Yani bir manada devlet alması gereken paradan vazgeçti, özveride bulundu. Sonuçta ne oldu? Otomotiv sektörü ÖTV indiriminden sonra yeni zamlarla çalkalanmaya başladı. Bundan elde edilen kar vatandaşın hanesine geçmedi.

Peki aynı özveri akaryakıt için gösterilmiş olsaydı, yani akaryakıt ürünlerinde ÖTV indirimine gidilmiş olsaydı ne olurdu? Tüketim artardı, kayıt dışıyla etkin mücadele sağlanırdı, vergi kaybı olmaz daha çok vergi alınırdı, kaçak akaryakıt azalır yıllık tahmini 10 milyar dolarlık kayıp karanlık adamların cebine değil devlet bütçesine kazandırılırdı.

Sonuçta, bulunulan özveri hem vatandaşlara hem de devlet bütçesine kar olarak yazılırdı. Umutla o günleri bekliyoruz...





Rafet ÖZSOY / TABGİS Yön. Kurulu Üyesi

## İSTASYONLARDA YANGINDAN KORUNMA YOLLARI VE ÖNLEMLER

Ülkemizde akaryakıt istasyonları, Sağlık, Emniyet, Çevre(SEÇ) normları bakımından dünyaya örnek istasyonlardır. 24 saat açık, her türlü ihtiyacın giderilebildiği, size her zaman yardımcı olabilecek görevlileri ile de ayrıcalıklı olan istasyonlarımız, dinamik olan insan ihtiyacı, davranışları ve güvenliği nedeniyle bu dinamizmine uygun mevcut sistemlerine ilaveler yapmalıdırlar.

Sağlık, Emniyet, Çevre prensipleri, istasyonlarımızın vazgeçilmez kurallarıdır. Bunlar, faaliyetlerin kazasız olarak sürdürülmesini, insanlara ve çevreye zarar verilmemesini hedefler. Bu doğrultuda tüm istasyon

çalışanlarının bu bilinçle müşterilere hizmet vermesi önceliklerimiz içerisinde yer alır. Hizmet vermenin temel ilkesi ise eğitimidir.



Televizyonlarda 2 Nisan 2009 tarihinde, Amerika'nın Arizona kentinde bir akaryakıt istasyonundaki yangını izlerken, istasyonlarımızı ziyaret eden müşterilerimizin ve çalışan personellerimizin yangın konusunda daha da bilinçlendirilmesinin önemini bir kez daha hissettim.

Haberde bir Müşterinin sahada sigarasını yakması sonucunda araçlar alev alıyor ve giysileri tutaşuyordu. Aracın içinde bulunan bayan da aracın arka

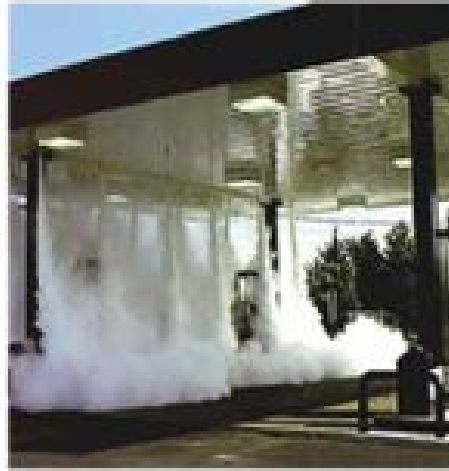


penceresinden atlıyor ardından içeride kalan çocuk kurtarıyor... Daha sonrada istasyon görevlisi yangına müdahale ediyordu.

Bu olay gibi birçok kaza yaşanabilir. Tüketicilerin akaryakıtın ve LPG' nin yanıcı ve patlayıcı olduğunu bildiği halde, personelin müşteriye uyarı da bulunması ve müşteriden alınan olumsuz tepkinin çekincesi her zaman hissedilmektedir. Ayrıca diğer bir tehlike, günümüzün vazgeçilmezi cep telefonlarının istasyon sahasında kullanılması konusunda da personelin türlü çekincelerle yaptığı uyarıya müşterilerin uymaması... Tehlikeye karşı bilinçlendirme için daha etkili yöntemlere gereksinimin olduğu anlaşılmaktadır. Bu konularda, öncelikle yeni ehliyet alacak sürücü adayları için, sürücü kurslarında duyarlılık artırıcı eğitim ve uygulamalara yer vermeli, sınavlarda konuyla ilgili bilgi sınanmalıdır.

Ayrıca, bütün toplumun bilinçlendirilmesi için tüm akaryakıt dağıtıcıları ortak çalışmalar yapıp, medyada dikkat çekici görseller ve sloganlarla tehlikenin büyüklüğüne dikkat çekmelidirler.

İstasyonlarda saha satış görevlilerinin kıyafetlerine benzer uyarılar yazılıp uyarılar sürekli dinamik tutulmalıdır.



İstasyonların kanopi ve market alınlarına elektronik yazı paneli hazırlanıp 24 saat akan yazılarla "sürdürülebilir duyarlılık" desteklenmelidir.

Personelimize gerek ana dağıtıcılar tarafından gerekse işveren bayiler tarafından tekrarlanan periyodik eğitimlerde yangın tatbikatlarına daha fazla ağırlık verilmelidir. İstasyonlarımızın mevcut güvenlik donanımları oldukça fazladır. Ancak bu donanımları daha da genişletebilir, örneğin kanopinin altına yangın sensörleri yerleştirilebiliriz.

Firma faaliyetlerinin kusursuz yönetilebilmesi için gerekli olan kontrol ve değerlendirme sistemi şeklinde tanımlanan İş Sağlığı, Emniyeti ve Çevre Yönetim Sisteminin "İSEÇ" uygulanması

ile operasyonel faaliyetler esnasında tehlikelerin önceden belirlenmesi ve değerlendirilmesi ve gerekli tedbirlerin alınması neticesinde belirli amaçlar hedeflenmektedir.

Herhangi bir kazanın meydana gelme ihtimalini ortadan kaldırmak, kazanın oluşması halinde ise insan canına, maddi kayıplara ve çevrenin olumsuz etkilenmesine yol açabilen kaza etkilerini en aza indirmek, bu amaçlara ulaşabilmek için en çabuk ve etkili biçimde haberleşme ve karar alma mekanizmaları geliştirmek, olaya bir plan ve disiplin dahilinde müdahale edebilmek, en kısa sürede kontrol altına alabilmek.

Kısacası sektörümüzde; İş sağlığı, emniyet, güvenlik ve çevre adına olumsuz her türlü etkiye karşı hem mevcut tedbirlerimizi sürekli geliştirmek hem de müşteri tutumunun bilgilendirme kampanyaları ile desteklenip müspet bir ilerleme sağlanması gerekmektedir.



# HABERLER... BİZDEN HABERLER...



*İstanbul Ticaret Odası Seçimlerine TABGİS-PÜİS ortak Listesinden Atıf Ketenci, İsmail Aytemiz ve Kenan Atalay Meclis Üyeliğine, Salih Hançer, İsak Koç, Mehmet Can ve Vezir Çubukçu komite üyeliğine seçildiler.*



*Genel Başkanımız Atıf Ketenci, İstanbul Ticaret Odası Tarafından Büyükşehir Belediyesi Ruhsat İnceleme Kuruluna atandı.*



*Üyelerimizden Kenan Atalay, İstanbul Ticaret Odası tarafından İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı 4 No'lu Daimi Takdir Komisyonu'na atanmıştır.*

41



*Ankara Ticaret Odası Akaryakıt Meslek Komitesi'ne Başkan Vekilimiz Murat Bilgin, Komite Başkan Yardımcısı seçildi.*



*Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'na Yönetim Kurulu Üyemiz Sadı Şahinoğlu, üyelerimizden Abdülkadir Bravo ve Mehmet İnce komite üyeliğine, İlhan Parseker meclis üyeliğine seçildiler.*



*İzmir Ticaret Odası'nda Yüksek İstişare Kurulu üyemiz Abdullah Kavuk meclis üyeliğine seçildi.*



*Eskişehir Ticaret Odası Başkanlığı'na üyemiz Harun Karacan seçildi.*



**Ayvacık Belediyesi**

*Üyelerimizden Mehmet Ünal Şahin yeniden Ayvacık Belediye Başkanlığı'na seçildi*



**Çanakkale Belediyesi**

*Üyelerimizden Ülgür Gökhan yeniden Çanakkale Belediye Başkanlığı'na seçildi.*



# YENİ TEKNOLOJİ YİNE SABEN'DEN.

SABEN, 1953 yılından bu yana akaryakıt istasyon ekipmanlarında, size dünyanın en güvenli ve son teknolojilerini sunmaya devam ediyor.

SABEN, yurt çapında yaygın servis ağı ile 7 gün 24 saat kesintisiz hizmetle hep en iyisini hedefledi ve hedefliyor. Karşınızdaki istasyonunuzun vazgeçilmez değeri dünya devri, TOKHEIM Q410 ve Q510 Akaryakıt Pompası. Şimdi sizin için, istasyonlarca güven için, SABEN'le Türkiye'de.



Quantium 410



Quantium 510

