



Türkiye'nin her yerinden  
**444 7 645**  
SOIL

soil@soil.com.tr

www.soil.com.tr

#### Genel Müdürlük

Çankaya Mah. İsmet İnönü Bulvarı  
101. Cad. Canatan İş Mrk. Kat:10  
No: 20 Akdeniz / Mersin  
Tel: 0 324 238 66 76  
Fax: 0 324 238 77 76

#### Antalya Bölge Müdürlüğü

Liman Mah. Akdeniz Bulvarı  
64 Sokak Akdeniz Akaryakıt Yanı  
Konyaaltı / Antalya  
Tel: 0 242 259 45 56  
Fax: 0 242 259 45 36

#### İzmir Bölge Müdürlüğü

Atatürk Cad. Tüpraş Rafinerisi Girişi  
No:56/6 Aliğa / İzmir  
Tel: 0 232 616 69 09  
Fax: 0 232 616 75 95

#### Ankara Ofis

Or-an Mah. Park Oran Ofis  
No:180 Kat:11 Daire: 33-34  
Çankaya-Oran/Ankara  
Tel: 0 312 492 22 11

#### Batman Bölge Müdürlüğü

Şafak Mah. Barış Bulvarı  
İnci Apartmanı Altı No:11/A Batman  
Tel: 0 488 214 50 21  
Fax: 0 488 214 51 00

#### Kırıkkale Bölge Müdürlüğü

Tüpraş Kırıkkale Rafinerisi  
Ticaret Müdürlüğü Hacılar / Kırıkkale  
Tel: 0 318 266 94 71  
Fax: 0 318 266 94 72

#### Mersin Kazanlı Terminali

Soda Yolu Üzeri Kromsan Fabrikası  
Karşısı Kazanlı /Mersin  
Tel: 0 324 451 29 90  
Fax: 0 324 451 29 01

#### Giresun Bölge Müdürlüğü

Karadere Mah. Kızılcay Mevkii Opet  
Giresun Terminali Espiye / Giresun  
Tel: 0 454 611 62 00  
Fax: 0 454 611 61 00

#### Kocaeli Bölge Müdürlüğü

Barbaros Mah. Kaplan Sok. No: 219/2  
D:4 Tütüncüçiftlik – Körfez / Kocaeli  
Tel: 0 262 527 01 10  
Fax: 0 262 526 14 25



Serhat Aka,  
SOIL'i dört sözcükte özetledi:

**Yüzde Yüz  
Yerli Sermaye**

**Güvenilir Taşımacılık:  
SOIL Lojistik**

**Doğu Ekspresi ile Kars  
GÜNEŞİN KARLA DANS ETTİĞİ KENT**



## "Türkiye'nin Büyüyen Gücü"

### Ankara İletişim

Turan Güneş Bulvarı No: 71/16 - 17 Yıldız / ANKARA  
Tel: +90 (312) 491 69 32 Fax: +90 (312) 491 21 78

### Şırnak İletişim

Cumhuriyet Mah. Atatürk Cad. Şırnak İş Merkezi Kat:3 73000 ŞIRNAK  
Tel: +90 (486) 216 10 52 Fax: +90 (486) 216 18 40  
Web : www.acargroup.com.tr

## Sunuş



**Beşir ACAR**  
SOIL Yönetim Kurulu Başkanı

# S

evgili SOIL dostları;

Dergimizin ikinci sayısında sizinle birlikte olmanın mutluluğunu yaşıyorum.

Kuruluşunun ardından kısa bir süre geçmesine rağmen SOIL, akaryakıt sektöründe öncüler arasında yer alma hedefinde önemli yol kat etti. Bu başarılı ilerleyişte SOIL'in sahada ve merkezdeki dinamik ekibi ile tüketiciyle doğrudan temas noktamız olan bayilerimizin katkısı yadsınmaz. Birbirimize sıkı sıkıya bağlandığımız bu yolda sloganımız her zaman "dostluk" oldu.

Sevgili dostlarımız,

Şu anda toplam 300 istasyon bayimizle ülkemizin her bölgesinde "Türkiye'nin Gülümseyen Yüzü" ilkesiyle SOIL kalitesini paylaşmaya devam ederken mevcut bayilerimizle sözleşmelerimizi yeniliyor bizimle birlikte ilerlemek isteyen yeni yol arkadaşlarımızla da istasyon ağımızı genişletiyoruz.

Bilindiği üzere akaryakıt sektörü çetin rekabet koşullarının yaşandığı bir sektördür. SOIL, rekabet koşulları ve gereklerine anında yanıt verebilen güçlü bir markadır. Yüzde yüz yerli sermayeye sahip oluşumuz ve lojistikteki dinamik yapımız avantajımızdır. Yanı sıra, 'Madeni Yağ' satışlarımız ve 'S Gaz' bayiliklerimizle de sektördeki pazar payımız her geçen gün artmaktadır. Prensiplerimizden ödün vermeyip müşteri memnuniyetini 'birinci hedef' olarak belirlerken, ürün ve hizmet kalitemizi de daima en üst seviyede tutarak tüketicinin tercihi olmaya devam ediyoruz, edeceğiz.

Tüm bu gelişmeler ve sektördeki duruşumuzu belirleyen markamız ve hız kesmeden gerçekleştirdiğimiz istasyon yatırımlarımız çerçevesinde SOIL'in güvenilir bir marka olmasında temel yapıtaşı olan siz sevgili yol arkadaşlarımızı kutluyor, başarılarınızın devamını diliyorum.

Güncel ve yenilikçi kalabilmek adına "SOIL yol" dergimizi müşterilerimizle doğrudan temas noktamız olan siz değerli bayilerimizden gelen görüş ve önerileri de değerlendirerek, tasarımından içeriğine geliştirmeye devam ediyoruz. Beğeneceğinizi umuyor keyifli okumalar diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

# SOIL\_yol

2018/1

İmtiyaz Sahibi  
Beşir ACAR  
(SOIL Yönetim Kurulu Başkanı)

Tüzel Kişi Temsilcisi  
Serhat AKA  
(SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı)

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Cihat DORAK  
(Yatırım ve Mühendislik Müdürü)

Yayın Türü  
Yerel Süreli Yayın / 4 ayda bir

Yönetim Yeri  
SOIL, Çankaya Mahallesi, İsmet İnönü Bulvarı,  
Canatan İş Merkezi 10/20  
Akdeniz, MERSİN

İletişim  
Tel: (0324) 238 66 76 pbx  
Fax: (0324) 238 77 76  
www.soil.com.tr

Görüş, öneri ve yorumlarınız için  
dergi@soil.com.tr

Editör  
Necdet CANARAN

Grafik Tasarım  
Hüseyin AKYAR

Kapak Fotoğrafi  
Necdet CANARAN

Baskı  
İLKİM BİLİŞİM MATBAA  
İvedik Org. San. Böl. 35. Cad. 1515 Sk.  
No: 58 Yenimahalle / ANKARA  
Tel: 0312 394 68 26





**SERHAT AKA, SOIL'İ ÖZETLEDİ:**  
YÜZDE YÜZ YERLİ SERMAYE

KARLI ZİRVELERE DÜŞEN IŞIK

**TİMUÇİN YILMAZ:** ÜRÜNE GÜVENMEK, İNSANA  
GÜVENMEK, TİCARETE GÜVENMEK

ÜRÜN KALİTESİNE GÜVENDİ, SOIL'E KATILDI

DOĞU EKSPRESİ İLE KARS

SOILGAZ İDDİALİ GELİYOR

DİREKLERARASI

SOIL'DEN SANATA DESTEK



PETROL BİTERSE NE OLUR?

SOIL LOJİSTİK

TMGD İSTİHDAMI

OTOMOBİL UÇAR GİDER

MESLEĞİMİZİN ALTIN KURALI,

VİCDANLI OLMAK

MOTİFLERİN DİLİ: İĞNE OYASI

URFA'NIN BEDENLERİ, ÇEVİRİN GİDENLERİ

# SOIL

Madeni Yağları

Yeni Soil Power Serisi Motor Yağları

YÜKSEK PERFORMANSLI  
ÇEVRE DOSTU MOTOR YAĞI

Realistic Performance of Your Engine.

Motorunuzu ilk günkü gibi korur.

**Motorunuzun Gerçek  
Performansını Ortaya Çıkarır.**

**Siyam Petrolcülük San. ve Tic. A.Ş.**

Çankaya Mh. İ. İnönü Bulvarı 101. Cd. Canatan İş Merkezi No:10/20

Tel: 0324 238 66 76 (Pbx) Fax: 0324 238 77 76 MERSİN

soil@soil.com.tr www.soil.com.tr



Türkiye'nin her yerinden

**444 7 645**  
SOIL



Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı  
**Serhat Aka**, 'daha ne olsun?' dedi,  
Soil'i 4 sözcükte özetledi:

# Yüzde Yüz Yerli Sermaye

**K**lasik bir soruyla başlayalım. Sizi tanımak isteriz derler ya.. Kimdir Serhat Aka?

Ağrı, 1974 doğumluyum. 1980 tarihinde Mersin'e yerleştik. İlk ve orta öğrenimimi Mersin'de tamamladım. 2000 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi Maliye Bölümü'nden mezun oldum. 2005 yılında 'mali müşavir', 2014 yılında 'bağımsız denetçi' oldum. 2015 yılında 'Lider ve Yöneticilerin Çalışanlar Tarafından Algılanan Liderlik, Yöneticilik Özellikleri' üzerine tezimle yüksek lisansımı tamamladım.

**-Çalışma hayatınız boyunca hep bu sektörde miydiniz? Kaç yıldır sektöresiniz?**

Çalışma hayatıma enerji sektöründe başladım ve 17 yıldır bu sektördeyim.

**-İsteyerek mi girdiniz sektöre?**

Aslında çok da planlarımda olan bir sektör değildi ama bu sonuçtan mutlu olduğumu ifade edebilirim.

Soil'in hem kaliteli hem hesaplı ürün arz ettiğini söyleyen Serhat Aka, "Soil yüzde yüz yerli sermayeye dayanan, kaliteyi ve tüketicinin taleplerini ilke edinmiş milli bir marka. Tüketici, bu nedenle bizi tercih etmeli" diyor ve ekliyor: Soil, kendi ülkesinin insanlarını istihdam eden, Türkiye'de kazandığını Türkiye'de ek yatırıma dönüştüren ve kaliteden asla ödün vermeyen bir firma. Şu an Türkiye'deki en kaliteli yakıtlardan biri Soil'de satılıyor. Eğer siz bu kaliteli ürünü tüketiciyi rahatlatarak bir fiyattan sunuyorsanız, firma da yüzde yüz yerli ise tercih sebebi olmalı."

**-Girdiğiniz zamandan bu yana petrol sektöründe ne değişti?**

Sektör, inanılmaz bir değişim geçirdi. Sektörde oyuncu sayısı arttı, denetim ayağı gelişti, ürünün niteliğinde değişimler meydana geldi. Doğaya daha saygılı yakıt kullanımı esas alındı. Hayatımıza marker ve otomasyon gibi birçok detay girdi.

**-Akaryakıt fiyatlarının yüksekliğini neye bağlıyorsunuz?**

Akaryakıtta otomatik bir fiyatlandırma sistemi mevcut ve bu fiyatı belirleyen iki ana unsur söz konusu: Ham petrol fiyatları ve döviz kurunda ki hareketlilik. Bu iki unsurdaki değişimler otomatik olarak fiyata yansıyor. Tabii bir de bu iki unsura yüksek oranda vergiyi dâhil ettiğinizde doğal olarak sorunuzun yanıtı ortaya çıkıyor.

**-Soil ürünü nereden almayı tercih ediyor? Nerede hesaplı bulursa oradan mı getiriyor?**

Dünyada marka olmuş firmalarla akaryakıt alım anlaşmaları →

yapıyoruz. O firmaların ürünleri bizim depolarımıza geliyor ve Soil'in en önemli ayrıcalığı olan kaliteli yakıtı tüketiciye arz ediyor. Şu anda Soil'in en çok tercih edilme nedenlerinden biri bayisine vermiş olduğu taahhüdün arkasında durması ve satışa sunduğu bu akaryakıtın kalitesidir.

#### -Sektörün, mesleğinizin zorlukları nelerdir?

Bayilerin ve akaryakıt dağıtım şirketlerinin üzerindeki prosedür çok fazla. Bu, birinci konu. İkinci konu, bizim diğer yabancı menşeli firmalardan farklı bir yanımız var. Bayilerimizle aynı kültüre dayanıyoruz. Onların sorunlarına kayıtsız kalmıyoruz. Sürekli onlarla irtibat halindeyiz. Bu sektörde bayilerin duygularını iyi ölçmeniz, değerlendirmeniz lazım. Aranıza hiyerarşi, prosedür koymamalısınız.

#### -Bir telefonla yönetim kurulu başkanınıza ulaşabilir yani bayiler?

Bu klasik ama yerinde bir cevap aslında. 'Ben en üst yöneticiye bir telefonla ulaşırım ya da kapıyı çalıp içeri giriyorum.' Bu çok mu iyi. Biz eksi yanını bir kenara koyup artı yanlarıyla devam ediyoruz.

#### -Soil rekabetçi bir firma mı?

Evet. Rekabetçi bir firmayız ve rekabetçi yönümüz de şundan kaynaklı: Birincisi akaryakıtın kaliteli, ikincisi depolama alanımızın fazla olması, üçüncüsü kolay iletişim kurulmasıdır. Bunlar Soil'i bir adım öne çıkarıyor. Sektörün zirvesindeki firmalar ile haksız rekabeti teşvik eden firmalar arasında zirveyi hedefleyen bir anlayışla ilerliyoruz.

#### -İşinizi yaparken karşılaştığınız zorluklar neler?

En büyük sorun bu maliyet altı satışlar. Sektörün en büyük sorunu şu an budur.

#### -Maliyet altı satış yapan firmalar her sektörde var. Neden önlenemiyor?

Bu haksız rekabet ve kayıt dışı ile en fazla mücadeleyi veren firmalardan biri Soil'dir, diyebilirim. Şirket olarak defalarca bakanlık ve müsteşarlık nezdinde bu konularla alakalı her toplantıya katılım gösterdik ve öneriler sunduk. Çünkü devletin ciddi anlamda vergi kaybı söz konusudur.

#### -Geri dönüş aldınız mı?

Tatmin edici bir geri dönüş aldığımızı söyleyemeyiz.



**SOIL, istasyon ve öz varlık yatırımlarına daha fazla ağırlık veriyor.**

2023'te Türkiye'nin ilk 10 firması arasına girmeyi hedefledik.

Bu hedefe çabuk ulaşabilmek adına gaz dağıtım şirketimizi de yakın tarihte devreye alıyoruz.



#### -Azaldığını söyleyebilir miyiz?

Şimdi şöyle, kaçak akaryakıt eskisi kadar piyasada yok. Yok denilecek kadar az. Ama vergi kaçırma çok yüksektir.

#### -Bu durum rekabet gücünüzü olumsuz etkiliyordur...

Elbette. Bayilere yatırım yapıyorsunuz ve nihayetinde bir satış beklentiniz var bunun karşılığında. Maliyet altı satışlar devreye girdiği anda hem bizde hem bayilerimizde ciddi anlamda telafisi mümkün olmayan kayıpların yaşanmasına neden oluyor.

#### Direnme noktanız nedir?

Acar Grup, güçlü bir gruptur. Depolama ve ithalat avantajı olduğu için kendini bir şekilde koruyor. Ama bu süreçte zarar gören nihai tüketici oluyor. Devlet vergi açığını bir şekilde kapatmak zorunda ve bu maliyeti tüm toplum olarak karşılamak zorunda kalıyoruz.

#### -Soil'in hedefi nedir? Gelecekte Soil'i nerede göreceğiz?

Soil büyük maliyetlere katlanarak yerini koruyor. Sektör biraz daha farklı yönler kayıyor, değişiyor. Soil, istasyon ve öz varlık yatırımlarına daha fazla ağırlık veriyor. Kendi bünyesinde öz mülkiyet alımlarını öne çıkarıyor. Soil, elbette bir marka ama bu markayı daha bilinir hale getirmek için çalışıyoruz. 2023 hedefine baktığımızda diyoruz ki; Türkiye'nin ilk 10 firması arasına girmeyi hedefledik. Bu hedefe çabuk ulaşabilmek adına gaz dağıtım şirketimizi de yakın tarihte devreye alıyoruz.

#### -Bayi sayısında bir hedefiniz var mı?

Bu sene sonunda bayi sayısı hedefimiz 365'tir.

#### -İl sayısı?

Şu anda aşağı yukarı Türkiye'deki bütün illerde zaten varız. Türkiye'nin önemli merkezlerinde ve noktalarında var olmak için çalışıyoruz. Olmadığımız yerlerde ise var olmak için özel bir çaba sarf ediyoruz.

#### -Sektördeki bütün ürünleri sunuyor musunuz?

Sektörün ve tüketicinin ihtiyaç duyduğu bütün ürünler bizde mevcuttur. Gazdan, akaryakıtta varıncaya dek talep edilebilecek bütün ihtiyaçları karşılıyoruz. Türkiye'nin bütün bölgelerinde ikmal yapabilecek durumdayız.

#### -Halktan, müşteriden beklentileriniz nelerdir? Müşteri sizi niye tercih etsin desek, ne dersiniz?

Soil sermayesi yüzde yüz yerli bir marka, üstelik ürünleri de kaliteli ve hesaplıdır. Tüketici bu nedenle bizi tercih etmeli. Kendisinde böyle bir zorunluluk hissetmeli. Kendi öz sermayenizi, kendi öz değerlerinizi güçlü kılmamanın yolu da bu aslında. Soil, kendi ülkesinin insanlarını istihdam eden, Türkiye'de kazandığını Türkiye'de ek yatırıma dönüştüren ve kaliteden asla ödün vermeyen bir firmadır. Eğer siz bu kaliteyi tüketiciyi rahatlatmak için fiyatla sunuyorsanız ve yüzde yüz yerli bir sermaye iseniz tercih nedenini de ortaya koymuş olursunuz.

#### -İşinizin en sevdiğiniz yanı nedir?

Çok hareketli, canlı bir sektördür. Çok seyahat etmeyi gerektiriyor.

#### -Sizin düzeyinizde bir yöneticinin evden uzak kalma süresi nedir?

Mevcut 300 bayimiz ve 365 bayi hedefimiz var desem... Ne demişler, 'Gitmediğin yer senin değildir.' Bu sebepten, seyahat hep yanı başımızda...

#### -Kaç gün tatil yaptınız geçen sene?

Tatil için çok da zaman ayırdığımızı söyleyemem.



#### -Mesleğinizi gençlere önerir misiniz?

Evet, öneririm. Sektör bütün mevzuatı bilmeyi zorunlu kılan bir sektör ve siz toplumu takip etmek zorundasınız. İnsanlarımızla iç içe olmak zorundayız. Bu sektörün satış pazarlama departmanında çalışan bir kişi her sektörde çalışabilir.

#### -Mesleğin altın kuralı nedir?

Esnek olmanız lazım. Esnek olmayan yerlerde kırılmalar olur. Sektör öyle bir sektördür. Bayiyi incitmemeniz lazım en basitinden. Çalışanlar için de öyledir. Bu sektörde rekabet yüksek ve çalışanlar da bu rekabetin içine çekiliyor. Bu sektörde yetişmiş eleman bulmak biraz zordur. Biz de ne yapıyoruz? Yeni mezunları kadromuza dâhil edip yetiştirmeye çalışıyoruz. Mesela istasyonlarda müşteriye nasıl hitap edilmeli, nasıl uğurlanmalı bunların hepsi bir eğitim sürecini gerektiriyor. Kalite kontrol araçlarımız var, sürekli bayileri denetliyor, akaryakıt kalitesi açısından.

#### -Sektörde takım çalışması önemli mi?

Takım olmazsanız bu işi yapamazsınız. Yani sahadaki kadrodan burada çay servisi yapan arkadaşlara kadar bir bütünlük sağlanması şart. Bütünlüğü sağlayamıyorsanız bir ayağınız eksik kalır.

#### -Hayalleriniz neler?

Soil'i hedeflediğimiz noktaya ulaştırdıktan sonra emekli olmak gibi bir hayalim var.

#### -Yaşayamadığınız için pişmanlık duyduğunuz ne var?

Yok. 'Keşke'lerden ziyade 'iyi ki' demeyi tercih ediyorum.

#### -İyi ki dedikleriniz...

İyi ki bu sektördeyim. Bu sektör çok şey kattı bana.

#### -Hobileriniz neler?

Geçmiş sporla dolu bir insanım. Profesyonel olarak hem futbol hem voleybol oynadım. Belli bir dönem atletizmle uğraştım. Daha sonra birlikte oynadığım birçok arkadaşım Mersin İdman Yurdu, Beşiktaş, Gençlerbirliği vb. kulüplere gitti.

#### -Spora devam ediyor musunuz?

Şimdi tenisle ilgileniyorum.

#### -Ne kızdırır sizi?

Sorumluluk beni çok kızdırıyor. Sorumluluk almaktan kaçınmak kızdırıyor. Başarılı yakalamak istiyorsanız sorumluluk almanız lazım.

#### -Siz sorumluluk veriyor musunuz?

Evet. Biz her arkadaşın sorumluluk almasını istiyoruz. Çalışanlarımıza şunu söylüyoruz. Hata yapabilirsiniz ama yaptığınız hata maddi ve manevi anlamda katlanılabilecek düzeyde olmalı.

#### -Hem Soil'in hem sizin olmazsa olmazlarınız nedir?

Ürün kalitesinden taviz vermeyiz. İkincisi kayıp kaçığa asla müsaade etmeyiz. Bu bizim altın kuralımız. Tüketiciyi kandırmıyoruz. Tüketici verdiği bedelin hakkını almak istiyor. Biz bu hakkın peşindeyiz. Sattığımız her yakıtın arkasındayız. Bu taahhüdü veriyoruz tüketiciye. •

Serhat AKA  
SOIL Yönetim Kurulu  
Başkan Yardımcısı

Erol Özer'in objektifinden

# Karlı zirvelere düşen ışık...

Yalnızca dağcıların bildiği, her yeni dağcının yaşayarak, hissederek öğrendiği bir gerçek vardır: Bir kez zirve yapan, bir daha asla tırmanmaktan, dağlardan vazgeçemez! Ve dağcılar, her zirveden sonra daha yüksek zirveleri hedefler.

**Y**alnızca dağcılar bildiği, her yeni dağcının yaşayarak, hissederek öğrendiği bir gerçek vardır: Bir kez zirve yapan, bir daha asla tırmanmaktan, dağlardan vazgeçemez! Ve dağcılar, her zirveden sonra daha yüksek zirveleri hedefler.

Dağlar, yeryüzünün en güzel, en gizemli doğa oluşumları. İnsanoğlunun yaşadığı, tarım yaptığı her yerde, dağlarla ilgili efsaneler, türküler, şiirler var. Ve dünyanın birçok dilinde dağlara verilen isimler, insanlara verilen isimlerden farksız. Çünkü dağlar, jeolojik oluşumlar olsa da, bütün kültürlerde, bazen kızan, öfkelenen, bazen bereket getiren, bazen bir baba gibi insanları koruyan, bazen yolcuları, dervişleri, müjdecileri, evliyalrı, erenleri ve insanlığın karnını doyuran çobanları saklayan, esirgeyen varlıklar olarak görülmüş, öyle kabul edilmiş, kutsanmış.

Bunca anlam yüklenen dağların zirvelerini merak etmiş yüzyıllar boyu insanoğlu. Bazen gidenler olmuş geri gelememiş, bazen gitmek isteyenler olmuş, yarı yoldan dönmüş ama dağlar gizemini hep korumuş.

Günümüzde, dünyanın dört bir yanında on binlerce insan, dağcılık sporuyla uğraşiyor ve insanlığın en kadim meraklarından birini, en kadim bir dürtünün, tırmanma dürtüsünün peşinden giderek gidermeye çalışıyor.

Türk şiirinin büyük ismi Fazıl Hüsni Dağlarca'nın da aralarında olduğu bir grup subay, 1930'larda, Ağrı Dağı'na tırmanarak Türkiye'de dağcılık sporunun ilk adımlarını atmışlar. Dağlarca, Ağrı Dağı'ndan aşağılara bakmış ve şöyle yazmış: "Biz üç piyade teğmeni/Solumuzda Türkiyece bir mavi..."

Ve o günden bu yana sürekli gelişmiş, kitleselleşmiş dağcılık sporu. Bugün Türkiye'de çok sayıda dağcılık kulübü var, üniversitelerde dağcılık toplulukları var ve dağcılık sporuna merak saranların, bir kez zirve yaptıktan sonra bir daha dağcılıktan kopamayanların sayısı gün geçtikçe artıyor.

Doğada ve doğal ortamda, bir malzeme yardımıyla veya malzemesiz olarak yapılan sporların tümüne doğa sporları deniyor. Dağcılık da bu sporlardan biri olarak kabul ediliyor.



Bazen gidenler olmuş  
geri gelememiş, bazen  
gitmek isteyenler  
olmuş, yarı yoldan  
dönmüş ama dağlar  
gizemini hep korumuş.



Doğa ile savaşarak değil doğanın zorlu koşullarına ayak uydurularak yapılan ve yapılması gereken bir spor olan dağcılık, kesinlikle bir macera sporu değil. Çünkü doğa insanla şaka yapmaz!

Doğa sporları içerisinde doğa yürüyüşleri (trekking) çok fazla teknik beceri ve yeterlilik gerektirmeyen, biraz bilgilendirme ve biraz da kondisyon ile herkesin rahatlıkla yapabileceği bir faaliyet. Doğa yürüyüşlerinin bir sonraki aşaması ise dağ yürüyüşleri. Doğa yürüyüşlerinden farkı ise, zorluk derecelerinin biraz daha yüksek olması ve dağcılık kategorisi içinde de yer alması.

Dağcılık, belirli birtakım ilke ve kurallara dayalı olarak, dağlarda yürüyüş ve kamp kurmanın yanı sıra, teknik malzeme kullanılarak yapılan tırmanma sporunu da kapsıyor.

Doğa ile savaşarak değil doğanın zorlu koşullarına ayak uydurularak yapılan ve yapılması gereken bir spor olan dağcılık, kesinlikle bir macera sporu değil. Çünkü doğa insanla şaka yapmaz!

Dağcılar, "Aslında tırmanmak, hepimizin doğduğu andan itibaren sahip olduğu içgüdüsel bir dürtüdür" diyor. Ve bir başka noktaya dikkat çekiyor:

"Dağcılık, sadece tırmanmak, güzel manzaralar seyretmek, el değmemiş vahşi doğada tecrübeler edinmek değildir. Mücadele etmek, risk almak gibi zorluk dereceleri yanında ekip çalışması ve uyum gerektiren bir spor dalıdır. İnsan ihtiyaçlarının umursanmadığı bir ortamda vereceğiniz zorlu mücadele sonucunda elde edeceğiniz fiziki ve ruhi zenginlik, alacağınız en büyük ödül olacaktır. Vücudunuzu ve ruhunuzu doğanın ritmine uydurup, güven ve beceriyle tırmanırken doğada hüküm süren barış havası içinize süzülerek girecek, rüzgârın en taze esintilerini hissedecek, ihtiyacınız olan enerjiyi fırtınalardan depolayacak, şehrin sıkıcılığında biriktirdiğiniz dertlerinizi sonbahar yaprakları gibi zirvelerden uçurup uğurlayacaksınız. Dağcılıkla beraber anılması gerekli olan bir olgu



da risk faktörüdür. Dağcılık yapmamış bir insan bile zaman içinde televizyon, gazete veya filmlerden görüp duydukları ile dağcılığın birtakım riskler ve tehlikeler içerdiğini bilir. Birtakım potansiyel risklerin bilincinde olmak ve riskleri değerlendirip hareket etmek dağcının kendi elindedir. Dağdaki birçok riskin de öngörülebilir olduğunu düşünürsek, bu sporu tehlikeli veya güvenli yapmak bir tercih meselesidir. Bu noktada eğitimin önemini belirtmek gerekiyor. Dağcılık, birtakım teorik ve pratik eğitimlerin öğrenilmesi ve uygulanması sonrasında yapılmalı ve mutlaka bu sporda tecrübeli olan kişilerin rehberliğinde eğitimler verilmelidir." •



\*Prof. Dr. Erol Özer  
Mersin Üni. Müh. Fak.  
Jeoloji Mühendisliği Bölümü  
Öğretim Üyesi

SOIL Satış ve Pazarlama Müdürü  
Timuçin Yılmaz'a akaryakıt  
sektörünün altın kuralı ve olmazsa  
olmazını sorduk, "En önemli unsur,  
güvenilir olmak" dedi ve ekledi:



## Ürüne güvenmek, insana güvenmek, ticarete güvenmek...

**S**oil'in hedefinin binek araç sahiplerinin tercih ettiği bir marka olabilmek olduğunu belirten Timuçin Yılmaz, "Hepimizin tek amacı var: İnsanların gönüllü rahat şekilde gelip akaryakıt almasını sağlamak. Akaryakıt sektöründe ağırlık motorinde. Motorin tüketiminin yarısından fazlası ise ticari amaçla kullanılmakta. Ama emin olun bütün dağıtım firmalarının asıl hedefi binek araç sahibi müşterilerdir. Çünkü binek araç sahibi müşteriler sadıktır. Markayı kovalar" diyor.

### -Sizi tanıyabilir miyiz?

Zonguldak, 1980 doğumluyum. 2005'ten beri bu sektördeyim. 2009'dan beri de Soil'deyim. Soil'e ilk olarak G.Antep, Ş.Urfa bölgesinde başladım. 2010 yılında Bölge Müdürü oldum. 2014 yılından beri Satış Pazarlama Müdürü olarak görevime devam ediyorum. Evliyim, 2 oğlum var. Eşim devlet memuru. Mersin'de ikamet ediyoruz.

### -Satış Pazarlama Müdürünün yaptığı iş nedir?

Satış Pazarlama Müdürünün görevi şirketin pazar payını artırmak, şirkete

temsil kabiliyeti yüksek bayiler katmak ve mevcut bayilerin devamlılığı yönünde anlaşmalarını yenilemek, ayrıca nihai tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerini eksiksiz karşılamaya çalışmaktır.

### -İşinizin zorlukları nelerdir?

Akaryakıt sektörü ciddi anlamda aktif bir sektördür. Birçok sektör yıllık bağlantılar yaparak yıl içi satışlarını takip eder. Akaryakıt sektörü ise sürekli canlıdır. Çünkü akaryakıt birincil tüketim maddesidir. Bu açıdan gerek nihai tüketiciler gerekse bayiler ile sürekli iletişim halinde olunması gerekiyor. Bu da ciddi anlamda yoğun bir ofis temposu ve ciddi anlamda saha ziyareti temposu gerektiriyor.

### -Ayda kaç bayi ile görüşmeniz gerekiyor?

Aslında bunun bir standardı yok. Bayilerin talep ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına iletişim kanallarımız sürekli açık. Özetle aylık minimum 8.000-10.000 kilometre arası yol kat etmek ve günde minimum 2 kez şarj olan telefon diyelim.

### -Satış hedefleriniz nedir?

Soil olarak her zaman büyümeyi hedefleyen, her geçen gün temsil

kabiliyeti yüksek bayileri bünyemize katmayı amaçlayan bir şirketiz. İstasyonlarımızdan hem ürün hem de hizmet kalitesi bakımından insanların gelip gönül rahatlığıyla akaryakıt almalarını hedefliyoruz. Akaryakıt sektöründe ağırlık motorinde. Motorin tüketiminin yarısından fazlası ise ticari amaçla kullanılmaktadır. Ama emin olun bütün firmaların asıl hedefi binek araç sahibi müşterilerdir. Çünkü binek araç sahibi müşteriler sadıktır. Markayı kovalar. Ne demek marka olmak? İnsanlara güvenilir ve kaliteli ürünü güler yüzlü bir şekilde sunduğunuz takdirde marka olabilirsiniz. Bizim de sektörde yapmaya çalıştığımız yegâne amaç aslında budur.

### -Sektörün zorlukları ve rekabet üzerine diyeceğiniz...

Rekabet her sektör için önemli. Hizmet kalitesini artırır. Rekabet olmazsa olmaz ama rekabetin de eşit koşullarda olması lazım. Hafif sıklet boksörle ağır sıkleti aynı ringe alamazsınız. Sektörümüzde nerdeyse 100 civarında dağıtım firması var. 15 yıla yakındır bu sektördeyim ama ben bile bu firmaların ancak yüzde 30'unu sayabilirim. Yasalar belli. Dağıtım firmasının yasal koşulları belli. Ticari koşullar belli. Türkiye'de akaryakıt ya Tüpraş'tan alınır ya da ithal edilir. Ama piyasada farklı rakamları görünce tüketici de şaşırıyor. Aynı ürün bir yerde 5 lira, bir yerde 4 lira. Ben öyle fiyatlar görüyorum ki, ana üretici Tüpraş olmasına rağmen piyasada Tüpraş'ın fiyatlarının altında fiyatlar var. Bu durum ise sektöre yıllarını vermiş çoğu istasyon sahibinin nefes almasını, ayakta kalmasını ciddi anlamda güçleştiriyor.

### -Bu nasıl olabiliyor?

Yasal olarak olmasına zaten imkân yok. Hiçbir işletme sahibi maliyetin bir kuruş altında satış yapmaz.

### -Kaçak mı var?

Aslında motorinde kaçak 'yok kadar az' diyebiliriz. Vergilendirilmede problem var. İnsanlar bir şekilde o vergiyi kaçırma noktası buluyor ve bunu fiyatlara yansıtıyor. Bu durum, sektörde bizim gibi legal şekilde çalışan, kaliteli akaryakıt satıp düzgün hizmetle ayakta kalmaya çalışan, devlete

Büyük bir mutlulukla söylüyorum, Soil bayi ağını tanınmış,  
itibar sahibi insanlar oluşturuyor.

ödenen vergide titiz olan firma ve bayileri olumsuz yönde etkiliyor.

### -Mesleğinizin iyi tarafları nedir?

Öncelikle hareketli bir sektör. Bu biraz da insanın yapısıyla ilgili galiba. Ben sürekli masa başında çalışmak zorunda olduğum bir sektörde ya da bir departmanda çalışmış olsaydım herhalde çok mutlu olmazdım. Akaryakıt sektöründeki bayiler genelde bulunduğu bölgenin tanınmış, itibar sahibi insanları. Böyle insanlarla kazanç ve zaman paylaşmak gerçekten çok keyifli. Büyük bir mutlulukla söylüyorum, Soil olarak bayi ağımızı tanınmış, itibar sahibi insanlar oluşturuyor.

### -Sektörü seviyorsunuz...

Seviyorum. Başka sektörde de olabilirdim belki, bilmiyorum. Hiç denemedim. Kariyerim akaryakıtla başladı. Ben akaryakıt sektörünü seviyorum. İnsan bildiği, tecrübe sahibi olduğu işi yaparken daha mutlu oluyor.

### -Mutfakta ve sahada mutlu olduğunuz her halinizden belli...

Allah'a şükür mutluyum. Bu enerjiyi bayiye, bayi çalışanlarına, çalışanlar da tüketiciye veriyor...

### -Sektörü seçmeniz ne etkili oldu?

Üniversiteden mezun olduktan sonra başladım denebilir aslında. Yakın çevremde bu sektörde çalışan arkadaşlarım vardı. Onların sayesinde tanıdım sektörü ve bir daha bırakmadım.

### -Bu mesleği seçmeseydiniz ne yapardınız?

Bilmiyorum ama bir şekilde yine satışın içinde olurdu galiba.

### -Sektörün ve sizin altın kuralınız, olmazsa olmazınız nedir?

İnsanlar yaptıkları işe karakterlerini de yansıtırlar. Akaryakıt sektöründe

en önemli unsur, güvenilir olmak. Ürüne güvenmek, insana güvenmek, ticarete güvenmek... Sektörün geneline güvenmekten söz ediyorum. Şahsım ve Soil adına söylüyorum, güven esastır. Güven, şirketimizin vazgeçilmezidir. Soil bünyesinde sevkiyatta çalışan arkadaşımızdan, istasyonlardaki akaryakıt görevlisi arkadaşımıza kadar uzanan bir güven zinciri kurulmuştur. Bu güven zinciri nihayetinde tüketiciye de yansımaktadır. Bizim iş yoğunluğumuz bundan kaynaklanıyor. Yönetim Kurulu Başkanımız Beşir Bey ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Serhat Bey başta olmak üzere ben ve Soil'in tüm çalışanları bayilerimizle, nihai tüketicilerle sürekli, yoğun bir iletişim halindeyiz. Çünkü iletişim olmazsa güven olmaz.

### -Bu mesleği yapmak isteyenler için neler önerirsiniz? Gerekli nitelikler nedir?

Eğitim anlamında eksiklerinin olmaması lazım. Ama 'kim bu işte başarılı olur' dersiniz, 'iletişim kabiliyeti yüksek insanlar' derim. Karşı tarafın ne istediğini anlayabilmek ve sizin de karşıdan beklentinizi iyi anlatmanız lazım... Mesleğe en alttan başlarsanız giderek yükselirsiniz. Ben sektöre bir dağıtım firmasının ihrakiye departmanında görev alarak girmiştim. Nerdeyse 3 yıl gece gündüz çalıştım. Bu, bir anlamda bu işin okulu... Gerekli nitelikler konusunda; işe yatkın, dinamik, iletişim kabiliyeti yüksek olmak ve seyahat engeli bulunmamayı sayabilirim.

### -Mutfakta ve sahada mutlu musunuz?

Allah'a şükür mutluyuz. Siz mutluyunuz bu enerjiyi bayiye veriyorsunuz. Bayi çalışanlarına, çalışanlar da tüketiciye veriyor.

### -Son söz niyetine eklemek istediğiniz...

Son sözü söylemeyeyim. Çünkü yapacak daha çok işimiz var. •

Türkiye'nin  
Gülümseyen Yüzü



SOIL





## Ürün kalitesine güvendi, SOIL ailesine katıldı

**S**OIL markasıyla çalışmayı tercih eden bayilerimizden Beypet Lojistik Uluslararası Nakliyat Petrol Ürünleri Gıda İnşaat Kuyumculuk İç ve Dış Ticaret Limited Şirketi, Mersin'in Tarsus ilçesindeki Adana Bulvarı'nda SOIL kalitesini sürücülerle buluşturuyor.

Akaryakıt ve lojistik sektörünün baba mesleği olduğunu söyleyen şirket yöneticisi Beyhan Esatoğlu, neden SOIL'i tercih ettiklerini şöyle anlatıyor: "Ürün kalitesine duyulan güven en başta gelen neden. Yüzde 100 yerli sermayeye sahip olması ve şirketin büyük bir ivme ile büyümesi SOIL'i tercih etmemdeki etmenler arasında."

**-Sizi tanımak isteriz, kendinizden bahsedermisiniz?**

1987 Cizre doğumluyum. Evliyim. 2 çocuk sahibiyim.

**-Bize mesleğinizi ve şirketinizin faaliyetlerini anlatır mısınız?**

Aile olarak ilk mesleğimiz nakliye ve lojistik olup şirketin kuruluşu 1992 yılıdır. 8'i erkek olmak üzere 10 kardeşiz. Tüm işlerimizde kardeşler olarak beraberiz. Halen akaryakıt ve lojistik sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Lojistik sektöründe 100'e yakın araçla hizmet veriyoruz. Cizre'den sonra Mersin ikinci şehrimiz. Büyümeye Mersin'de devam edeceğiz.

**-Mesleği isteyerek mi seçtiniz, etkili olan faktörler nelerdir?**

Baba mesleği olmasından dolayı mesleği isteyerek seçmedim.

**-Sizce mesleğin altın kuralı nedir?**

Hizmet, kalite ve disiplin.

**-İşinizin en sevdiğiniz tarafı nedir?**

Sahada olmam. İyi bir sirkülasyonun ve sektörün sıcak paraya sahip olması avantajlar arasında. Ve tabii ki toptan satışların olması işimin en sevdiğim yanları.

**-Akaryakıt sektöründe karşılaştığınız zorluklar nelerdir?**

Mersin'deki akaryakıt istasyonlarının çokluğundan dolayı fiyat rekabeti olması işimizi zorlaştırıyor.

**-Akaryakıt sektörünün sizce en önemli sorunu nedir?**

Rekabet ve istasyon sahiplerinin büyük miktarda yatırım yapması ve karşılığının alınmaması.

**-SOIL'i tercih nedeniniz nedir?**

Ürün kalitesine duyduğumuz güven en başta gelen neden. Yüzde 100 yerli sermayeye sahip olması ve şirketin büyük bir ivme ile büyümesi SOIL'i tercih etmemdeki etmenler arasında.

**-SOIL markasından beklentileriniz?**

SOIL'in başarılı kampanyalara başlaması ve marka bilinirliğinin daha artması için reklam çalışmalarına ağırlık verilmesini bekliyorum.

**-SOIL'in en beğenilen özellikleri nelerdir?**

Tabii ki gülümseyen yüzü. Diğer taraftan şirket yönetimi ve personelinin samimi yaklaşımı, iş ahlakının çok düzgün olması ve bayilere aile ortamı hissettirmeleri SOIL'in en sevdiğim özellikleridir.

**-SOIL yöneticisi olsaydınız farklılık anlamında ne yapardınız?**

Şehir merkezlerinde istasyon yatırımlarına ağırlık vererek perakende satışları daha çok arttırdım. •



## Hayatınıza fark GELECEK.

Mercedes-Benz yetkili satış ve servis noktası Gelecek Otomotiv artık İstanbul'da. Anadolu Yakası'nda dijital showroomumuzla Emaar Square Mall'da, Avrupa Yakası'nda Vadipark'ta.

Mercedes-Benz  
The best or nothing.



# DOĞU EKSPRESİ İLE KARS GÜNEŞİN KARLA DANS ETTİĞİ KENT

Yazı: Kıymet Gökçe / Fotoğraflar: Necdet Canaran

“

*Ardahan'dan bal getir, bana kaz getir, kar getir;  
bulamazsan Selim'e, bulamasan Susuz'a, Arpaçay'a,  
Digor'a, Kağızman, Akyaka, Sarıkamış merkeze uğra da  
bir selam getir...*

”



**K**ars yöresine ait türküde beklenen selam, artık Türkiye'nin dört bir yanına ulaşıyor.. Son birkaç yılda adeta efsaneleşen Doğu Ekspresi ile Kars'a yolculuk çığ gibi büyürken, Kars'tan selam getirenler de aynı oranda artıyor. Biz de türküde geçen yerlerin hepsini gezemesek de size Kars'tan selam getirdik. Ankaradan başlayan Doğu Ekspresi yolculuğuna Kayseri'den katıldık ve çok güzel anılar biriktirerek döndük.

Son zamanlarda özellikle yerli turistlerin çılgınca rağbet ettiği Doğu Ekspresi ile Kars yolculuğu ve Kars turu, gerçekten de mükemmel bir deneyim, her anı nefes kesen bir seyahat. Sosyal medya, televizyon ve gazete haberlerinin etkisiyle Doğu Ekspresi ve Kars, kış turizminin en popüler tatili oldu. Ankaradan Kars'a 24 saat süren tren yolculuğunun keyfi ve konforunun yanı sıra güzergâhın her anında önünüze serilen enfes manzara, tüm kaygılarınızdan, sıkıntılarınızdan alıp çok uzaklara götürüyor sizi. Kars'taki güzellikler de bu huzurunuzu perçinliyor ve inanılmaz bir atmosferde muhteşem hisler içinde adeta başınız dönüyor.



## Biletler aylar öncesinden tükeniyor

Keyifli, konforlu ve ucuz bir tatil istiyorsanız, Doğu Ekspresi ve Kars tam size göre. Yediğimiz, içtiğimiz bizde (elbette bazı önerilerimiz olacak), diğer güzellikler sizde kalsın diyerek başlayalım bu serüveni anlatmaya.

Doğu Ekspresi, Ankara-Kars ve Kars-Ankara arasında her gün işliyor. Ankara Gar'dan hareket saati 18.00. Ana duraklar Kayseri, Sivas, Erzincan ve Erzurum. Tren bu duraklarda yaklaşık 10 dakika bekliyor. Ara duraklardaki bekleme süresi ise birkaç dakikayı geçmiyor. Kars'a varış saati ertesi akşam 18.30 civarı. Kars'tan Ankara'ya ise her sabah saat 08.00'de hareket ediyor Doğu Ekspresi. Bu seyahate çılgınca bir rağbet olduğu için biletinizi erken almanızda fayda var, çünkü biletler bir ay öncesinden tükeniyor. TCDD'nin internet sitesine gece saatlerinde girerseniz bilet bulma şansınız artıyor. Trende kompartımanlı, pulman, örtülü kuşet, yataklı ve yemekli vagon bulunuyor. Yataklı ve örtülü kuşet tercihinizse daha erken

davranmanız gerekiyor. Biz pulmanda yani koltuklarda bilet bulabildik ama çok rahat olduğunu kesinlikle söyleyebilirim. Geniş ve yatabilen koltuklarda keyifle yolculuk yapabiliyorsunuz.

## Anlatılmaz, yaşanır...

Fotoğrafseverler ve iki gazeteciden oluşan 10 kişilik grup olarak biz trene Kayseri'den binmeyi tercih ettik. İstedığınız duraktan binebilirsiniz. Doğu Ekspresi'nin duraklara geliş saatlerini TCDD'nin sitesinden öğrenebilirsiniz. Trenin Kayseri'ye geliş saati 00.48. Mersin'den özel araçlarımızla Kayseri'ye mola dâhil yaklaşık 4,5 saatte ulaştık. Geliş saatinin sarkıtmadan önümüzde duran Doğu Ekspresi, rağbetin çokluğundan 10'dan fazla vagonla girdi gara. Trende vagonlar arasında gezerek ayaklarınız şişmeden saatlerce yol alabiliyorsunuz. Trenin içi oldukça sıcak, üşüme sıkıntınız yok. Yemekli vagona ızgara türü yemekler, kahvaltı, tost ile sıcak ve alkolsüz soğuk içecekler bulma şansınız var. Ama isterseniz yemeğinizi yanınızda da götürebilirsiniz. →



*Aygır Gölü, tamamen buz tutmuş. Gözlerimizin önüne serilen manzarayı anlatmaya kelimeler yetmez. Olanığımız olursa mutlaka güneşin batışını buradan izleyin. Etrafı bembeyaz dağlarla çevrili bu gölün üzerine yansıyan güneş ışınları adeta kar ve buzla dans ediyor. Kızıl, turuncu, sarı, mavi, her rengi görmeniz mümkün.*

Tadına doyamayacağınız o güzelim manzaraları görmek için günün ağarmasını beklemeniz gerekiyor tabii. Günün ilk ışıklarıyla birlikte dağlar, tepeler, dereler, ağaçlar ve adeta dünya ressamı Ahmet Yeşil fırçasından dökülen manzaralar karşılıyor sizi. Fotoğrafseverlerin mesaisi de ilk ışıklarla birlikte başlıyor trende. Ancak, şubat ortaları olmasına rağmen Kayseri'den Erzurum'a kadar yol boyu günlük güneşlik bir havayla gittik, kar yoktu. Erzurum'dan sonra karlı dağları doya doya seyredip fotoğrafıma şansına erdik. Bir çıkıp bir kaybolan, tepeler arasında kıvrıla kıvrıla akan dereler eşlik etti yolculuğumuza. Bu arada, Erzurum'a varmadan önce telefonla sipariş ettiğimiz 'cağ kebabı' ve 'kadayıflı sarma tatlısı'nı garda teslim olarak trende yeme keyfine de eriştik. Kebab lezzetli, tatlı güzeldi. Sipariş vermek isterseniz tren görevlilerinden telefon numarasını alabiliyorsunuz.

Kayseri-Kars tren yolculuğumuz yaklaşık 19 saat sürdü. Akşam saatlerinde vardığımız Kars'ta temiz ve oldukça kalabalık bir lokantada yedik yemeğimizi. Kars'ta her keseye uygun lokanta var. Özellikle esnaf lokantası olarak adlandırılan mekânlar çok temiz, çok kalabalık, yemekleri lezzetli, en önemlisi de 15-20 liraya tıka basa doyacağınız, ayrıca yöreye ait yemekler bulabileceğiniz yerler... Öte yandan, çok fazla turist olduğu için konaklama açısından önceden yer ayırtmanızı öneririm, çünkü otellerin hepsi dolu.

## Kekeç'te cirit heyecanı

Kars'ı gezmek, havasını solumak, Ruslardan kalma müthiş binalar arasında dolaşmak, Kars Kalesi'nden kenti izlemek, Çıldır Gölü'nde güneşi batırmak, Ani Harabeleri, Aygır Gölü ve Şeytan Kalesi'nde tadına doyamayacağınız anlara tanıklık etmek, ender yakalayacağınız deneyimlerden biri. Ancak, bazı yerleri gezebilmek için ya bir turla anlaşmak ya da araç kiralamak gerekiyor.

Biz, foto safari için çıktığımız bu gezide, bir minibüs kiraladık ve doya doya gezme şansını yakaladık. Gezimizin ilk durağı Kars Kalesi oldu. Kentin içinde ama kente hâkim bir noktada bulunan Kars Kalesi'nden karla kaplı dağlarla çevrelenmiş Kars'ı izlemek müthişti. Ardından yine merkezde yer alan Hayvan Pazarı'na geçtik. Fotoğraf çekmek isteyenler için çok güzel karelerin yakalanacağı bir alan burası. Büyükbaş hayvan alışverişinin yapıldığı pazara gitmek isteyenler, doğal olarak kokuyu ve hayvan pisliğini göze almalı.

Kars'a gidip de cirit heyecanını yaşamadan olmaz deyip düştük yollara. Kars'ın Selim ilçesine bağlı Kekeç Köyü'ne doğru yol alırken, doğanın bize sunduğu muhteşem manzara, karla kaplı

dağlar, ovalar eşlik etti yolculuğumuza. Merkeze 35, ilçeye 5 kilometre uzaklıktaki Kekeç Köyü, bin 875 metre rakımda. Köyün gelir kaynağı hayvancılık, hane sayısı çok az. Ama asıl geliri, Kulüp Başkanlığı'nı Selçuk Başkaya'nın yaptığı Kars Kafkas Atlı Cirit Spor Kulübü'nden elde ediyor köy sakinleri. Bir bölümü akraba olan cirit sporcuları, özel istek ve belli bir bedel karşılığında size özel gösteri sergiliyor. O heyecanı yaşamak, atların karlar üzerinde dörtlüyle giderken sarf ettikleri çabayı izlemek çok keyifliydi. Odun sobası üzerinde demlenmiş sıcak çay eşliğinde, karlara bata çıka izleyebileceğiniz cirit gösterisi, gerçekten inanılmazdı. Gösterinin ardından ata binme şansını da yakalıyorsunuz. Tabii binici değilseniz ehil ellerde olmanız şartıyla.

Bu muhteşem gösterinin ardından bu kez rotamızı Kars kaşarı ve Kars gravyerinin çıkış noktası olan Boğatepe Köyü'ne çevirdik. Merkeze 50 kilometre uzaklıkta Sarıkamış yolunda 2 bin 300 metre yükseklikte, dağlar ve ovalarla çevrili bir yayla Boğatepe. Malakan köyü olarak da biliniyor. Rusların 1800'li yıllarda sürgün ettikleri Almanlardan oluşuyor Malakanlar. Kars'a peynir yapımını öğreten bir topluluk. Bugün yeni nesil terk etmiş oraları ama Kars'a kazandırdıkları peynir çeşitleri dünyaya mal olmuş. Her yerin karla kaplı olduğu köyde gravyer, kaşar, tulum ve daha

Çıldır Gölü, 123 kilometrekare alanı ile Doğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük tatlı su ve en büyük ikinci gölü.

En derin noktası yaklaşık 50 metre olan göl, denizden bin 959 metre yükseklikte. Yörenin geçim kaynağı balıkçılık. Adına 'sarı balık' dedikleri sazan avlanıyor. Ancak, son yıllarda kerevit de geçim kaynağı olmuş.



Tuncay Aydemir ve Tekin Akçay, Çıldır'ın son 5 yıldır çok revaçta olduğunu, ilk yıllarda 2 kızak varken, bugün sayının 7'ye çıktığını, mesleğin babadan oğula geçtiğini söylüyor.

birçok peynir çeşidi üretiliyor. Bir de peynir müzesi var. Köyden peynir ve bal alma olanağınız var. Köyde yaptığımız foto safari mükemmel güzellikleri görmemizi sağladı.

### Güneş, karla dans ediyor

Bu arada, Kekeç ve Boğatepe'ye giderken yol boyunca her an avlanmak için ovaya inmiş bir tilkiyle karşılaşmanız mümkün. Biz grup olarak yaklaşık 10-15 tilkiye rastladık. Fotoğraf çekmek isterseniz çok dikkatli ve yavaş hareket etmeniz gerekiyor. Zira çok ürkekler, sizi fark ettikleri anda son hızla kaçıp uzaklaşıyorlar. Ama onları doğada görmek bile inanılmaz güzeldi.

Yaşadığımız bir başka sürpriz ise Boğatepe'ye giderken gördüğümüz Aygır Gölü. Tamamen buz tutmuş bu göle köy dönüşü uğramayı tercih ettik ki güneşin batışını yakalayabilelim. İyi ki böyle bir tercih yapmışız. Gözlerimizin önüne serilen manzarayı anlatmaya kelimeler yetmez. Olanagınız olursa mutlaka güneşin batışını buradan izleyin derim. Etrafı bembeyaz dağlarla çevrili bu gölün üzerine yansıyan güneş ışınları adeta kar ve buzla dans ediyor. Kızıl, turuncu, sarı, mavi her rengi görmemiz mümkün burada. Belli ki balık da tutuluyor, çünkü kıyısında kayık da var. Hani 'anlatılmaz, yaşanır' denir ya, işte Aygır Gölü'nde gün batımı öyle bir şey.

### Çıldır, sarı balık, kızak: işte mutluluk

Kars gezginlerinin ilk durağı Çıldır Gölü'ne biz ikinci günümüzü ayırdık. Ardahan ve Kars il sınırları içinde yer alan Çıldır Gölü, 123 kilometrekare alanı ile Doğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük tatlı su ve en büyük ikinci gölü. En derin noktası yaklaşık 50 metre olan göl, denizden bin 959 metre yükseklikte. Yörenin geçim kaynağı balıkçılık. Adına 'sarı balık' dedikleri sazan avlanıyor. Ancak, son yıllarda kerevit de geçim kaynağı olmuş.

Kerevit o kadar çoğalmış ki gölde sazan oranı giderek düşmüş. Etrafı dağlarla çevrili gölün yüzeyi, kış aylarında 50 santimetre buz tutuyor. Bu özelliği, çok yoğun bir turist akınına da başlatmış bölgeye. Çıldır Gölü'ne gelenler için yemek yiyebilecekleri tek bir lokanta var göl kıyısında, Atalay'ın Yeri.. Burada yağda kızartılmış sarı balık yiyebilirsiniz. Atlı kızakçılar, buz tutmuş gölde gezdirmek için sizi bekliyor. Son yıllarda bu kızaklara jet ski de eklenmiş. Dilerseniz bunlara binip göl üzerinde tur atıyorsunuz, dilerseniz yürüyüş yapıyorsunuz. Buzda balık avını izlemeniz de mümkün. Bu artık bir turizm sektörü haline gelmiş. Talep ettiğiniz takdirde, bir bedel karşılığında sizin için balık tutuyorlar. Ancak, buz altındaki gölden balık yerine daha çok kerevit çıkıyor.

Çıldır'da gün batımını izlemek, balık avına tanıklık etmek, buzda alabildiğine yürümek; bunları yaparken, 'bir insan mutluluk için daha ne ister, ne bekler ki' dedirtiyor size. Emin olun, 'neden daha önce gelmedim' diyeceksiniz. Çünkü Çıldır bir doğa harikası..

Gruptaki gazeteciler olarak kızakçılar Tuncay Aydemir ve Tekin Akçay ile yaptığımız röportajda, Çıldır'ın son 5 yıldır çok revaçta olduğunu öğreniyoruz. Turistlerin gelmeye başladığı ilk yıllarda 2 kızak varken, bugün sayı 7'ye çıkmış, meslek babadan oğula geçmekte. Sezon 20 Aralık'ta açılıyor, 10 Mart'ta sona eriyor. Nisanda ise hiç kar kalmıyor ve göldeki buz tamamen eriyor.

Göl kenarındaki lokantanın önünde bir söğüt ağacı var. Birkaç yıl önce Sanatçı Uğur Yücel gölü ziyaret ettiğinde ağaca bez bağlamış. Ondan sonra göle her gelen ağaca bez bağlamış ve böylece dilek ağacı olmuş. Ağacın tüm dalları rengârenk bezlerle dolmuş.

Çıldır'a kadar gitmişken mutlaka görmemiz gereken bir başka →



Gezi

yer daha var; Şeytan Kalesi.. Muhteşem manzarası ve heybetiyle dağlar arasına kurulmuş bu kaleye ulaşmak için yaklaşık yarım saat, özel olarak dağ kenarına yapılmış karla kaplı yolda yürümeniz gerekiyor. İnanın bu yürüyüşe değiyor. Ardahan il sınırları içinde yer alan Şeytan Kalesi, Karaçay Kanyonu'nun ortasında, üç tarafı uçurum olan kayalıkların tepesinde yer alıyor. Kaleye gidişte yol boyunca yapılan seyir teraslarından fotoğraf çekmek ve o eşsiz manzarayı görüntülemek de mümkün. Herkesin görmesi gereken bir güzellik..

### Tarihin içinde kaybolmak: ANI

Geçmiş, kentin kurulduğu tepenin altında ve vadide yer alan, yerleşim ve mezar alanı olarak kullanılan mağaraları da dâhil edersek Bronz Çağı, hatta Neolitik Çağ'a kadar uzanan tarihi Ani Kenti'ne adım attığınız anda zamanda bir yolculuğa çıkmış gibi hissediyorsunuz. Kars'a 42 kilometre uzaklıkta, tarihi İpekyolu üzerinde ve Ermenistan sınırında yer alan Ani Kenti, UNESCO Dünya Miras Listesi'nde yer alıyor.

Gezimizin son gününde Ani durağına giderken mola verdiğimiz Ani Köyü'nde çok güzel sürprizlerle karşılaştığımızı belirtiyim önce. Ani Harabelerini uzaktan görebildiğiniz bir konumda bulunan köydeki misafirperverlik, "Türkler misafiri sever" sözünün tam karşılığıydı. Sabahın erken saatinde tandırda ekmek yapan Nazlı Kara'yı, kızı Kafkas Üniversitesi Edebiyat Fakültesi öğrencisi Özge Kara'yı ve yengelerini unutmak mümkün değil. Ani'ye giderken bu köyde mutlaka mola vermelisiniz. Biz, Anne Nazlı Kara tandırda ekmek yaparken fotoğraf çekimlerine dalmışken, üniversite öğrencisi Özge'nin çay demleyip yanında kendi yaptıkları peyniri getirerek ikram etmesi muhteşemdi. Tandırdan yeni çıkan, dumani üstünde ekmekle o peyniri yemek, o çayı içmek dünyanın en güzel kahvaltısı oldu.

Ani Antik Kenti, çok sayıda kilisenin, yüzyıllardır onca depreme dayanarak ayakta kaldığı, oldukça geniş bir alanda kurulmuş muhteşem güzellikte bir yer. Belli bir ücret ödeyerek girdiğiniz kenti gezerek bitirmek birkaç saatinizi alabilir. Ermeni, Bizans ve Selçuklu hâkimiyetlerinde yüzyıllarca kullanılan kente turist akını çok fazla. Tur, dolmuş ya da taksitle gidebileceğiniz kentin her noktası ayrı bir tarihi barındırıyor. Kenti gezerken Ermenistan'da rahatlıkla görebiliyorsunuz, çünkü sınırı aradaki Arpaçay ayırıyor. Tarih içinde kaybolmak istiyorsanız, Ani Antik Kenti tam size göre.

Kars'taki son günümüzden kalan zamanda ise kent merkezini gezerek fotoğraf çekimlerine devam ederken, Rus evlerinin ihtişamı karşısında hayranlığımız bir kez daha arttı. Peynir alışverişinin ardından kentteki son akşam yemeğimizi yediğimiz Hanedan Lokantası da Kars'a gidecekler için önerebileceğimiz bir başka mekân. Oldukça temiz, yemekleri lezzetli, canlı müzik yapılan ama en önemlisi de âşıklar atışmasının yer aldığı bir mekân. Âşıkların birbirleriyle atışmalarını izlemek çok keyifliydi..

Kars gezimiz boyunca günlük güneşlik bir havada dolaştık, kar yağmasını beklerken. Bir türlü yağmayan kar, dönüş sabahımızda bize sürpriz yaparak önce lapa lapa, ardından tipiye dönerek hücum etti üzerimize. Ne yazık ki, artık gitme vakti gelmişti. Kar yağmasa da 5 günlük Doğu Ekspresi ve Kars gezisi, tek kelimeyle muhteşemdi. Her keseye uygun bir tatil seçeneği olarak not ediniz lütfen. Üstelik eğlenceli, konforlu, mükemmel manzaralı, unutamayacağınız, çok güzel an ve anılarla döneceğiniz bir seçenek Doğu Ekspresi ve Kars turu. •



Tandırdan yeni çıkan dumani üstünde ekmek, peynir ve çay dünyanın en güzel kahvaltısı.

**GILBARCO**  
**VEEDER-ROOT**

#heristasyonagilbarco

# Tasarrufu Arttıran Çekici Güç

C+ Metre özelliği ile doğru ve hassas ölçüm yaparak her sene binlerce TL tasarruf edebilirsiniz.

SK-700 II



HORIZON



FRONTIER



0850 222 87 22

**TORİA**

www.torapetrol.com



Sgaz İkmal Müdürü Çetin Sertkaya:  
Yakında Soilgaz adıyla hizmet vereceğiz

## SOILGAZ hesaplı ve iddialı geliyor

**S**oilgaz, yılsonuna kadar yurt genelindeki 250 Soil istasyonunda Soilgaz markasıyla LPG hizmeti vermeye hedefliyor. Sürücüler, Soilgaz'ı sadece Soil bayilerinde değil, farklı markaların istasyonlarında da bulabilecek. Sgaz İkmal Müdürü Çetin Sertkaya, LPG'nin dizel yakıtlara göre yüzde 25, benzinli araçlarda yüzde 40 daha ucuz olduğuna ve LPG'li araçlarda güvenlik sorunu yaşanmadığına dikkat çekerek, "Halkımız güvenle, gözü arkada kalmadan çok rahat LPG kullanabilir. Ayrıca çevre dostu olarak da LPG'yi tercih etmelerini tavsiye ederim" diyor. Sertkaya, sürücülerin LPG dönüşümlerini güvenilir yerlerde yaptırılmaları, yıllık bakım ve kontrollerini ihmal etmemeleri konusunda da uyarıyor.

**Sizi diğer markalardan farklı kılan özelliğiniz ve avantajlarınızı nelerdir?**

Sgaz olarak hizmet vermekteyiz ve yaklaşık 5 yıldır İpragaz'a partner şeklinde piyasadaydık. Bizim adıma dağıtım ve bayilik hizmetlerini İpragaz veriyordu. Kendi LPG firmamızı kurduk. Yakında Soilgaz olarak piyasada olacağız. Farkımız kaliteli ve hesaplı ürün sunmamız. Artımız Türkiye'nin gülümseyen yüzü sloganıyla tüketiciye verdiğimiz güven.

**-Yeni isim de değişecek?**

Evet, Sgaz, Soil gaz olacak. Soil olarak Mardin ve Kırıkkale'de tesislerimizi kurduk. EPDK'ya bu hafta içinde müracaat edeceğiz ve 1 ay içinde lisansımızın çıkmasını bekliyoruz. 4 tane araç aldık, 2 de araç siparişimiz var. Lisansımız çıktığında 7-8 araçla piyasaya gireceğiz.

**-Yeni yılın ikinci yarısından itibaren piyasada olacaksınız.**

Yılın ikinci yarısına kalmadan, Soilgaz markasıyla kendi dağıtımımızı kendimiz yapacağız.

**-Soilgaz bütün Soil istasyonlarında olacak mı?**

Mevcut 300 istasyonumuzun 110 tanesinde faaliyet gösteriyoruz. Hedefimiz yıl sonuna kadar bunu 200 ila 250'ye tamamlamak. Çünkü LPG'si olmayan istasyonlarımız var, onları belirliyoruz. Onlar da tamamlanacak.

**-Pazardaki hedefiniz nedir?**

Soil istasyonlarıyla sınırlı kalmayacağız. Amacımız, kendi istasyonumuz olan 250 istasyon haricinde, başka markalara ait 50 ila 100 istasyona girmek. Sektörümüzde dağıtım ağı olmayan firmalar var, onların istasyonlarına da LPG bayiliği vermeye hedefliyoruz. Bu bize bir avantaj sağlayacaktır. İyi hizmet verdikçe Soil'e olan güven de artacaktır.

**-LPG'nin araç sürücülerine sunduğu avantaj nedir? Sürücüler benzin yerine neden LPG'yi tercih etmeli sizce?**

LPG daha temiz bir yakittir. Benzinle kıyasladığımızda yüzde 40 ekonomik tasarruf da sağlıyor. Benzin uçucu olduğu için depoda kaldığında zaman içinde bir miktar azalma gösteriyor. Ama LPG'de o yok. Tamamen kapalı sistem olduğu için yakmadığımız gazın çuması, kaçması söz konusu olmaz. Artı LPG, araçların ateşleme sisteminde bir arıza olmadığı zaman daha verimli çalışır, aracın çekişi daha iyi olur. Ve doğayı kirletmiyor. Benzindeki gaz salınımlarına daha az gaz salınımı söz konusu.

**-O zaman LPG hem çevre dostu hem cebimizin dostu diyebiliriz?**

Çevre dostudur. Zaten LPG'nin en büyük tercih nedeni çevre dostu olması. Hepimizin, yaşadığımız dünyayı daha yaşanılır kılmak için LPG tercih etmesi lazım.

**-Peki eğilim nasıl bu yönde?**

Türkiye'de benzinli araçların yüzde 60'ı, 65'i LPG'ye dönüşmüş durumda. Benzinli araç azaldı. Tasarruflu ve çevre dostu olmasından dolayı LPG'ye yönelim oluyor. Dizel araçlardaki gelişmeler, dizel fiyatlarının düşmesi bu araçlara da yönelim sağladı ama dizel ile karşılaştığımızda LPG yüzde 25 daha ucuz. Motorinde çevreyi kirletme oranı da yüksek. Onun için LPG tercih etmemiz lazım.

**-Siz kullanıyor musunuz?**

Ben de kullanıyorum. Şahsi aracımda LPG var.



**-Akaryakıt sektörü zorlu bir sektör. Gazda durum nasıl?**

Tabii ki gaz için de geçerli. En büyük sıkıntımız düzgün çalışmayan firmalar. Tüpraş'tan tüplü gaz alıp piyasaya otogaz diye satan firmalar bizi zorluyordu. Son 4-5 aydır, tüplü gazla, sanayi gazıyla otogaz arasındaki ÖTV farkının kaldırılmasından sonra bu tür bayiler yok denecek kadar azaldı. Şu anda herkes eşit şartlarda, tatlı bir rekabet içinde. Biz yeni bir marka olduğumuzdan agresif çalışacağız, kar marjından çok iyi hizmetle müşteri tutmaya yönelik çalışacağız. Fiyat bakımından da daha uygun fiyatlarla piyasaya gireceğiz.

**-Müşterilerden gaz konusunda özel talepler oluyor mu?**

LPG'de şöyle bir olay var. Mazot ya da diğer benzer ürünlerde olduğu gibi dışarıdan bir şey katamazsınız. Yüzde 70 bütan gazı, yüzde 30 propan gazının basınç altında birleştirilmesiyle elde ediliyor. Bu nedenle vanayı açıp dışarıdan bir şey ekleyemezsiniz. Normal bayinin yapabileceği bir şey değil bu.

**-LPG güvenli midir? Hâlâ birçok insanın kafasında LPG ile ilgili güven sorunu var gibi.**

LPG için araç tesisatındaki önlemler daha fazladır. Bakır boru kullanılması, kaçağa karşı sensörlerin olması, tankın yüzde 85 oranında dolması durumunda daha fazla gaz alınmasını tankın otomatik olarak kesmesi gibi önlemler... Burada önemli olan senede bir kez tesisatı bakımdan geçirmek. Yürüyen aksamda çukura düşüyorsunuz, bakır borular eskiyebilir, yamulabilir. Bu tür şeyleri kontrol ettirdiğiniz zaman, gerektiğinde değiştirdiğiniz zaman LPG'de herhangi bir emniyet sorunu olmaz.

**-Fabrikasyon LPG tankı ile yan sanayi ürünü için ne söylersiniz?**

Çoğu firma Tofaş olsun, Honda olsun LPG'yi fabrikasyon takıyor. Ama dışarıdan da belli bir kalite belgesi almış firmalar var, onlar LPG montajı yapıyor.

**-Ama seçici olmak lazım...**

Elbette, seçici olmak lazım. Şimdi gidip sanayide önünüze gelene LPG taktırırsanız, çok ince bir bakır boru kullanırsa kırılır, tehlike arz eder. Masrafta üç beş kuruşa bakmayıp kaliteli ürünü tercih etmek lazım.

**-Soilgaz'ı uzun vadede nerede göreceğiz?**

Türkiye'nin her yerinde bayiliklerimiz var. Olmayan bölgelere de girmek hedefindeyiz. İç Anadolu, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu, Akdeniz, İzmir ve Antalya ilk hedefimiz. Karadeniz'e bir sene sonra girmeyi düşünüyoruz. Diğer bölgelerin hepsine bu sene gireceğiz.

**-Gaz nereden geliyor? Dağıtımını nasıl yapıyorsunuz?**

Türkiye'de gaz Tüpraş veya yurt dışından getiriliyor. Dörtüyl, Samsun, İzmit, İzmir... Bu bölgelere gemilerle gelir. Oradan firmalar alır, dağıtır.

**-Siz her bölgeden mi alacaksınız?**

Türkiye genelinde dağıtacağımız için Tüpraş başta olmak üzere ithalatçı firmalardan da takviye yapacağız.

**-Dağıtımını nasıl yapıyorsunuz?**

Kendi araçlarımız var. 7 aracımız var ama bu yılsonuna kadar 12 aracı bulur. Her bölgede 2-3 araçla hizmet vereceğiz.

**-LPG ne derece güvenli?**

İlk önce çevre dostu olarak LPG'den vazgeçmemek lazım. Artı şu an Türkiye'deki en uygun fiyat LPG'dir. Artı güvenlik açısından da eğer kaliteli yerlerde yapılmışsa, yıllık kontrolleri yapılıyorsa LPG'den korkmamak lazım. Bugün Türkiye'de yaşanan kazalarda LPG patlaması çok az. LPG tankı darbelere dayanıklıdır. Benzin depoları bir milimlik sacdan yapılırken LPG tankları en az 3 milimlik sacdan yapılır. Darbeyi emme oranı daha fazladır. Herhangi bir hortum kopmasında aşırı akım valfi gaz kesici devreye girer. Benzinde sızma varsa, hortum yırtılırsa kesici filan devreye girmez. Ateş almışsa yanmaya başlar. LPG'de öyle değil. Aşırı akış oldu mu gaz kesici anında devreye girerek gaz kesilir.

**-Son olarak ne söylersiniz?**

Halkımız güvenle, gözü arkada kalmadan çok rahat LPG kullanabilir. Daha yaşanılabilir bir dünya için LPG li araç kullanmalarında fayda görüyorum: LPG çevre dostudur. •

Uğur Işık ve Altan Erkekli...

100 yıl önce İstanbulluların Ramazan eğlencesi Direklerarası'nı izleyiciye hatırlatmak ve yaşatmak için bir araya geldi.

Biz de Mayıs ayında İstanbul seyircisiyle buluşacak Direklerarası Müzikali'nin Sanat Yönetmeni Uğur Işık ve meddahı Altan Erkekli ile müzik, tiyatro, kültür ve sanat üzerine çok keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Röportaj:

Nuray SOYDAN, Zahide AĞIREL



# Direklerarası

**H**oş geldiniz... Önce Uğur Işık'ın Sanat Yönetmenliği yaptığı "Alaturka Records nedir?" diye sormak istiyorum.

Işık: Alaturka Records müziğimize saygı duruşudur. Taş plaklardaki tavrı devam etseydi bugün nasıl olurdu sorusunun cevabını veren bir oluşumdur. Gencinden yaşlısına pek çok müzisyenin en değerli malzemelerini, tecrübe ve kabiliyetlerini bir araya koyduğu, rekabet yerine paylaşımcı bir ruhla yola çıkan müzisyenler topluluğudur.

**Bu güzel anlatımdan sonra daha iyi anlıyorum Alaturka Records'un projelerinin neden bu kadar sevildiğini ve takdir edildiğini. Ama başka bir sır var sanki sizin projelerinizde...**

Işık: Sanırım samimiyet... Ama gerçek samimiyet... Dinleyici bunu hemen algılar. Bu samimiyetin yanı sıra tarihimizde var olanları bugüne taşırken günümüzde de yaşamasına çok önem verdim. Yani

büyük şovlarının yapıldığı sahnelerde gösterildiğinde kendi kültürümüzün binlerce yıllık izlerini yansıtacak ve beraberinde günümüz modernliğini de içinde barındıracak projeler üretmeye çalışıyorum. Bunu da başardığımı özellikle izleyicilerden aldığımız tepkilerden anlıyorum. Bizim yapmamız gereken de buydu.

**Altan Erkekli, Direklerarası ile uzun bir aradan sonra tekrar izleyici ile buluştu. Nasıldı buluşmanız?**

Erkekli: Evet uzun süre olmuştu. Direklerarası'na kadar 9 yıldır sahneye çıkmıyordum. Yeniden sahnede olmanın getirdiği heyecan çok önemli tabii. Bir de bu böylesi güzel bir projede hatta müzikalde olmakla birleşince başka bir keyif haline geldi. Çok değerli ustalarla aynı sahnedesiniz. Uğur Işık bana "Sen de söyle şarkıları" dediğinde elim ayağım titredi. Onca değerli müzisyenle bir arada şarkı söylemek büyük sorumluluk yükler omuzlarımıza. Ama hem bu sorumluluk

hem heyecan beni sahnedeki ilk yıllarıma götürdü. Tiyatrodaki mücadelemi, sahneye nasıl sahip olup da dişimle tırnağımla kazanarak çıktığım o yıllarımı hatırladım...

Sadece bu gösterinin yılda bir kere olması büyük acı yani o heyecanı yaşıyorsunuz, daha onun üstüne heyecanlar katmanız gerekirken bitti. Şanssızlığımız ülkedeki her şeyin çabuk tüketilmesi... Mesela İspanya'ya gittiğinizde görürsünüz ki bu tür kendi kültürlerini yaşatan ve tanıtan gerçek gösteriler turizmin geliştirilmesi için kullanılıyor. Her gün matine suare oynuyorlar, akın akın insanlar gidiyor. Bundan 100-150 yıl önce Ramazan ayının vazgeçilmez eğlencesi olmasına rağmen bugün biz bırakın bir ayı bir gün oynadık... Bütün yıl oynayabileceğimiz görkemli bir şölen, tarihimizin anlatıldığı keyifli bir gösteri olmasına rağmen... Ama biz sanatçıların gücü ancak bu kadarına yetiyor. Biz buna sahip çıkacak ve "bu sanatın devamını istiyoruz" diyen bir yürek bekliyoruz.

Altan Erkekli



*'Sanatçılar, unutulmaya yüz tutmuş hatta unutulmuş değerlerimizi tekrar gün yüzüne çıkarmaya çabalarken, yerel yönetimler, kurumlar veya kuruluşların da sanatçılara ve böylesi projelere destek olmasını bekliyoruz.'*

*'Sanatçı bunların hepsinin altından tek başına kalkamaz. Birlikten güç doğar ve bu güç hepimizin gücüne güç katar.'*



*Şimdilerde herkes soyunu öğrenmek için e-devlet kapısında. Peki dedeni merak ediyorsun da kültürünü neden merak etmiyorsun? Kültürünü bilmezsen Paşa Dedenin sana hiçbir katkısı olmaz. Önce kendin için kültürünü öğreneceksin.*

**Direklerarası eski bir kültürümüz aslında. Bugün artık unutulmuş. Peki siz onu bugüne taşırken modern yaşamın içindeki izleyiciyle nasıl bir bağ oluşturunuz?**

Erkekli: Her şeyden önce kendi tarihimize anlattığımız gösteride. İzleyince göreceksiniz, bu gösteri öyle güzel işlenmiş ve günümüzü uyarlanmış ki aslında bir yanıyla aynı ama diğer yanıyla apayrı bir gösteri halini almış. Bence Alaturka Records'un sırrı da bu zaten. Keşke Direklerarası'nı İstanbul'da 30 gün oynasak... Hatta öyle olsa ki 2 ekip olsa biri Anadolu'yu dolaşsa... Yeni nesle, gençlere anlatsak.

Tarihimize, kültürümüze, kültür varlıklarımıza, örf ve adetlerimize sahip çıkmalıyız. Bizim de sanatçılar olarak görevimiz bunu anlatmak ve devamının sağlanmasına katkıda bulunmaktır.

Tarihimiz o kadar zengin ki, bestesi olan padişahımız var, bunun dünyada başka bir örneği yok.

Uğur Işık da, bu projedeki tüm üstatlar da kendi müziklerini yapıyorlar zaten. Tüm çırpınışları bunu anlatmak, unutulmuş bir kültürü hatırlatmak, yeniden canlandırmak. O yüzden Anadolu'nun her yerine gitmeliyiz. Hatta sadece yurt içinde değil yurt dışında da anlatabilmeliyiz. Bu müzikal zenginliğimizi gösterip bakın işte biz buyuz diyebilmeliyiz.

**Direklerarası hiçbir destek almadan sadece sizin çabalarımızla ortaya çıkmış bir proje midir?**

Işık: Evet tamamen bizim kendi araştırmalarımız ve çabalarımızla hazırladığımız ve kendi stilimizle izleyiciye sunduğumuz bir proje, bir müzikal gösteridir. Biz bir projeyi sunarken kendimize has dilimizle sunuyoruz. Bunun da doğru olduğunu düşünüyoruz. İzleyicimizin de bundan memnun olduğunu görüyoruz.

Direklerarası o yılların çok modern gösterilerinden biri. O zamanki Fransızların şansonları, İtalyanların Belkantonlarının müziklerinin bizim müziğimizle kaynaşmasıyla olan bir

proje. O zamanki şarkılar gelen batılı grupların müziklerinden alıntılarla orda oluşturulmuş yeni modern bir kültür aslında. Tiyatro var, meddah var içinde. Meddahlık şimdi biraz basitleştirildi, aslında çok ciddi bir iş. Elinde sopasıyla hem eleştirel hem mizahi bir üslupla çok zekice yapılan bir gösteri. Karagöz-Hacivat da dâhil olmak üzere artık o kadar kötü örnekler var ki, gerçek meddah, gerçek Karagöz-Hacivat nasıldı gelip görecektir Direklerarası izleyicisi.

Şimdilerde herkes soyunu öğrenmek için e-devlet kapısında. Peki dedeni merak ediyorsun da kültürünü neden merak etmiyorsun? Kültürünü bilmezsen Paşa Dedenin sana hiçbir katkısı olmaz. Önce kendin için kültürünü öğreneceksin.

Biz Altan Erkekli ile aynı fikir ve bakış açısına sahip olduğumuz için birlikteyiz. Biz sanatçı olmanın sorumluluğu ile yürüdüğümüz yolda temiz izler bırakmak istiyoruz. Sen Mevlana'nın sözlerini anlamazsan, müziğin seni telkin etmezse, kendi topraklarından beslenemezsen, beslenecek başka yerler ararsın ama bu da sende uyumsuzluk yaratır. Biz zengin topraklar, zengin kültüre sahip bir toplumuz. Başka yerde başka şeyler aramaya ihtiyacımız yok. Aradığın her şey senin tarihinde, geçmişinde var. Bırak onlar senin tarihinde arasın doğruyu...

Aslında bizim yapmaya çalıştığımız şey çok trajikomik. Çünkü biz Direklerarası ile kendi toplumuza kendi kültürünü anlatmaya ya da hatırlatmaya çalışıyoruz.

Gerçek Türk Müziği'nin ne olduğu unutulacak nerdeyse ama Hindistan'ın, Afganistan'ın, Pakistan'ın hatta çok eski bir tarihi olmamasına rağmen Amerika'nın bile müziği olduğu gibi duruyor, yaşatılıyor. Bizim müziğimize bakın şekilden şekle girmiş. Sonra da bu şekil değiştirmiş müzik bizim öz müziğimiz sanılmaya başlanıyor. Bu topluma, kültüre, ülkemize zarar verir.

**Tiyatromuz da böyle mi Altan Bey?**

Erkekli: Tiyatromuzun durumu daha vahim bence. Çünkü can çekiyor. Bizim

sürekli tiyatro izleyicimiz ne kadar biliyor musunuz? 80 milyonun yüzde 1'i ne yazık ki. Daha vahim olan yüzde 86'sı hiç tiyatro, opera veya baleye gitmemiş.

**Peki tekrar 1875'e dönüyoruz. O zaman neredeydik tiyatrodaki Herkesin merakla beklediği ve izlemek için can attığı meddahlarımız yok muydu?**

Işık: O da evrildi ne yazık ki... Adı 'stand up' oldu, 'talk show' oldu. Biz zaten bunu onlardan önce yapmışız meddahla. Aynı müziğimiz gibi kimselerde olmayana sahip olduğumuz değerlerimizi korumak yerine dışardan aldıklarımızı monte etmişiz.

**Bize Direklerarası'nda bizim eski meddahımızı yaşatacak mısınız Altan Erkekli ile?**

Işık: Altan Erkekli ile ne yaşayacağımızı izleyince göreceksiniz:)))

Erkekli: Tabii ki Direklerarası'nda bir meddah var ama bu içinde 20 den fazla şarkı barındıran bir müzikal gösteri. Bu ne sadece bir tiyatro ne de sadece bir konser değil. Bu gerçekten büyük bir projedir. Gerçek anlamda bir müzikal gösteridir.

**Sır ya da Direklerarası İstanbul dışında izleyici ile buluştu mu hiç?**

Işık: Ne yazık ki hayır. Gitmesi gerektiğine inanıyoruz ama Anadolu'yu da kendi imkânlarımız ile dolaşmak mümkün olmuyor.

Erkekli: Biz sanatçılar bu sorumluluğu taşıyıp, unutulmaya yüz tutmuş hatta unutulmuş değerlerimizi tekrar gün yüzüne çıkarmaya çabalarken, yerel yönetimler, kurumlar veya kuruluşların da sanatçılara ve böylesi projelere destek olmasını bekliyoruz. Sanatçı bunların hepsinin altından tek başına kalkamaz. Birlikten güç doğar ve bu güç hepimizin gücüne güç katar. •

# SOIL'den sanata destek

SOIL'in desteğiyle Ekinci Müzik Merkezi'nce gerçekleştirilen, sanatçılar Nazlı Öksüz ve Mustafa Acar'ın solist olarak sahne aldığı halk müziği konseri, izleyenlere unutulmaz bir gece yaşattı.

**K**aliteli ve güvenilir akaryakıt ürünlerini tüketiciyle buluşturarak akaryakıt piyasasında güvenilirliğini her geçen gün artıran SOIL, kültür sanat faaliyetlerine ve sosyal sorumluluk projelerine de devam ediyor.

getirmek amacıyla birçok adım atıldı ve atılmaya da devam ediyor. Bugün atılan adımlardan birinin sahibi olan Ekinci Müzik Merkezi'ne, bize de eşlik etme şansını vermiş olmasından dolayı teşekkür ederiz. SOIL markasıyla atılan bu adıma eşlik etmek bizim için inanılmaz bir keyif ve önemli bir ayrıcalık dedi.

SOIL, bu faaliyetler kapsamında, 4 Ocak'ta Yenişehir Atatürk Kültür Merkezi'nde Ekinci Müzik Merkezi tarafından düzenlenen halk müziği konserine de destek oldu. Şef Hasan Ekinci'nin koroyu ve orkestrayı yönettiği konsere sanatçılar Nazlı Öksüz ve Mustafa Acar solist olarak sahne aldı.

Birbirinden güzel halk müziği eserlerinin solo ve koro olarak seslendirildiği konsere katılanlar unutulmaz bir gece yaşadılar.

Konser öncesinde yaptığı konuşmada sanatçılara ve konsere gelen müzikseverlere teşekkür eden SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serhat Aka, "Sırtı Toroslar, yüzü Akdeniz olan Mersinimizi evrensel sanatın ve müziğin evi durumuna

SOIL'in akaryakıt sektöründe "Türkiye'nin gülümseyen yüzü" sloganı ile verdiği hizmeti sadece bu alanla sınırlandırmayıp eğitimden spora; kültürden sanata tüm sosyal alanlarda sorumluluk almayı görev bildiğini kaydeden Aka, "İşte bu sosyal sorumluluğun gereklerinden bir yenisini bu akşam sizinle bir araya gelerek yerine getirmenin heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz. SOIL ailesi olarak, sanatın ve müziğin buluşma noktasındaki siz dostlarımızın eleştirilerinden ve önerilerinden güç alarak iyiyi, güzeli arayışımız devam edecektir" diye konuştu. •





# MERSİN 'de modern ayçiçek yağı üretiminin yıldızlarından biri parlıyor

Dünya ticaretinin merkezi Mersin'de modern ayçiçek yağı üretiminin yıldızlarından AVES, yıllık 1 milyon ton üretim kapasitesi ve en son teknolojiyle donatılmış tesisiyle ayçiçek yağı sektörüne yön veriyor. Türkiye ham yağ tedarikinin yüzde 30'na aracılık etmekte olan AVES, ayçiçek yağı üretiminde ve ihracatında Türkiye'nin bir numarası olmak için büyük adımlar atmaya devam ediyor.

Şimdi 20 yılı aşkın tecrübesiyle sofraların saf lezzet arayışına kulak vererek kendi ayçiçek yağı markası SAFYA'yı Türkiye'yle buluşturuyor. Türkiye'nin safi ayçiçek yağı SAFYA, tasarım ödüllü yeni ambalajıyla raflarda tüketicisiyle buluşuyor.



**aves**

[/avesas](https://www.avesas.com.tr)  
[www.avesas.com.tr](https://www.avesas.com.tr)

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

[/safyalezze](https://www.facebook.com/safyalezze)

# Petrol biterse ne olur?

**i**nsanlık yaklaşık 150 yıldır petrol çıkarıyor ve bunu işleyerek ulaşımdan aydınlatmaya, sağlıktan imalata kadar onlarca alanda kullanıyor. Peki, petrol günün birinde bitecek mi? Petrol bittiğinde nasıl bir dünyada yaşayacağız?

Yazının hemen başında söyleyelim, medyada sık sık 'Petrol rezervleri 30 yıl içinde tükenecek' şeklinde haberler görsük de, petrolün 30 yıl sonra ya da 50 yıl sonra birden bire bitmesi söz konusu değil. Ama başta Arap yarımadası olmak üzere birçok petrol zengini ülkede rezervler düşecek, belki sadece kendilerine yetecek kadar kalacak. Petrol rezervlerinin tamamen ve birden bire bitmesi, çağımızın, yakın geleceğimizin sorunu değil yani.

O zaman soruyu şöyle soralım: Petrol rezervlerinin azalması, petrol ihracatçısı ülkelerin artık petrol çıkaramaması ve dünya piyasasına arz edememesi durumunda dünya genelinde yaşam nasıl etkilenir?

Bu sorunun yanıtını verebilmek için, gündelik hayatınıza bakmanız yeterli. Örneğin sabah uyandınız, aracınıza binip işinize geleceksiniz ve aracınız petrol ürünleriyle çalışıyor. Aracınızı sürdüğünüz yolların güvenli ve konforlu olmasını sağlayan asfalt petrolden üretiliyor. Evinizde, işyerinizde kullandığınız herhangi bir plastik ya da polyester eşya petrolden, motorlu taşıtlar dâhil, gündelik hayatta kullanılan birçok araç plastik ya da polyester malzemeden üretiliyor ki bunların hammaddesi petrol. Yani gündelik hayatta gördüğünüz yüzlerce malzeme ve aracın, gündelik hayatta görmezden de hayatın akışına etki eden yüzlerce araç ve mekanizmanın işleminde petrolün payı var.

Ama elbette bizi en çok ilgilendiren kısım ulaşım ile ilgili. Petrol rezervlerinin büyük oranda azalması durumunda gerçekleşecek ilk senaryo elbette ham petrol fiyatlarının haliyle benzin gibi petrol ürünlerinin fiyatlarının aşırı yükselmesi olurdu. Fiyatlardaki aşırı yükseliş, piyasada petrol ürünü bulunmasını zorlaştırır hatta kıtlık diyebileceğimiz bir arz-talep dengesizliğini yaratırdı ki, bu da dünya genelinde büyük bir kaosa yol açardı.

Kaostan ilk kastımız elbette ulaşımın durması. Petrol kıtlığı kuşkusuz ilk önce özel otomobillerin durmasına neden olurdu. Devletler, petrolü tasarruflular kullanmak isteyeceğinden toplu taşımaya yönelmek zorunda kalırdı ki toplu taşıma da petrol olmadan, bir süre sonra iflas ederdi. İnsanların bir yerden bir yere taşınmasının kesintiye uğramasından daha kötüsü ise nakliye sektörünün durması olurdu ki yiyecek nakliyesinin durması, sebze

ve meyve üretemeyen şehirlerin ve ülkelerin bir de yiyecek kıtlığı yaşamasına yol açardı.

Petrol ve petrol ürünlerinin en büyük alıcısı/müşterisi bütün dünyada devletler. Polis ve asker araçlarından cankurtaranlara, iş makinelerinden itfaiye araçlarına kadar milyonlarca araç petrol ürünleriyle yürüyebilir. Petrolün bitmesi durumunda dünya genelinde devletler organizasyonda sıkıntılar yaşardı ve toplumsal kaoslar da ortaya çıkardı.

Petrol biterse ne olur sorusunun yanıtlarını çeşitlendirmek mümkün. Elektrik sorunundan ısınma sorununa, sanayide üretimin durmasında kıtlık nedeniyle yaşanacak ekonomik göçlere kadar onlarca kötü senaryo konuşulabilir.

Günümüzde petrol, dünyanın siyasi haritasını, siyasi dengeleri de belirleyen bir unsur. 1970'lerde Petrol İhraç Eden Ülkeler (OPEC) petrol arzını düşürerek hem fiyatları yükseltmiş, hem de siyasi konularını güçlendirmişti.

Ama petrol üreticisi ülke olmak her zaman avantajlı olmuyor. Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) petrol ihracatçısı bir ülkeydi ve gelirinin büyük kısmını petrol gelirleri oluşturuyordu. Rakibi ABD, Arap ülkeleriyle de işbirliği yaparak petrol fiyatlarını düşürünce SSCB ekonomik krize girmiş ve bu kriz 1991'de SSCB'nin dağılmasına neden olmuştu.

Günümüzde petrol üreten ülkeler ve petrol çıkararak/ işleten şirketler en karlı ülkeler ve şirketler. Görünen o ki, önümüzdeki uzun yıllar boyunca da petrol en önemli kaynak olmaya ve hayatı döndürmeye devam edecek. •

Petrol rezervleri 30 yıl içinde tükenecek' şeklinde haberler görsük de, petrolün 30 yıl sonra ya da 50 yıl sonra birden bire bitmesi söz konusu değil.

Fotoğraf: Turan SEZER

# SOIL Lojistik



**T**ürkiye'nin gülümseyen yüzü SOIL, gerek EPDK gerekse karayolu ulaştırma standartlarını karşılayan ADR belgeli personel ve taşıt uygunluk belgesi donanımlı araç filosuyla Türkiye'nin her noktasına güvenilir, kesintisiz, sigortalı, kaliteli ve miktar garantili taşımacılık gerçekleştiriyor.

Filo bünyesindeki 25, 30 ve 35 ton kapasiteli araçlar, bayi ağı ve diğer ticari satışlarda güvenle ve zamanında hizmet veriyor.

## Tanım

Akaryakıt sektörünün ihtiyaç duyduğu hizmetler ve içinde bulunduğu dinamik ortam, sürekli bir iş akışı içindedir. Bu durum hem yeni fırsatların oluşmasına yol açar hem de bazı zorlukları karşınıza çıkarır. Durum böyle olunca sektör; efektif, profesyonel, bilgili, esnek, maliyet ve hizmet odaklı, sürekli kendini geliştiren, lojistik desteğini birebir karşılamayı hedefleyen çözüm ortaklarına ihtiyaç duyar. SOIL Lojistik'in farklılığı işte bu noktada ortaya çıkmaktadır.

Uzun yıllara dayanan tecrübemiz, uzman yönetim kadromuz, akaryakıt sektöründe marka odaklı yaklaşımdan aldığı güç ve sektörün ihtiyacı olan profesyonel, akılcı çözümler üretebilen operasyon ekibimizle hizmet vermekteyiz.

Bilgi ve tecrübesiyle yıllardır sektörün içinde yer alan yönetim ve personelimiz akaryakıt tedarik zincirinin her halkasında, tüm lojistik ihtiyaçlara rahatlıkla cevap verebilmektedir. Özellikle tehlikeli madde taşımacılığı konusunda uzun yıllara dayanan iş tecrübemiz, profesyonel, eğitilmiş ekibimiz, tüm yasal düzenlemelere ve teknolojik yenilikleri bünyesinde bulunduran araç ve ekipman parkımız sayesinde sektöre yön vermiş aynı zamanda da örnek oluşturan bir yapıya sahibiz.

Proje bazlı ihtiyaçlara yönelik olarak; tehlikeli madde taşınması, ürün lojistiği, ürün ve çevre güvenliğinin sağlanması, ihtiyaç duyulan tüm teknik ekipmanın tespiti ve tedarik edilmesi noktasında gerekli danışmanlık hizmetleri de vermekteyiz.

## Uygun Maliyet, Güvenli ve Zamanında Hizmet

Türkiye geneline yayılan, stratejik bölgelerdeki ofislerimiz sayesinde, müşterilerimizin ihtiyaçlarına zamanında ve optimum maliyetler çerçevesinde hizmet sunabilmekteyiz. Bölge ofislerimiz, bünyesinde bulundukları geniş araç parkı ve donanımı ile yurt içi tüm tedarik zinciri talepleri için hizmete hazır durumdadır.

## Ticari ve Rekabetçi Avantajlarımız

Efektif operasyonel çalışma ve maliyet odaklı tedarik zinciri anlayışımız, tüm müşterilerimize yönelik ticari avantajlar sunmaktadır. Sunulan hizmetler, müşterilerimizin rekabetçi sektör ortamından daha güçlü ve avantajlı konuma geçmelerine zemin hazırlamaktadır.

## K1 Belgesi

Araç filomuz Karayolları Taşımacılığı Yönetmeliğine uygun olup Ulaştırma Bakanlığı'ndan K-1 Yetki Belgesi

almıştır. Ayrıca şoförlerimiz, SRC-5 Tehlikeli Madde Taşıma Ehliyetine sahiptir.

## Araç Takip Sistemi

Akaryakıt siparişiniz taşınırken günlük ve anlık olarak araç takip sistemi ile izlenmektedir. Akaryakıt nakliyesindeki araçlarımız, "Arvento Araç Takip sistemi" ile izlenmektedir.

## Sigortalı Taşımacılık

Türkiye genelinde akaryakıt taşımacılığı yapılan müşterilerimizin akaryakıtı güvenli bir şekilde teslim edilene kadar sigortalıdır. Herhangi bir kaza durumunda zararınız size ödenir.

## Hizmetlerimiz

- Türkiye'nin her noktasına güvenilir ve kesintisiz ikmal güvencesi.
- SOIL nakliyesiyle üründe kalite ve miktar garantisi.
- SOIL nakliyesiyle sigortalı taşımacılık.
- Sürekli kantar kontrolü ile tam miktarlı teslimat. •

# Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı (TMGD) İstihdamı



**Cihat DORAK**

SOIL Yatırım ve Mühendislik Müdürü  
Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı

**T**C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yayınlanan "Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı Hakkında Tebliğ" kapsamında akaryakıt istasyonları için TMGD bulundurma zorunluluğu 01.01.2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, taşımacılık faaliyetinde bulunan ve/veya toptan satış yapan akaryakıt istasyonlarının 01.07.2015 tarihinden beri hem Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi Yönergesi hem de Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı Tebliği kapsamında sorumlulukları bulunmaktadır. T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PUİS) ve Bölge Müdürlükleri dağıtımlı 27/12/2017 tarihli ve 14511534-399-E.102289 sayılı yazısına istinaden;

Toptan satış ve/veya taşımacılık faaliyetinde bulunmayan TMGD Tebliğinin Geçici 2. maddesi kapsamında olan ve sadece perakende satış yapan akaryakıt istasyonlarından aşağıdaki kriterleri sağlayanların;

- İstasyonda bulunan bilimum akaryakıt çeşitlerinden toplam olarak günlük 4000 lt'den az satış yaptığını 6 ayda bir TMGDK'dan (Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı Kuruluşu) alacakları aylara göre satış miktarını da gösteren raporu ilgili

Bölge Müdürlüğüne ibraz etmek,

- İstasyonun yerleşim alanları dışında bulunduğu veya 300 metre yakınında okul, hastane AVM vb. sosyal yapılar bulunmadığına dair bir kereye mahsus olmak üzere 31.01.2018 tarihine kadar TMGDK'dan alacakları raporu ilgili Bölge Müdürlüğüne ibraz etmek şartı ile sisteme entegrasyonunu sağlamak amacıyla bir sefere mahsus olmak üzere güvenlik danışmanı istihdam etmesi veya TMGDK'dan hizmet alması 31.12.2018 tarihine kadar ertelenmiştir.

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın sonradan yaptığı duyuru ile akaryakıt istasyonu sahiplerinin, aşağıda yer alan tabloda belirtilen takvime göre Bakanlıkça yetkilendirilen TMGDK'lara hazırlattıkları raporları, Bölge Müdürlüklerine ibraz edilmesinin son bulduğu tarih 31/01/2018 tarihi olup ancak, söz konusu yazımızın yıl sonunda yayımlanması, TMGDK'lar tarafından raporlama sürecinin 2018 Ocak ayı ile sınırlı kalması vb. nedenlerden dolayı bahse konu raporların, Bölge Müdürlüklerine 28/02/2018 tarihine kadar ibraz edilecektir.

## TMGDK Muafiyet Raporu Düzenleme Tarihi Muafiyet Raporunun Geçerlilik

1. Dönem

01-31/01/2018 01/01/2018 - 30/06/2018

2. Dönem

01-31/07/2018 01/07/2018 - 31/12/2018

Uygunluk Belgesi olmadan faaliyette bulunan taşıtlar

GEÇİCİ MADDE 1- (Değişik: RG-30/12/2016-29934)

(1) Tehlikeli maddelerin yurt içindeki taşınmasında kullanılan ve bu Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihte trafik siciline tescilli ve Taşıt Uygunluk Belgesi/ADR Uygunluk Belgesi bulunmayan ancak, Bakanlığın yetkilendirdiği kurum/kuruluşlara başvuruda bulunarak araçlarına Taşıt Durum Tespit Belgesi almış taşıt sahipleri;

a) 2014 model taşıtlar için 1/7/2017 tarihine kadar,

b) 2013 model taşıtlar için 31/12/2017 tarihine kadar,

c) 2012 model taşıtlar için 1/7/2018 tarihine kadar,

ç) 2009-2011 model taşıtlar için 31/12/2018'e kadar,

d) 2005-2008 model taşıtlar için 1/7/2019'a kadar,

e) 2004 ve öncesi model taşıtlar için 31/12/2019'a kadar

Bakanlığın belirleyeceği usul ve esaslara göre Bakanlıktan veya Bakanlığın yetkilendirdiği kurum/kuruluştan Taşıt Uygunluk Belgesi/ADR Uygunluk Belgesini almak zorundadırlar.

(2) Bakanlığın yetkilendirdiği kurum/kuruluşa başvuruda bulunarak Taşıt Durum Tespit Belgesi almayan taşıtlara 28'inci maddenin dördüncü fıkrasının (e) bendine göre idari para cezası uygulanır. Araçlara düzenlenen Taşıt Durum Tespit Belgesi, Taşıt Uygunluk Belgesi/ADR Uygunluk Belgesi yerine geçmez.

(3) Birinci fıkrada belirtilen takvime uygun olarak Taşıt Uygunluk Belgesi/ADR Uygunluk Belgesi almayan taşıtlara 28 inci maddenin dördüncü fıkrasının (e) bendine göre idari para cezası uygulanır.



## 2018 Yılı Tehlikeli Madde Faaliyetleri İlgili Cezalar:

### Tehlikeli madde güvenlik danışmanı istihdam etmeme cezası

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (ğ)  
Cezası: 3.564 ₺

### Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi alma zorunluluğu

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (c)  
Cezası: 1.380 ₺

### Araçta taşıma evrakı bulundurmama cezası

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (c)  
Cezası: 689 ₺

### Araçta yazılı talimat bulundurmama cezası (Gönderene)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (d)  
Cezası: 435 ₺

### Araçta yazılı talimat bulundurmama cezası (Taşımacıya)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (d)  
Cezası: 435 ₺

### Araçta yazılı talimat bulundurmama cezası (Sürücüye)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (d)  
Cezası: 68 ₺

### Araçta ADR Uygunluk Belgesi bulundurmama cezası

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (e)  
Cezası: 1.380 ₺

### Tehlikeli Yük Taşımada İzin ve Belge Zorunluluğu

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-1

Cezası: İhlal giderilinceye kadar taşıt güvenli bir alana park ettirilir ve taşımanın devamına izin verilmez.  
Cezası: 602 ₺

### SRCS/ADR Sertifikalı sürücü istihdam etme zorunluluğu

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28 - 2  
Cezası: 625 ₺

### SRCS/ADR Sertifikası alma zorunluluğu

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28 - 3  
Cezası: 248 ₺

### Sertifikalı ambalaj kullanmama cezası

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (a)  
Cezası: 1.380 ₺

### Etiket, işaret ve turuncu plakaları kullanmama cezası (Göndericiye)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (b)  
Cezası: 1.380 ₺

### Etiket, işaret ve turuncu plakaları kullanmama cezası (Taşıyıcıya)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4(b)  
Cezası: 689 ₺

### Etiket, işaret ve turuncu plakaları kullanmama cezası (Sürücüye)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (b)  
Cezası: 173 ₺

### Yangın Söndürücü Bulundurmama cezası (Taşıyıcıya)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (h)  
Cezası: 312 ₺

### Yangın Söndürücü Bulundurmama cezası (Sürücüye)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (h)

Araçta Yangın Söndürme cihazı bulundurmama veya eksik bulundurma Cezası: 61 ₺

### Genel ve Kişisel Koruyucu Teçhizatın Bulundurulmaması (Taşıyıcıya)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (i)

Araçta Yangın Söndürme cihazı bulundurmama veya eksik bulundurma Cezası: 61 ₺ (Her biri için)

### Genel ve Kişisel Koruyucu Teçhizatın Bulundurulmaması (Sürücüye)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (i)  
Araçta Yangın Söndürme cihazı bulundurmama veya eksik bulundurma Cezası: 61 ₺

### Araçta taşıma izin belgesinin fotokopisini bulundurmama cezası

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (f)  
Cezası: 68 ₺

### Araçta Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası poliçesi bulundurmama cezası

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (g)  
Cezası: 689 ₺

### Uygunluk Belgesi Doğru Olmayan Tanklara Dolum Yapma cezası (Dolduran)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (j)  
Cezası: 1.880 ₺

### Uygunluk Belgesi Doğru Olmayan Tanklara Dolum Yapma cezası (Taşıyıcıya)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (j)  
Cezası: 1.253 ₺

### Köprü ve Tüp geçitleri Usul ve Esaslar Uymama Cezası (Taşıyıcıya)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (k)  
Cezası: 1.782 ₺

### Köprü ve Tüp geçitleri Usul ve Esaslar Uymama Cezası (Sürücüye)

İlgili Mevzuat: Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği Madde 28-4 (k)  
Cezası: 594 ₺

123 yıl önce hayatımıza girdi,  
hayatımızın vazgeçilmezi oldu.

## Otomobil uçar gider...

**A**merika Birleşik Devletleri ve Avrupa ülkelerinde üst ve orta sınıflarla bürokratların otomobile tanıştığı 19. Yüzyılın son çeyreğinde Osmanlı topraklarında otomobil, Saray çevresine ve yüksek mevkilerdeki paşalara özgü bir lükstü. Osmanlı'nın dağılması, genç cumhuriyetin kurulması sürecinde de yoksul Anadolu, otomobilleri uzaktan izledi. Ancak 1950'lerden sonra Türkiye'de adeta bir otomobil patlaması yaşandı ve bu patlama günümüze kadar, etkisini artırarak sürdürdü. Türkiye bugün en fazla otomobile ve diğer motorlu araçlara sahip Avrupa ülkesi konumunda. Altı kişiye bir otomobilin düştüğü Türkiye'de otomobil artık hayatın vazgeçilmezi.

Tarihi kayıtlara göre Türkiye topraklarında otomobili ilk kullanan devlet yöneticisi, padişah 2. Abdulhamit. Saray arşivi, padişahın isteği üzerine ABD'den elektrikli bir otomobil sipariş edildiğini, otomobilin padişah tarafından saray bahçesinde kullanıldığını gösteriyor.

Osmanlı döneminde, İstanbul trafiğine ilk

benzinli otomobili sokan kişinin ise yine bir devlet görevlisi olan, Basra eşrafından Ahmet Paşa olduğu tarihi kayıtlardan anlaşılıyor. Paşa, arabasıyla senelerce Kalamış'ta boy göstermiş. Paşa'nın iki kızının da otomobil kullanmayı öğrendiği ve Türkiye'nin ilk kadın şoförleri oldukları da rivayetler arasında.

Bazı araştırmacılar, Osmanlı İstanbul'unda otomobillerin yaygınlaşmasını Avrupa ülkelerinin büyükelçiliklerine bağlıyor. Bu iddiaya göre, 1904 yılında Almanya konsolosluğundan bir memur, Almanya'dan otomobil getirtmek için izin başvurusunda bulunur. İzin verilir ve başka konsolosluklar da otomobilleriyle İstanbul'da, ticaret kenti olan İzmir'de boy göstermek ister. Avrupalı diplomatların bu gösterişli otomobilleri Osmanlı'nın zengin sınıflarını da etkiler haliyle. Ve ekonomik durumu iyi olanlar Avrupa'dan otomobil siparişi vermeye başlar. İstanbul'un dar, taşlı sokaklarında otomobiller daha sık görülmeye başlar.

Otomobil sayısının artmasıyla İstanbul'da ilk trafik kazaları da baş gösterir. 1910'daki trafik kazasında bir yaya yaralanır. 1912'de ise İtalyan konsolosluğu şoförü Şişli'de

bir yayaya çarparak ölümüne neden olur. Haliyle bu haber İstanbul ahalisi arasında geniş yankı uyandırır. 1913 yılında devlet, otomobillerin karıştığı kazaları önlemek için önlem alır ve tarihimizin ilk hız limitini belirler. Buna göre otomobiller şehir içinde saatte 10 kilometre, şehir dışında saatte 30 kilometre azami hızla gidecektir. Aynı dönemde Galata Köprüsü'nde de otomobiller için ücret alınmaya başlanır.

Bu dönemde otomobil, devlet yöneticilerinin de vazgeçilmezi ve 'siyasi mesaj' aracı olmaya başlamıştır. Dönemin güçlü sadrazamlarından Mahmut Paşa ile Enver Paşa, Amerikan ve Fransız arabalarını değil, Alman Mercedes'i tercih ederler. Osmanlı padişahlarından Sultan Reşat ile Sultan Vahdettin de otomobille İstanbul sokaklarında gezer.

Osmanlı ve onun ardından kurulan Türkiye Cumhuriyeti, otomobil modasının sadece müşterisi olmanın ülke ekonomisine vereceği zararın farkındadır. Onun için 1916'da ilk otomobil sanayisi için adımlar atılır. Cumhuriyet idaresi, 1927'de Ford'a İstanbul'da serbest bölge tahsis eder.

Amaç Türkiye'de otomobil üretmek ve ihraç etmektir. Beklenen performans yakalanamaz ve Ford fabrikası 1934'te kapanır.

Yoksul Anadolu, otomobilleri senelerce uzaktan izler. Anadolu illerinde çok az sayıda otomobil vardır ve halkın 'makine' ya da 'tomofil' dediği bu araçlar bürokratlara ya da çok zenginlere özgüdür. Zaten Anadolu'da bu araçların gideceği yol da yok denecek kadar azdır.

Ama aynı dönemde, ordunun kamyon kullanmasından dolayı, şoförlüğü askerde öğrenen çok sayıda Anadolu insanı yetişir. Taşrada toplu taşıma aracı olarak uzun süre kamyonlar kullanılır.

1950'ler ise Türkiye'nin yabancı sermayeye açıldığı, ithalatın patladığı, karayolları ağının genişlediği yıllardır. Toplu taşımada kullanılan kamyonların yerini Ford dolmuşlar almaya başlar. Anadolu'nun zorlu coğrafyasıyla baş edecek jeepler yaygınlaşır.

1960'lara gelindiğinde Türkiye kendi yerli otomobilini üretmek isteyen, İstanbul'un iki yakasını karayolu köprüsüyle bağlamak

isteyen bir ülkedir. Yerli otomobil hayali, 'Devrim' arabalarına benzin konulmasının unutulmasıyla Cemal Paşa'nın hişmine uğrar ve yarım kalır ama 1970'lere gelindiğinde İstanbul Boğazı köprü ile birleştirilir, Anadolu'da karayolu ağı genişler, otomobillerin yanı sıra otobüsler, kamyonlar hızla artar.

Artık başta otomobil olmak üzere motorlu araç sayısı artmıştır, otomobiller hayatın içine girmiştir. Türk sinemasında artık her jönün bir arabası vardır. Hatta "Şoför Nebahat" karakteri gibi dönem karakterleri ortaya çıkar. Türk Sanat Müziği şarkılarına bile girer otomobil: Otomobil uçar gider...

Türkiye'de otomobil sayısı yarım asırdır sürekli artış eğiliminde ve çekirdek ailenin de en önemli aracı haline gelmiş durumda. Çok değil, 30 yıl öncesine kadar, bir sokakta, otomobil sahibi aile sayısı en fazla bir, iki iken, otomobili olanlar parmakla gösterilirken bugün hangi sokağa girseniz, park halinde onlarca otomobille karşılaşıyorsunuz.

TÜİK verilerine göre Türkiye'de trafiğe kayıtlı otomobil sayısı 12 milyonu buldu. Nüfusun 81 milyon olduğu

düşünüldüğünde 6 kişiye bir otomobil düşüyor. 18 yaşından küçükleri yani sürücü ehliyetine haiz olanları hesaptan çıkardığımızda ise neredeyse 3 kişiye bir otomobil düşüyor.

Yine TÜİK verilerine göre, otomobilin yüzde 38,4'ü LPG, yüzde 35,2'si dizel, yüzde 26'sı benzin yakıtlı. Türkiye'de en çok satılan otomobil markaları ise Renault, Volkswagen, Fiat, Opel, Hyundai, Nissan, Dacia, Toyota, Ford ve Peugeot.

123 yıl önce hayatımıza giren, bugün her birimizin vazgeçilmezi olan otomobiller, hayatımızı kolaylaştıran, renk katan, seyahat özgürlüğümüzü kullanmamızı sağlayan araçlar. O halde, her otomobil sürücüsüne, vazgeçilmez kuralları hatırlatarak bitirelim yazıyı: Hız limitlerine uyun, emniyet kemerinizi takın, otomobilinizin markası ve gücü ne olursa olsun dikkati elde bırakmayın. Çünkü otomobiller, insanlar yaşadıkça güzel! •



*Nafiz Karaer: Mesleğimizin altın kuralı, vicdanlı olmak...*

**S**izi tanımak isteriz. Kendinizden bahsedermisiniz?  
1977 yılında nakliyecilik sektöründe faaliyet göstererek iş yaşamına girdim. 2013 yılında aldığım bir kararla nakliyeciliğin yanına akaryakıt istasyonu işletmeciliğini de ekledim.

**-Bize mesleğinizi anlatır mısınız?**

Her işin kendine göre zorlukları olmakla birlikte, işimizi severek yaptığımızdan olsa gerek 41 yılı geride bıraktık. Yaptığımız işin yasal zorunluluklarını ve kalite yönetim sistemi ilkelerini kendimize 'olmazsa olmaz kriter' olarak aldığımızdan karşımıza çıkan sorunları zorlanmadan aşıyoruz.

**-İşinizin en sevdiğiniz tarafı nedir?**

Zor olanı başarmanın getirdiği haz olsa gerek.

**-Mesleği isteyerek mi seçtiniz? Seçiminizde etkili olan faktörler nelerdir?**

Mesleğe başlamadan önce, babamın işi çip çalıştırmaktı. Haliyle şoförlük genetiğimizde var. Askerden önce ağır vasıta tamircisi yanında yaklaşık altı yıl çalışmışım.

**-Mesleğin altın kuralı nedir?**

Vicdan sahibi olmak.

**-Meslek hayatınızda başınızdan geçen en kötü ve en iyi olay nedir?**

Otobüs işletmeciliği yapmam bana göre en kötü, bırakmam da en iyi olay oldu.

**-SOIL'i neden tercih ettiniz?**

Tamamen tesadüf diyebiliriz. Ne demişler: Arayıp buldukların değil tesadüfen rastladıklarındır seni mutlu eden. SOIL ile yürümekten mutluyuz.

**-SOIL markasından beklentileriniz neler?**

Markamızın kırsal alanlardaki etkinliğinin yanında ana arterlerde ve büyük şehirlerde de marka bilinirliğini artıracak yeni yatırımlar yapması.

**-SOIL'in en beğenilen özellikleri nedir? SOIL yöneticisi olsaydınız farklılık anlamında neler yapardınız?**

Potansiyel müşteri grubumuza yönelik ödeme seçeneklerini artırmak, maliyet artışını ürün gamını geliştirerek müşterinin ihtiyacının istasyonda kalmasını sağlamak.

**-Müşterilerden geri dönüşler nasıl?**

Bizde bir sıkıntı yok.

**-Akaryakıt sektörünün sizce en önemli sorunu nedir?**

EPDK'nın standartlarının dışına çıkılarak düşük fiyatla kötü yakıt satılması, yasal yükümlülüklerini yerine getirenlerin üzerindeki vergi yükü mesleğin öncelikli sorunları. Rekabete dayalı mesleğimizde her insanın vicdan sahibi olmasını diliyorum. •

**YÜKSEK PERFORMANSLI  
ÇEVRE DOSTU MOTOR YAĞI**



**Yeni Soil Power  
Motor Yağları**



**SOIL**

www.soil.com

444 76 45  
444 SOIL



Motiflerin dili

# İğne Oyası

Yazı ve fotoğraflar: Erkan Özaydın \*

İğne oyası, yüzlerce yıldır Anadolu'da kadınların öreerek yarattığı kır çiçekleridir. Gerçekçi ya da stilize işlenen çiçekler yanında insan ve hayvan figürlerinin de konu edildiği geleneksel el sanatımızdır. Anadolu'nun farklı yörelerinde aynı araç ve teknikler kullanılarak, birbirinden farklı tarzlar oluşturulduğu bilinmektedir. Tarsus'un kuzey beldelerinde görülen iğne oyası geleneği, özellikle Çamlıyayla ve Sebilde yoğunlaşmaktadır.

İğne oyası, geçmişte ipekle işlenmekteydi ve eşsiz güzellikteydi. İpek böcekçiliği ve ipek üretimi Anadolu'da kimi deneme bölgeleri dışında, modern tarımın ve dışalımın etkisiyle terk edildi. Çamlıyayla'da ipek bulmak olanaksızlaştı. Günümüzde az sayıda ipek iğne oyası üretilmekteyse de dayanıklılığı, ucuz oluşu gibi nedenlerle naylon ipler kullanılmaktadır.

Oyanın kalıplı durmasını sağlamak için önceleri beyaz 'at kılı' kullanılırken günümüzde misina kullanılmakta, boncuk ve pullar eklenerek farklı modeller oluşturulmaktadır.

Kadınlar, iğneyi, mili (tıgı), ipi ve ip rengini seçerken kendi beğenilerine göre karar verirler. Yarattıkları modeller dışında anonim modelleri birbirlerinden öğrenirler. Gölgesi geniş bir ağacın altında toplanarak oya işlemek bir gelenektir. Bu etkinlik sırasında asıl konu iğne oyası ise de çeşitli konuların konuşulduğu sosyal bir ortam oluştuğunu kestirmek güç değildir.

Üretilen çiçek motifleri gerçekçi ya da geometrik bir soyutlama olabilir. Anonim

bir modelin farklı renklerde denendiği, yeni arayışlara sıkça rastlanır.

İğne oyaları üç boyutlu ve iki boyutlu olabilirler. 'Coşturan', 'Cimcime', 'Menekşe', 'Sümbül', 'Adalya', 'Elma Çiçeği', 'Lale', 'Limon Çiçeği', 'Çüşşek' günümüzde en sık işitilen model adlarıdır. Her modelin farklı bir mesajı olsa da kadınlar o sırada gözlerine işlenen çiçekleri tercih etmektedir.

Oyalar, ilk ürün olarak tek tek, ipe dizilerek ya da yazma kenarına işlenerek sunulmaktadır. Tasarımcı hanımlar bunları üretenlerden satın alarak takı tasarımında, giysilerin süslenmesinde, yazmalarda, peçetelik, anahtarlık, kitap ayracı, gelin tacı, saç tokası ya da eşyaların süslenmesinde, duvar panosu hazırlığında kullanılmaktadır.

Tasarım ile son ürünün oluşturulması, ekonomik değere dönüştürülmesi, geleneğin sürdürülmesine katkı vermektedir.

Erkekler de bu geleneğin tamamlayıcı bir parçasıdır. İpin ve diğer gereçlerin yöreye ulaştırılmasında, üretilen oyalarn ticaretinde, gezici bir tacir olan ; 'Çerçi' olarak rol oynamaktadır.

Çerçi; Anadolu'da eskiden at arabalı, şimdilerde panelvan araçlarıyla kadınların gerek duyacağı tuhafiyeye malzemesini köyde yaşayanların ayağına götüreren bir çeşit tüccardır. Çoğu zaman takas (barter) yoluyla alışveriş yapmaktadır. Kadınlar iğne oyalarnı daha çok çeyiz için gerekli üt, düdüklü tencere, zücaciye ürünleri ve cıncıkla takas etmektedirler. Yöreden toplanan oyalarn İstanbul'a ve diğer başka illere; Van, Balıkesir'e gönderildiği gözlenmektedir. •



\*Dişhekimi Erkan Özaydın-Mersin Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi-Çamlıyayla İğne Oyası Festivali'nde' Fotoğraf Sergisi açtı, farklı zamanlarda iğne oyası konulu fotoğraf gösterisi düzenledi.

CPT  
İSTASYON



İSTASYONUNUZUN  
TÜM KONTROLÜ  
ELİNİZDE...

Available on the iPhone  
App Store

GET IT ON  
Google play

Pompa Fiyat Değişikliği  
Vardiya Kapama  
Servis Çağrısı Açma  
Stok Görüntüleme  
Satış Görüntüleme

TURPAK



Adana

*güvenilir ve kaliteli akaryakıtın adresi...*

*benzin • motorin • fueloil • madeni yağ • gaz yağı • otoğaz*



Zonguldak

**SOIL-**  
Türkiye'nin Gülümseyen Yüzü



Sami Güner Kupası

**Fotoğraf dünyasının prestijli ödülü Erol Özer'e**

**M**ersin Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erol Özer, fotoğraf dünyasının prestijli ödülü "Sami Güner Kupası"nı kazandı.

FOTOGEN Fotoğraf Sanatı Derneği tarafından, Türk fotoğrafçılığının usta ismi Sami Güner adına bu yıl 12'ncisi düzenlenen yarışmada Özer, "Sultan", "Doğanın Renkleri" ve "Zirve Işığı" adlı çalışmalarıyla art arda üç yıl başarı gösterdi.

"Efiap" unvanlı fotoğraf sanatçısı Erol Özer, anlamlı kupayı İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı (İKSV)'nda düzenlenen törende usta fotoğrafçı İbrahim Zaman'ın elinden aldı. •

Gazeteci Abidin Yağmur'un ilk öykü kitabında şehirler, insanlar, işler güçler ve işsizler var **Hikâyenin en güzel yeri giriş cümlesidir, gerisi hikâyedir!**



pencereden bakan öyküyle başlıyor. Kitapta yer alan 'Kaldırım', 'Kıyıda Bir Çıplak Adam', 'Kedi Maması', 'Caddedeki Ölü' öykülerinde de işsizlik, yalnızlık, ötekileşme temasını işleyen Yağmur, 'KET' adlı öyküsünde günümüzün toplumsal değer yargılarını mizahi bir dille eleştiriyor.

Yağmur, 'Asker Parası', 'Eşeklikarınca', 'Patika', 'Dul Nevin', 'Öbür Çocuklar', '10 numara', 'Kasabada Unutulan', 'Gözlük' adlı öykülerinde de hızla büyüyen şehirlere, bu şehirlerin içinde giderek yabancılaşan insanlara, çocuk işçiliğine ve şiddete odaklanıyor.

Öykülerinde sıradan insanların, sıradan günlerini, sıradan saatlerini anlattığını, fantastik kurgular yerine, yalın gerçeği aktarmayı istediğini belirten Abidin Yağmur, "Öykülerin çoğunda kahramanlarımız işsiz ve yalnız. Belki de aynı kahramanı, farklı öykülerde, farklı mekânlarda görüyoruz. Bu okuyucunun yorumuna da bağlı. Kahramanlarımız yeniliyor, kaybediyor ve her yenilgi sonrasında elleri ceplerinde dalgın yürüyor. Ama geleceğe dair umutlarını kaybetmiyor. Bu kitap aslında işi gücü olmayan insanların, işsizlerin gözünden bakıyor dünyaya. Bu yönüyle bir modern çağ eleştirisi de diyebiliriz" diyor.

Kitabın kapak tasarımını Mersin Üniversitesi'nden Mehmet Acar'ın yaptığını belirten Abidin Yağmur, "Pazartesi adlı öykü, İstanbul'un pazartesi koşurması içinde, o hengâmede var olmaya çalışan

bir işsiz, günün sonunda yenilmesini anlatıyor. Kahramanımız bir kez daha yeniliyor ve elleri ceplerinde, geze geze evine doğru gidiyor. Ve gölgesinden başka kimsesi yok. Mehmet Acar'ın tasarladığı bu kapak, aslında kitaptaki öykülerin iklimini özetliyor" diyor.

Abidin Yağmur, 'Pazartesi' adını verdiği öykü kitabının arka kapak yazısında okuyucuya şöyle sesleniyor: "Kahramanlar uzun boylu, atletik olur. Bizim kahramanlar belki kısa, belki biraz şişmanca. Kahramanlar acar olur, uyanık olur. Bizim kahramanlar belki kalender, belki biraz safça. Kahramanlar kafaya koyduğunu yapar, başarır. Bizim kahramanlar her işte yarım kalmıştır, belki biraz sakarca. Kahramanlar ellerini kollarını sallayarak mağrur yürür. Bizim kahramanlar elleri ceplerinde, dalgın yürür. Hikâye kahramanların hayatını anlatsak roman olurdu... Harbi kahramanların birer saatlerini, birer günlerini anlattık, hikâye oldu!"

Yağmur, kitabın son sayfasında ise hikâye, günümüzdeki daha yaygın adıyla öykü sanatıyla ilgili düşüncesini de şöyle özetliyor:

"Herkesin hayatı roman olmaz. Çünkü hayatın kendisi hikâyedir! Onun için bir ömür bittiğinde, geride kalanlar 'Hikâye en güzel yerinde bitti' derler. Oysa bütün hikâyeciler bilir ki, bir hikâyenin en güzel yeri, hikâyenin ilk cümlesidir. Gerisi, hikâyedir!" •

# PERDUGA

PLANT NUTRITION

## "Çiftçinin yüzünü güldürür."

Bitki Besleme ürünleri için yeni adresiniz.



PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA



**PERDUGA**  
PLANT NUTRITION  
Acarlar Ziraat Ürünleri  
Pazarlama ve Tic. San. A.Ş.

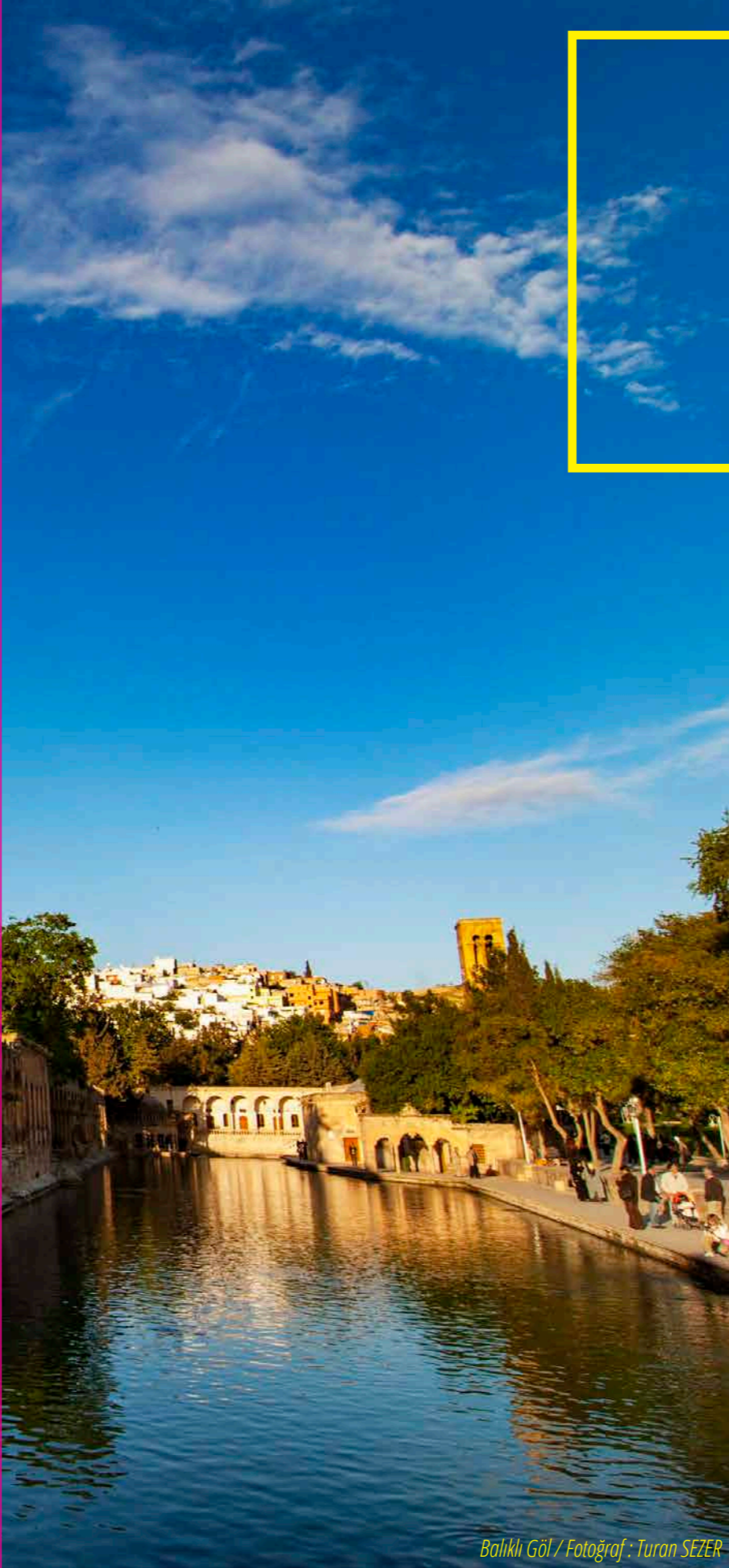
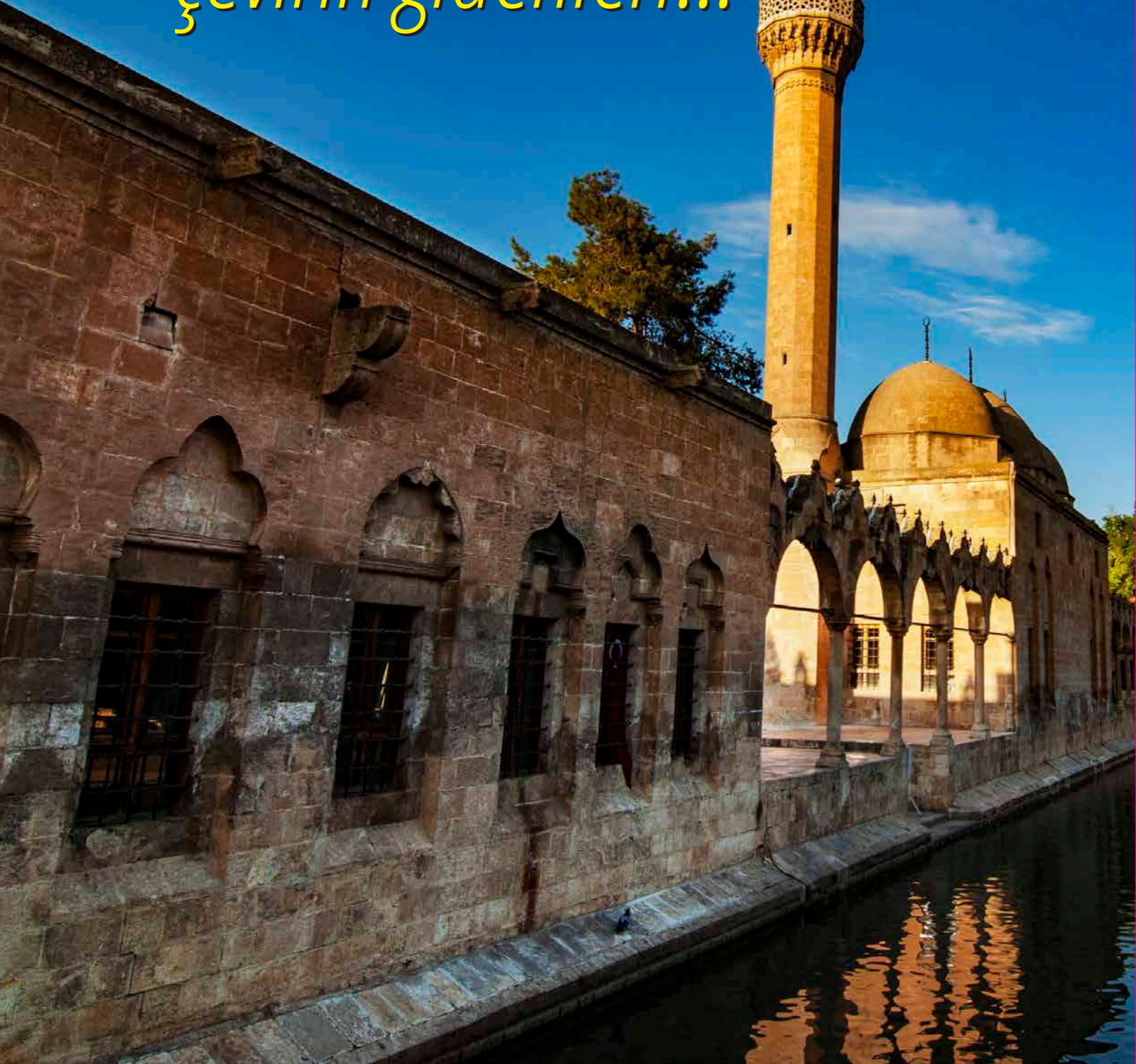
Merkez Ofis / Head Office  
Cevizli Mh. Zuhat Cd. A5 Blok. No. 48 / E  
Kat: 23 D-121 PO 34846 Maltepe - İstanbul - TURKEY  
Tel - Phone : +90 216 504 9534 Faks - Fax : +90 216 504 9535  
www.perduga.com.tr / info@perduga.com.tr

Fabrika / Factory  
Karacaliyas Emek Mh. 4. Cd. No. 6 / A PO 33040  
Akdeniz - Mersin - TURKEY  
Tel - Phone : +90 324 221 5055 Faks - Fax : +90 324 221 5056  
www.perduga.com.tr / info@perduga.com.tr

ACARGROUP



# Urfa'nın bedenleri, çevirin gidenleri...



Balıklı Göl / Fotoğraf : Turan SEZER

Şanlıurfa'yı görmediyseniz, Türkiye'yi görmemiş, kadim Anadolu ve Mezopotamya uygarlıklarının zenginliğinin köklerini tanımamış sayılırsınız...

**B**u cümleyi okuyanlar *-elbette Şanlıurfa'yı görmeyenleri kastediyoruz-* abartılı bir cümle olduğunu düşünebilirler. Şanlıurfa'yı görenler, gezenler, taniyanlar ise hak verecektir bu cümlemize.

Şanlıurfa'yı birçoğumuz Hz. İbrahim'in ve Hz. Eyüp'ün doğduğu şehir olarak tanıyoruz. Peygamberler şehri dememiz bundan. Birçoğumuz Şanlıurfa'yı 1950'lerin sonunda başlayan, 1970'lere kadar süren ve Yaşar Kemal ile Fikret Otyam'ın öncülük ettiği gazete röportajlarından, Bekir Yıldız'ın öykülerinden biliyoruz. 1970'lere gelindiğinde İbrahim Tatlıses, Urfa göçmeni Adanalılar Yılmaz Güney ve Müslüm Gürses sayesinde tanıdı bazılarımız Şanlıurfa'yı.

Şanlıurfa'yı anlamak, tanımak, şehrin kültürel zenginliğini keşfetmek için, tarih saatini çok eskilere, Hz. İbrahim döneminden de öncesine götürmek gerekiyor.

Arkeolojik kalıntı ve bulgulara göre Şanlıurfa'nın tarihi, yani yöredeki ilk yerleşim ve ekonomik faaliyetler neolitik döneme yani Milattan Önce 10 bin yılına kadar uzanıyor. Bir başka ifadeyle günümüzden 12 bin yıl öncesi.

Şanlıurfa tarihinin M.Ö 10 bin yılına kadar uzandığının, kentin insanoğlunun ilk buğdayı ürettiği, ilk tapınağı yaptığı yer olduğunun en büyük delili Göbeklitepe. Göbeklitepe, İngiltere'de bulunan Stonehenge'den 7 bin yıl, Mısır piramitlerinden ise 7 bin 500 yıl daha eski diyelim, gerisini sizin hayal gücünüze ve tarih merakına bırakalım.

Hız İbrahim'in, Hz. Eyüp'ün doğup yaşadığı yer olma şerefine nail olan, dünyanın ilk üniversitesine, ilk rasathaneye ev sahipliği yapan şehir, tarih boyunca irili ufaklı çok sayıda



krallığa, imparatorluğa ve medeniyete de ev sahipliği yapmış. Ebla, Akad, Sümer, Babil, Hitit, Hurri-Mitanni, Arami, Asur, Pers, Makedonya, Roma ve Bizans medeniyetlerinin gelip geçtiği şehir, 639'da Müslüman Araplarca fethedilmiş. Arap kültürünün Urfa'nın yerleşik kültürünü zenginleştirmesinden yaklaşık 450 yıl sonra Selçukluların Türk kültürü katılmış şehrin renkleri arasına. Bir süre Haçlı idaresinde kalan Urfa, daha sonra Eyyubi, Memluk, Türkmen aşiretleri, Timur Devleti, Akkoyunlular, Dulkadirbeyliği, Safeviler iktidarlarını görmüş ve 1516'da Osmanlı topraklarına katılmış. Bugün tüm bu medeniyetlerin izlerini görmek mümkün Şanlıurfa'nın her bir köşesinde ve kültüründe.

Şanlıurfa il sınırını baştan başta gezdiğinizde kaleler, hanlar, tapınaklar, camiler, türbeler, mağaralar, antik şehirler, antik kaya kabartmaları, anıt mezarlar çıkacak karşınıza.

Şanlıurfa'nın tarihine ve kültürüne damgasını vuran, kent bugününü de şekillendiren en önemli tarihi ve kutsal şahsiyet elbette Hz. İbrahim. Üç semavi dinin de temellerini atan Hz. İbrahim'in Urfa doğumlu olduğuna dair tespit tarihçiler arasında anlaşmazlık konusu olsa da üç semavi dinin kutsal kitaplarında da işaret edilen Ur şehrinin Urfa (Harran) olduğu inancı yüksek. Hz. İbrahim'in, putperestliğe karşı mücadele ettiği, dönemin hükümdarı Nemrut tarafından idama mahkum edildiği biliniyor. Kutsal kitaplara göre Hz. İbrahim, idam cezası gereğince Urfa'da ateşe atılacaktı. Ancak tam ateşe atıldığı sırada Allah ateşi suya ve gül bahçesine çevirdi ve Hz. İbrahim'in salimen yere indi. İşte tam o noktada bugün Halil-ür Rahman Gölü, halk arasında bilinen adıyla Balıklı Göl var. Balıklı Göl ve Hz. İbrahim'in doğduğu mekân bugün İslam dünyasının en önemli merkezlerinden birisi. Her yıl on binlerce Müslüman Şanlıurfa'ya geliyor ve Hz. İbrahim'in makamını ziyaret ediyor.

Şanlıurfa aynı zamanda başta Süryanilik olmak üzere Hristiyanlığın da önemli tarihi ibadet merkezlerine ev sahipliği yapıyor. Şehirde, eski çağlardan kiliseler, manastırlar, tapınaklar bulunuyor.

Şanlıurfa deyince sadece merkez ilçenin anlaşılması yanlış olur. Başta Halfeti, Harran, Birecik ve Siverek olmak üzere Şanlıurfa'nın ilçeleri de çok önemli tarihi ve doğal zenginliklere sahip. Şanlıurfa il sınırını baştan başta gezdiğinizde kaleler, hanlar, tapınaklar, camiler, türbeler, mağaralar, antik şehirler, antik kaya kabartmaları, anıt mezarlar çıkacak karşınıza. Hz. İbrahim makamında, Hz. Eyüp camiinde manevi bir huzurla dolarken Göbeklitepe'de tarihin heyecanını yaşayacak, Harran kümbet evlerini, antik Harran Üniversitesi'ni görünce şaşırarak, bir kısmı sular altında kalen Halfeti'de Rum kalesine hayranlıkla bakacaksınız ve bu topraklar üzerindeki son medeniyet olan Türkiye Cumhuriyeti'nin, Urfa topraklarına bereket getiren Atatürk Barajı'nı gururla izleyeceksiniz.

Şanlıurfa'yı görmediyseniz, Türkiye'yi görmemiş, kadim Anadolu ve Mezopotamya uygarlıklarının zenginliğinin köklerini tanımamış sayılırsınız demiştik. Yazının sonunda da diyoruz ki, Şanlıurfa'da gezilecek, görülecek yerleri yazmaya sayfalarımız yetmez. İyisi mi siz direksiyonu Urfa'ya kırın, Urfa'nın sıcakkanlı, misafirperver insanlarına konuk olun ve bir uçtan bir uca gezin, keşfedin Şanlıurfa'yı. Şehirden ayrılırken yanınızda ne götüreceğinizi bilemeyiz. Ama eminiz ki, şehirden ayrılırken bir türkü götüreceksiniz dilinizde: Urfa'nın bedenleri/Çevirin gidenleri... •

## Bunları yapmadan ayrılmayın

Göbeklitepe'yi, Balıklı Göl'ü, Hz. Eyüp Camii'ni, Keloşk-Deyr Şebeki, Rum Kale'yi, Birecik Kalesi'ni, Germuş Kilisesi'ni, Çile Mağarası'nı, Şifalı Kuyu'yu, Harran'ı, Fırfırlı Camii'yi (12 Havari Kilisesi'ni), Selahaddin Eyyubi Camii'ni (Aziz Johannes Kilisesi),

Haleplibahçe mozaiklerini, Şanlıurfa Müzesi'ni, ceylanları ve kelaynakları görmeden, Urfa muğasının tatlarını denemeden, sıra gecesine katılmadan, akşam şehrin genel manzarasını ve Balıklı Göl'ü izleyerek çay içmeden Şanlıurfa'dan ayrılmayın.



## SOIL\_ ŞANLIURFA BAYİLERİMİZ

### BRN PLASTİK PETROL GIDA TARIM NAKLİYE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Güzlek Mahallesi E 90-2. Caddesi No: 210  
İç Kapı No:1 Viranşehir/Ş.URFA

### İSA ZAMUR PETROL

Çatalhurma Köyü Köyü Harran / Ş.URFA

### CUMA KIZOĞLU PETROL

Gedik Mahallesi Gedik Sokak No:109 İç  
Kapı No: 1 Siverek / ŞANLIURFA

### NURSAN HARFİYAT OTOMOTİV PETROL TEKSTİL İNŞAAT TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Cumhuriyet Mahallesi Demirci Yolu  
Caddesi No: 1001 Viranşehir / Ş.URFA

### ÖMER DEMİRTAŞ - HİZMET PETROL

Damlasu Binekli Köyü Harran / Ş.URFA

### ŞURTEKS TEKSTİL GIDA İNŞ. İTH. İHR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Çamludere Mahallesi E.90 2. Caddesi No:  
299/1 Haliliye / Ş.LIURFA

### ZEYNEL ABİDİN PETROL ÜRÜN. TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.

Yardımcı Bucağı Yolu Üzeri Zeynep Köyü  
Merkez / Ş.URFA

### BİLŞAH PET. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Günışık Mahallesi Günışık Sokağı No: 35  
Karaköprü / Ş.URFA

### BİLKAN GÜBRE ZİRAİ ALET HAYVANCILIK NAK. TURİZM İNŞ. TAAH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Baraj Caddesi Merkez / Ş.URFA

### ÖMER ÖZKAN PETROL ÜRÜN. PAZ. NAK. TARIM GIDA HAYVAN. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Kösecik Mahallesi Kösecik Sokağı No:50/1  
Haliliye / Ş.URFA

### SARAÇEŞME PETROL ÜRÜN. NAK. TARIM TEKSTİL İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Kızıltepe Yol Üzeri 20.km  
Ceylanpınar / Ş.URFA

### ÖZKANMED PETROL ÜRÜN. TARIM İNŞ. TEKS. NAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Emiroğlu Mahallesi No:165 E-90 Karayolu  
Üzeri Viranşehir / Ş.URFA

### ABDULKADİR ÖZTÜRK PETROL

Şanlıurfa Karayolu 3. Km. Viranşehir /  
Ş.URFA

### ADAMOĞULLARI PETROL ÜRÜN. TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.

Şanlıurfa-Diyarbakır Karayolu Üzeri 14.  
Km. Merkez / ŞANLIURFA

### AKAN TURİZM AKARYAKIT TİC. NAK. LTD. ŞTİ.

Karşıyaka Mahallesi Birecik / Ş.URFA

### ÇAVUŞ PETROL NAK. VE TAAH. İŞ. A.Ş.

Bozova Karayolu Üzeri 17. Km Çimento  
Fabrikası Karşısı Merkez / Ş.URFA

### MUSTAFA ŞEKİP GÜVEN

Akçakale Yolu 13. Km. Merkez / Ş.URFA

### COŞANDAL PETROL TESİSLERİ İNŞAAT TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.

Sancaktar Mahallesi Akçakale Caddesi No:  
33 Merze / Ş.URFA

### UÇAR TARIM ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Cumhuriyet Mahallesi Viranşehir Yolu  
Üzeri Ceylanpınar / Ş.URFA

### ŞEFKAT PETROL. GIDA TARIM İLETİŞİM TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.

Mardin yolu 8. Km. Caddesi Merkez /  
Ş.URFA

### ÇAVUŞLAR PETROLÇÜLÜK ULUSLARARASI NAK. TAAH. DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Şanlıurfa-Gaziantep Karayolu Üzeri 5. Km  
Akabe Mevkii Merkez / Ş.URFA

### EKİNCİ İTHALAT İHRACAT NAK. TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.

Emiroğlu Mahallesi E 90-2. Caddesi No:  
211 İç Kapı No: 1 Viranşehir / Ş.URFA

Keşke dememek için

**HIZ  
SINIRINI  
AŞMAYIN**

**SOIL\_yol**

Soil İstasyonlarımızda, Otogaz Markamız  
Olan Sgaz'la Hizmet Vermekteyiz.



**SOIL**

**SOIL** gaz

Yüksek Performanslı Otogaz

**Siyam Petrolcülük San. ve Tic. A.Ş.**

Çankaya Mh. İ. İnönü Bulvarı 101. Cd. Canatan İş Merkezi No:10/20  
Tel: 0324 238 66 76 (Pbx) Fax: 0324 238 77 76 MERSİN

soil@soil.com.tr www.soil.com.tr

Türkiye'nin her yerinden

**444 7 645**  
SOIL