



kurumsal dergi

2019 / 2

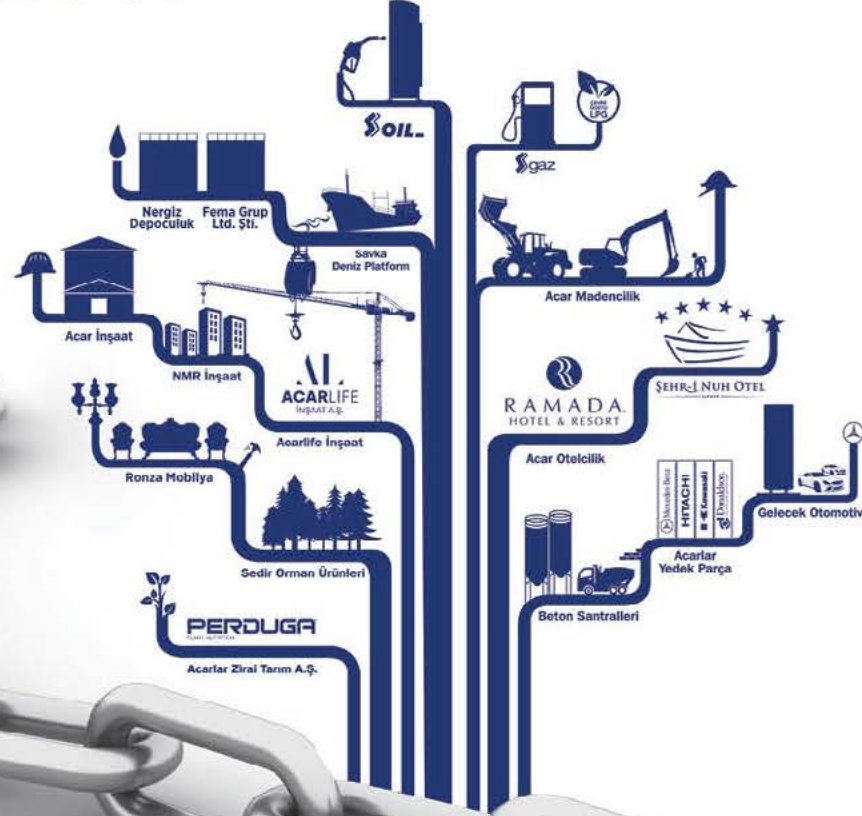
# SOIL.yol

kültür & yaşam



DAHA GÜZEL YARINLAR İÇİN  
**DOĞAYI KORUYORUZ**





## "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

# SOIL\_yol

2019/2

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 / 6 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

Tasarım  
Nihal DEMİREL

Baskı  
Sonsöz  
Gazetecilik, Matbaacılık, Reklamcılık  
İnşaat San. ve Tic Ltd. Şti..  
İvedik Mah. Matbaacılar Sit. 1341 Cad. No:56-58  
İvedik OSB - Yenimahalle / ANKARA  
Tel: 0312 394 57 71 Fax: 0312 394 57 74



# Merhaba



### Değerli Soil Dostları,

SOIL olarak kuruluşumuzdan bu yana ilkeli ve istikrarlı yolumuzda büyük bir kararlılıkla yürüyor, uzun dönemli hedeflerimizden şaşmadan, azimle çalışarak birçok başarılı işe imza atmaya devam ediyoruz.

Bu duygu ve düşüncelerle 2019 yılının geride kalan bölümünde de, bir yandan devam eden yatırımlarımıza hız kazandırırken, diğer yandan da bizi geleceğe taşıyacak önemli projeleri ve iş birliklerini hayata geçirmeye devam ediyoruz.

Toplum için değer yaratma düşüncesi ile hareket ederek ülkemizin ve insanımızın geleceğine katkı sağlamayı sürdürüyoruz. Türkiye'yi geleceğe taşıyacak stratejik alanlardaki faaliyetlerimizle, ülkemiz ve insanımız için değer yaratmak amacıyla hep birlikte var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Büyük bir kuruluş olmanın ve yıllara dayanacak sağlam bir başarı öyküsü yazmanın sırrının, iyi bir takım oluşturmada gizli olduğu bilinciyle hareket ediyoruz. Bu konuda oluşturduğumuz takım arkadaşlarına güveniyor ve birlik içerisinde şirketimizi büyütme devam ediyoruz. Bu topraklardan aldığımızı bu topraklara geri verme anlayışı ile SOIL olarak sorumlu yatırımcı kimliğimizin yansıması olarak toplumsal meselelere yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler üretme konusunda da çalışmalar sergiliyoruz.

Son olarak şirketimiz, dayanışma ve birlikte üretme kültürü ile sosyal sorumluluk hikayelerinin hayata geçirilmesine destek vermeye devam etmektedir. Sosyal sorumluluk bilincinin farkına varmış bir şirket olarak sanatı ve sporu her zaman desteklemeye devam edeceğimizi bildirmek isterim.

Şirketimize kattığımız yenilikler esnasında sizlerin yorumları ve öngörülerini bizler için çok büyük önem arz ediyor. Bu sebeple ki tavsiyelerinizi ve katkılarınızı heyecanla bekliyoruz.

Sektörümüzdeki faaliyetlerimiz doğrultusunda daha iyi bir gelecek inşa etmek için hep birlikte çalışmaya devam edeceğimize olan inancımızla; hepinize başarı dolu günler diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,  
Beşir ACAR  
SOIL Yönetim Kurulu Başkanı



# 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

İÇİNDEKİLER

54



GEZİ

Hoşgörünün şehri Mardin'i sizin için gezdik

6

RÖPORTAJ

Malatya Saha Müdürü ile sektörün bölgedeki durumlarını konuştuk.



10

AKTİVİTE

Bayilerimizle beraber katıldığımız Lviv gezisinden kareleri sizlerle paylaştık.



18

BAYIMIZ

Gölpazarı Pazarcık karayolunun 5 km ilerisindeki Simya Petrol'ü sizin için ziyaret ettik.



40

FESTİVAL

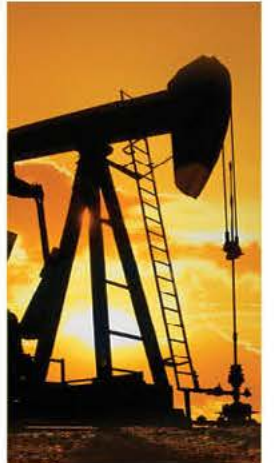
Cizre Nergis Festivalini sizler için gezdik.



52

MAKALE

Petrol ve gaz dünyasındaki gelişmeler.







## MALATYA SAHA MÜDÜRÜ SERVET ÜREK

SOIL olarak bayilerimizin talepleri ve sorunlarını hızlı bir şekilde çözüm noktasında her zaman ki bayilerimizin yanında durmaya devam edeceğiz.

### Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1986 Şırnak doğumluyum. Açık öğretim işletme bölümünde halen okumaktayım. 2003 yılından beri Mersin'de ikamet etmekteyim. Evli ve bir çocuk babasıyım. 2008 Nisan ayında SOIL'e Kalite Kontrol ve Hizmet Geliştirme Sorumlusu olarak başladım. 2013 yılında da Malatya Saha Müdürü olarak atanıp, 12 yıldır SOIL'de devam etmekteyim ve K.Maraş, Adıyaman, Malatya, Elazığ, Tunceli illerinden sorumluyum.

### SOIL Saha Müdürü olarak departmanınızın görev ve sorumlulukları hakkında biz kısaca bilgi verebilir misiniz?

SOIL olarak aslında kocaman bir aileyiz. Gerek yönetim kurulu-

muz, gerekse de çalışanlar olarak çok genç, dinamik, yenilikçi ve ulaşılabilir bir yapıya sahip olduğumuzdan ve tüm çalışanların SOIL'i kendi şirketi gibi benimseyip ona göre özverili çalışmalarından dolayı, saha ekibi olarak bunun avantajlarını her zaman için görmüşüzdür. Saha müdürü görevimiz öncelikle kendimize ve şirketimize yakışır bir şekilde sahada olmak ve şirketimizi en iyi şekilde temsil edecek doğru yerde ve doğru zamanda bayilikler oluşturup, mevcut bayilerimizin de satışlarını doğru bir şekilde takip edip artırarak, şirketimizin marka değerini ve sektördeki pazar payımızı yükseltmektir. Aynı zamanda iş ortaklarımızın da SOIL ailesi içerisinde memnuniyetle çalışmaları için elimizden gelen her türlü fedakarlığı yapmaktır.

## “ Türkiye'nin Gülümseyen Yüzü



### Çok geniş bir alanı yönetiyorsunuz. Bölgenizde SOIL ile ilgili gerçekleştirdiğiniz projeleriniz nelerdir?

İlk planda bayi adaylarımıza yaptığımız ziyaretlerle beraber bir-birimizi tanıma ve değerlendirme fırsatı yakalıyoruz. Bu ziyaretlerle beraber karşılıklı isteklerimizi birbirimize aktarıp her iki taraf içinde en uygun koşullarını oluşturmaya çalışıyoruz. Benim için her iki tarafın da memnun olması önemlidir. Çünkü uzun yıllar bir aile olarak beraber çalışacağız.

### Bayileriniz ile olan iletişiminiz nasıl?

Biz, bayilerimizi ve bayilerimizden alışveriş yapan müşterilerimizi "iş ortaklarımız" olarak görürüz. Güvenilir ve kaliteli hizmet sunmak öncelikli politikamızdır. Bayilerimize ve müşterilerimize bir telefon kadar yakınız.

### 2018 yılı sizin için nasıl geçti? Plan ve hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

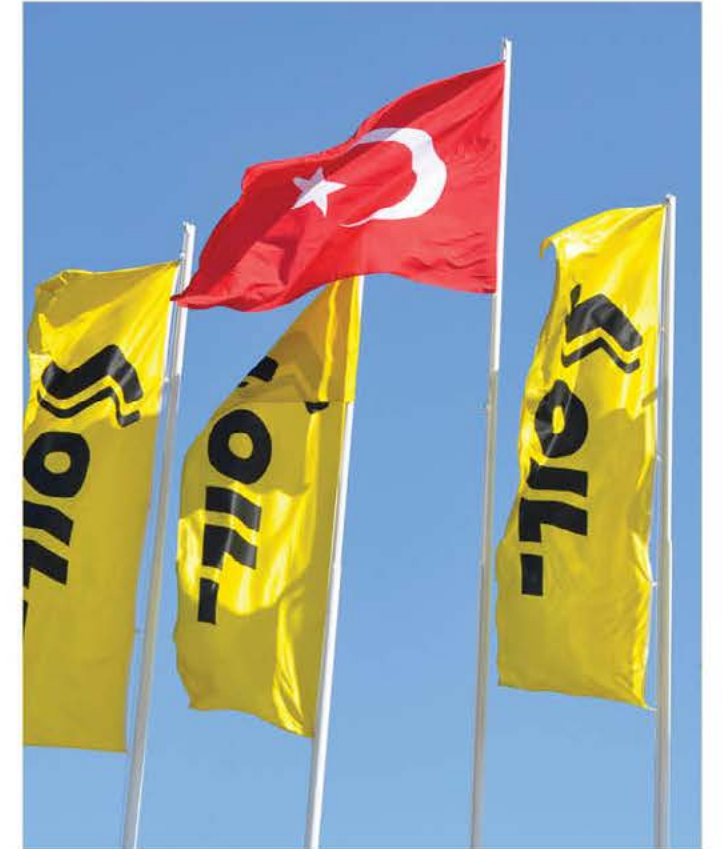
2018 yılının benim ve bölgem açısından başarılı geçtiğini düşünüyorum. Malatya, Adıyaman, Kahramanmaraş, Elazığ, Tunceli illerinde olan mevcut bayi sayımızı arttırdık. Var olan bu bayilerimiz sayesinde bölgedeki insanlar artık SOIL'in "gülümseyen yüzü" ile tanıştılar ve bundan sonraki aday bayilerimiz için de birer referans haline geldiler.

### 2019 yılı plan ve hedefleriniz nelerdir?

2019 da Türkiye nin ekonomik anlamda zor bir süreçten geçeceğini düşünmekteyim. Haliyle bu süreç bizim sektörümüzü de etkileyecektir. Biz, koşullar ne olursa olsun iş ortaklarımızı SOIL ailesine kazandırmak için gece gündüz demeden çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bölgede SOIL bayrağı olmayan hiçbir il bırakmamak ve ailemize yeni bayiler kazandırmak en önemli hedefimdir.

### SOIL bayilerine iletmek istediğiniz herhangi bir mesajınız var mı?

Ülkemizin ekonomik anlamda yaşadığı zorluklar, dalgalanmalar tüm sektörleri olduğu gibi bizim sektörü de olumsuz etkilemektedir. Bunun sonucunda da dağıtım şirketleriyle bayiler arasındaki ilişkiler sağlıklı hale gelmektedir. SOIL ailesi olarak bizim en önemli önceliğimiz GÜVEN ilişkisinin oluşmasını sağlamaktır. Firmamız her koşulda verdiği sözlerin arkasında durarak güvenilir bir firma olduğunu kanıtlamaktadır.



*SOIL olarak finansal gücümüzün iyi olması ve piyasa tepkilerine karşı hızlı ve doğru pozisyon oluşturabilmemizden dolayı yaşanan olumsuzlukları minimize edip, bayilerimize yansıtılmamaya çalıştık.*



# SOIL'DEN BEDENSEL ENGELLİ SPORCULARA DESTEK

Türkiye Bedensel Engelli Spor Federasyonu Büyükler Atletizm Türkiye Şampiyonası, 23- 24 Mart 2019 tarihinde Antalya'da yapıldı. Soil sponsorluğunda yarışmaya katılan Uludere Belediyespor takımı üç madalya ile evine döndü.



23-24 Mart 2019 tarihinde düzenlenen yarışmada üç madalya sevinci yaşandı. Antalya'da düzenlenen yarışmada 1500 metre koşuda yarışmacımız Bayram Yılmaz Türkiye Birinciliği, Cirit atmada sporcumuz Halit Seven Türkiye birinciliği alırken, gülle atma da Halit Seven ayrıca Türkiye üçüncülüğünü kazanmıştır. Ayrıca sporcularımız Dubai'de düzenlenecek olan Dünya Bedensel Engelli Atletizm Şampiyonası'nda ülkemizi temsil edeceklerdir. SOIL olarak yarışmacılarımızı tebrik eder, başarılarının devamını dileriz.



## BÜYÜYÖRÜZ ÇÜNKÜ EKİBİMİZE GÜVENİYÖRÜZ







## 25-29 HAZİRAN 2019 LVİV GEZİSİ

23-29 Haziran 2019 tarihleri arasında gerçekleştirilen Lviv gezisine SOIL bayileri ve çalışanları katıldı. Lviv'de ziyaret edilmesi gereken yerler arasında yer alan Opera binasını ve şehir meydanını ziyaret eden bayilerimiz hoşça vakit geçirdiler. Zengin mutfağı ve tarihi atmosfer eşliğinde stres atan bayilerimiz, gelecek yıl hedeflerini de şimdiden belirlemiş oldular.

SOIL, her yıl düzenlediği bayi gezisine bir yenisini daha ekledi. Bayilerine yönelik motivasyon amaçlı gerçekleşen gezinin, bu yıl ki durağı Ukrayna'nın muhteşem güzelliklerini içinde barındıran Lviv kentine oldu. Bayilerimiz üç gün gerçekleştirilen gezide, şehrin tarihi dokusuna tanıklık ettiler.

Bayilerimiz için Lviv'i tercih etmemizin nedeni; Lviv, son zamanlarda Ukrayna'nın en popüler şehirlerinden birisi. UNESCO'nun koruması altına girip (1998), National Geographic'in de birden çok listesinde bahsi geçmesiyle popülaritesinin hakkını vererek bugünlere gelmiş. Bir kere küçük ve yürüyerek gezmesi çok kolay. Aynı zamanda Türk Lirası karşısında hala uygun olan yakın destinasyonlardan bir tanesi olması da bize cazip gelen yönlerinden. Uygun ama gerçekten güzel olması ise işte her şeye değer tarafı oldu.

Bayilerimiz ile birlikte Rynok Meydanı, Belediye Binası, Opera Binası, Potocki Sarayı gezip gördüğümüz yerler arasında yer alıyor. Ayrıca şehrin kendine özgü lezzetlerini de hep beraber keşfetme fırsatı bulduk.

Daha güçlü ilişkilerimizin pekiştiği ve aile kavramının yerleştiği bu tür gezilere önümüzdeki yıllarda daha çok katılım olmasını diliyoruz.



**SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Serhat AKA:**

**“TEK AMACIMIZ BAYİLERİMİZİN MEMNUNİYETİNİ ARTTIRMAKTIR. ONLARLA OLAN İLETİŞİM ve İŞ BİRLİĞİMİZE ÖNEM VERİYORUZ”**

Her yıl SOIL tarafından bayilere yönelik düzenlenen ve bu yılda Ukrayna'nın Lviv şehrinde gerçekleştirilen motivasyon gezisi ile ilgili konuşan SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Serhat Aka, "Bayilerimizin günümüz koşullarında ne kadar zorlandığının farkındayız. Onlar bizim için sadece iş ortağı değil, aynı zamanda da ailemizin birer parçasıdır. Bayilerimizin motivasyonları bizim için çok önemli. Biz de buna yönelik SOIL olarak elimizden geleni yapıyoruz ve yapmaya da devam edeceğiz. Bu gezi ile bir parça da olsa streslerini atamalarına yardımcı olabildiysek ne mutlu bize" dedi.



# SOIL-DEN GÜLÜMSETEN TEKLİF

Yeni yatırımcılar mı arıyorsunuz?  
İstasyonlarınızı kiralyor,  
size uygun cazip teklifler sunuyoruz.



*detaaylı  
bilgiye*



*linkten  
ulaşabilirsiniz*

[www.soil.com.tr/istasyon-kiralama](http://www.soil.com.tr/istasyon-kiralama)





## Soil Yönetiminden Genç Müzisyenlere Tam Destek

22 Mart 2019 Cuma günü Mezitli Belediyesi'nin katkılarıyla bu yıl ikincisi düzenlenen Soli Liselerarası Müzik Festivali, Soil sponsorluğu ile muhteşem bir finale sona erdi.

Soil sponsorluğu ile Mezitli Belediyesi'nin düzenlemiş olduğu ve bu yıl 2.cisi yapılan Soli Liselerarası Müzik Yarışması, Mezitli Belediyesi Anfi Tiyatro'da muhteşem bir tören ile sona erdi.

Gecenin finaline kalan on okulun öğrencileri izleyenlere muhteşem bir müzik ziyafeti verdiler. Geceye katılan Soil Yatırım Müdürü Cihat Dorak, üçüncü olan arkadaşlara ödülünü ve plaketi teslim etti. Ayrıca gecede bir de konuşma yapan Dorak " Soil olarak sanatın ve sanatçıların her zaman

yanındayız. Bununla birlikte gençlerin katılımı ile gerçekleşen böyle bir organizasyonda yer almaktan mutluluk duyuyoruz. Biz Soil olarak bu tür organizasyonlarda her zaman yer almayı planlıyoruz." dedi.

Mezitli Belediye Başkanı Neşet Tarhan, sponsorlara katkılarından dolayı teşekkür ettiği konuşmasının ardından sponsorlara gecenin anısında teşekkür plaketi sundu. Yarışmaya katılan öğrencilerin toplu olarak sahneye çıkmasıyla törene sona erdi.





# SOIL SATIŞ ve PAZARLAMA TOPLANTISI

18-19 Nisan 2019 Mersin Divan Otel'de Soil Satış ve Pazarlama toplantısı yapıldı. Toplantıya SOIL Yönetimi'nin yanı sıra SOIL Bölge Müdürleri ve Satış Müdürleri de katıldı.



18-19 Nisan 2019 tarihleri arasında Mersin Divan Otel'de gerçekleşen toplantıya, SOIL Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar, SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Serhat AKA'nın yanı sıra SOIL Bölge ve Satış Müdürleri de katıldı.



18-19 Nisan 2019 tarihleri arasında Mersin Divan Otel'de gerçekleşen toplantıya, SOIL Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar, SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Serhat AKA'nın yanı sıra SOIL Bölge ve Satış Müdürleri de katıldı.

Yıllık hedeflerin ve önümüzdeki dönem yol haritalarının belirlendiği toplantıda ayrıca geçtiğimiz yılın değerlendirmeleri de yapıldı. Pazardaki müşteri talepleri ve markamıza karşı olumlu - olumsuz bütün eleştiriler büyük bir hassasiyetle incelendi ve 2019 yılı için de gerekli notlar alındı. Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durumunda değerlendirildiği toplantıda, bayilere destek ve tüketici talepleri de masaya yatırıldı. Büyüme istikrarı da göz önünde bulundurularak yeni hedefler belirlendi. Öncelik her daim müşteri ihtiyaçları ana madde olarak yıllık hedeflerin başında yer aldı.

Toplamda iki gün süren toplantı; sağlık, mutluluk ve başarı temennileri ile tamamlandı.





# Simya Petrol

*Yolunuz düşerse eğer, sizleri Gölbaşı-Pazarcık karayoluna 5 km uzaklıktaki tesisimizde ağırlamaktan mutluluk duyarız. Biz sizin için her ayrıntıyı düşündük. Siz dinlenirken geri kalan işlerinizi bize bırakın. Uzman personelimiz ile 7/24 hizmetinizde olacağız.*

## Kendinizi kısaca tanıtabilir misiniz?

1974 yılında Adıyaman'ın Besni ilçesinde doğdum. 2018 yılında Soil ailesine katıldım ve Gölbaşı-Pazarcık yolu 5 km üzerinde bulunan Simya Petrol işletmeciliğini kurdum. Küçük yaşlardan itibaren ticaret ile uğraşıyorum. Evliyim ve 3 çocuk babasıyım.

## İstasyon işletmeciliğine ne zaman ve nasıl başladınız?

Daha önce otobüs işletmeciliği ve nakliye işleriyle uğraşıyordum. Yaptığım işle örtüştüğü için, gelen bir teklif değerlendirmesi diyelim. SOIL ile yolculuğumuz bu şekilde başladı. Ticari olarak da uyduğumuzu farkettiğimiz için de uzun yıllardır birlikte çalışmaya devam ediyoruz.

## Başka alanlarda da ticari faaliyetiniz var mı?

İstasyon işletmeciliğinin yanı sıra nakliye ve inşaat işlerimiz de devam etmektedir. Fakat ağırlıklı olarak bizim için önemli olan yeni kurulan istasyonumuzdur. Bu nedenle müşteri ihtiyaçlarını karşılamak adına her türlü hizmeti

vermeye çalışıyoruz. Edindiğimiz gülümseyen yüz misyonumuz ile müşterimizin her zaman yanındayız.

## Soil tercih etme nedeniniz?

İstasyon yolculuğuna başlamadan önce piyasa araştırması yaptım. Yaptığım araştırmalar sonucunda SOIL ile ilgili önemli geri bildirimler aldım. Öncelikle yakıt kalitesi ve yönetim anlayışı benim fikirlerimle çok örtüşüyordu. Bu sebeple tercihim SOIL'dan yana kullandım.







#### İstasyonun konumu ve müşteri profili hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonumuz Gölbaşı-Pazarlık karayolunun 5 km ilerisinde bulunmaktadır. Yer olarak çok iyi bir konumda olan istasyonumuz ana yol üzerindedir. Müşterileri potansiyelimiz ağır vasıtalar, otobüs firmaları ve binek araçlardır. İstasyon içerisinde market, wc ve oto yıkama gibi kullanım alanlarımız mevcuttur.

#### İstasyondaki eleman sayısı ve sunduğunuz hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

İş yerimizde toplam 16 personel çalışmaktadır. Personellerimiz doğrudan müşteri odaklılar ve tecrübeliler. İstasyon içerisinde market, wc ve oto yıkama hizmetleri verilmektedir.

#### 2018 sizin için nasıl geçti ve 2019'dan beklentileriniz nelerdir?

2019'da da biz yine işimizin başında ve müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. Daha fazla müşteriye ulaşmak asıl hedefimizdir. Bunu başaracağımıza dair inancımız tamdır. Bunun için elimizden geleni yapıyoruz. Özellikle müşteri ihtiyaçlarını ve talepleri yakından takip ediyoruz. Var olan petrol piyasaları ile yakından ilgileniyoruz. Özellikle günümüz trendleri bizim için çok önemli.



# YÜKSEK PERFORMANSLI ÇEVRE DOSTU MOTOR YAĞI



## Yeni SOIL Power Motor Yağları





# Şurteks Petrol

*Sizler için Şurteks Petrol'ün sahibi Hasan Basri GÜLEL ile güzel bir sohbet gerçekleştirdik. Yolunuz düşerse eğer, sizleri Şanlıurfa-Mardin karayoluna 20 km uzaklıktaki tesislerinde ağırlamaktan mutluluk duyacaklardır. Uzman personeli bu güzel petrolde 7/24 hizmet alabilirsiniz.*

## Kendinizi kısaca tanıtabilir misiniz?

İnşaat, gıda, tekstil ve akaryakıt alanında faaliyet gösteren firmada müdürlük görevini yürütmekteyim. 34 yaşındayım.

## İstasyon işletmeciliğine ne zaman ve nasıl başladınız?

Aslında ailem 1970'lerden beri akaryakıt istasyonu işletmektedir. Ben ise 2009 yılında bu sektörde faaliyet göstermeye başladım. Şu an sahip olduğum istasyon, ayrıca bir dinlenme tesisi firmamız, yol yapımı şantiyesi olarak kiraladığımız istasyonu eski sahibinin ısrarıyla satın alıp işletmeye başladım.

## Başka alanlarda da ticari faaliyetiniz var mı?

İnşaat, tarım ve tekstil alanlarında faaliyet göstermekteyiz.

## Soil tercih etme nedeniniz?

İlk istasyon işletmeye başladığımızda SOIL firmasının tarafımıza verdiği teklif cazip gelmişti. Daha sonraki 5 yıllık periyotlarda ise firmanın çalışma şartları, bayilere bakış açısı ve en önemlisi akaryakıt sektöründe müşteri memnuniyeti açısından hassas olması nedeni ile SOIL firması ile çalışma kararı aldım.

## İstasyonun konumu ve müşteri profili hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonumuz Şanlıurfa-Mardin yolu üzeri 20. km de olup otoyol bağlantı kavşağında bulunmaktadır. Müşteri profilim ağırlıklı olarak ticari nakliye araçları ve çiftçilerden oluşmaktadır. Seyahat amaçlı bu kısımdan geçen yolcu otobüsleri ve şahıs araçları da istasyonumuzu kullanan müşteriler arasında yer alıyor.



## İstasyondaki eleman sayısı ve sunduğunuz hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonumuzda dinlenme tesisi de olduğundan restoran ve market hizmeti de vermektedir. Ayrıca restoranda yaklaşık olarak 25, istasyon ve markette ise 7 personel ile hizmet ediyoruz. Personellerimizin ayrıca müşteri memnuniyetine önem vermelerine ve konularında tecrübeli olmalarına dikkat ediyoruz.

## 2018 sizin için nasıl geçti ve 2019'dan beklentileriniz nelerdir?

2019 yılı içerisinde ticari olarak ülkemizde yaşanan ekonomik, siyasi ve bölgesel sorunlar nedeni ile durgunluk beklemekteyiz. Çünkü akaryakıt sektörü ekonominin tamda göbeğinde yer almaktadır. Ayrıca sosyolojik olarak bölgemize huzurun ve refahın tekrar tesis edilmesi hususundaki umutlarımızı korumaktayız. Önceliğimiz her zaman yapılmış olan yatırımlarımıza sahip çıkmaktır. Bunu başardıktan sonra ancak büyüme hedefleri belirleyebiliriz.







## ŞANLIURFA SAHA MÜDÜRÜ MUSTAFA KIZILBAY

Akaryakıt sektöründe günden güne değişen şartlar ve zorluklara rağmen 2018 yılı tüm şirketlerde olduğu gibi satış rakamlarının biraz düşük geçti diyebilirim. Burada ki başlıca sebepler ülkemizde görülen finansal zorluklar, her seçim sürecinde yaşadığımız seçimin ekonomik etkisi, bölgedeki bayi profiline çoğunun tarıma dayalı olduğu için hava şartlarının uzun zaman sonra bayilerimize sıkıntı yaşatması gibi etkenler satışların düşmesinde etkili olduğunu göstermektedir.

### Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1975 yılında Mersin'de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Mersin'de, üniversite eğitimimi Samsun 19 Mayıs Üniversitesi'nde tamamladım. Sektörde 14. yılımı geçirmekteyim, birkaç firmada kazanmış olduğum saha ve bölge müdürlüğü tecrübemi SOIL çatısı altında devam ettirmekteyim.

### SOIL Saha Müdürü olarak departmanınızın görev ve sorumlulukları hakkında biz kısaca bilgi verebilir misiniz?

Satış pazarlama departmanımızın, bizlere verdiği yetki ve sorumluluk gereğince, bölgedeki mevcut akaryakıt ve lpg bayiliklerimizin, mal alımından başlayan çemberin, tahsilatına kadar olan kısmı ile ilgilenmek, akaryakıt istasyonlarımızın görseleklerinde bulunan eksiklikler ile ilgili çalışmaları yapmak ve takibini sürdürmek, bölgede şirketimizin yapısına uygun olan yeni akaryakıt ve lpg

bayiliklerini bünyemize katmak için görüşmeler yapmak, bayilerimizin biten sözleşmelerinin yenileme sürecini yürütmek ve en önemlisi şirketimizi bölgemizde en iyi şekilde temsil etmek görevlerim arasında yer alıyor.

### Çok geniş bir alanı yönetiyorsunuz. Bölgenizde SOIL ile ilgili gerçekleştirdiğiniz projeleriniz nelerdir?

ŞANLIURFA, GAZİANTEP ve KİLİS illerinden sorumluyum. Bölgede, mevcut olan bayiliklerin üzerine yeni istasyon katılmaları oldu ve SOIL ailesine katmaya çalıştığımız yeni görüşmelerimiz devam ediyor. Yine LPG şirketimiz SOİLGAZ faaliyetine başladığından beri bölgede yoğun bir katılım süreci oldu. LPG araç filomuzun artmasıyla bayilik talepleri arttı. Bu yüzden SOIL ve SOİLGAZ istasyon sayıları günden güne artmaya devam ediyor.

“ Türkiye'nin  
Gülümseyen Yüzü



**Yoğun bir iş temponuz var, kendinize zaman ayırabiliyor musunuz?**  
Saha müdürlüğü görevinin işi gereği haftanın 3 günü bayi ziyaret ve yeni bayi tarama işlemi oluyor ve bu bizi tabii ki yoruyor. Biz bu yorgunluğu hafta sonlarında ailemiz ile geçirerek atlarmaya çalışıyoruz. Bazı sosyal aktiviteler ile de kendime zaman ayırmaya çalışıyorum.

### 2018 yılı sizin için nasıl geçti? Plan ve hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

Akaryakıt sektöründe günden güne değişen şartlar ve zorluklardan kaynaklı 2018 yılı biraz düşük geçti diyebilirim. Burada ki başlıca sebepler; ülkemizde görülen finansal zorluklar, her seçim sürecinde yaşadığımız seçimin ekonomik etkisi satışların düşmesinde etkili olduğunu göstermektedir. Herşeye rağmen SOIL ve SOİLGAZ bayi kazanım hedefini neredeyse tuttuğumuzu söyleyebilirim.

### 2019 yılı plan ve hedefleriniz nelerdir?

2019 yılı için şirketimiz sektördeki büyüme rakamlarına göre bir plan hazırlanmıştır. Bölgelere göre hazırlanmış olan bu planlarda, bizlere de gerekli bayi kazanım hedefleri ve satılması hedeflenen satış rakamları tebliğ edilmiştir. Bizler de tüm satış ekibi olarak bu hedefleri tutturmak için gereken çabayı göstermeye çalışıyoruz. Tabii ki başta Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın BEŞİR ACAR, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürümüz Sayın SERHAT AKA olmak üzere diğer yöneticilerimizin bizzat bölgelerimize kadar gelerek bizlere vermiş oldukları desteklerle istenilen hedeflere

daha kolay ulaşım sağlamış oluyoruz. Yöneticilerimizin bayilerimize ve yeni bayi adaylarına söylemiş olduğu bir cümle var “Biz çok para kazanmayalım ancak zarar eden de biz olmayalım.” İşte bu cümle ışığında bayilerimize gereken dikkati ve özeni göstermeye çalışıyoruz.

### SOIL bayilerine iletmek istediğiniz herhangi bir mesajınız var mı?

Bayilerimize ziyaretlerimde akaryakıt ve lpg sektöründe güvenin çok önemli bir etken olduğunu her zaman vurguluyorum. Bayilerimizin zor bir sektörde hizmet ettiğini ve ayakta kalmaya çalıştığını çok iyi biliyorum. Ayrıca sektörde uygun olmayan çalışmalar ile karşılaşabileceği cezai şartların ve yaptırımlarının çok ağır olacağını belirterek, güvenli, sağlam ve günden güne büyüyen ailemizin içerisinde bulunmalarının ne kadar doğru olduğunu kendileriyle paylaşıyorum. Gerektiğinde yönetim kurulumuz ve yöneticilerimiz ile görüşmeye gelerek bu piyasadaki kazançlarını nasıl maksimuma çıkarabilecekleri konusunda yardım alabileceklerini belirtiyorum. Biz SOIL olarak ayrıca bayilerimize tesislerimizin ve ikmal noktalarımızın alternatifli olarak hazırlandığını ve hiçbir zaman yokluk çekilmeyeceğinin teminatını verebiliyoruz. Aynı şekilde LPG sevkiyatlarının ne derece hızlı yapıldığını ve ürettiğimiz madeni yağ çeşitlerimiz ile bir bayinin ihtiyacı olan tüm ürünlere istedikleri anda ulaşabileceklerini kendilerine bildiriyorum.

“

Tesislerimizin ve ikmal noktalarımızın alternatifli olarak hazırlandığını ve hiçbir zaman yokluk çekilmeyeceğinin teminatını verebiliyoruz.





# Yücel Petrol

*Sizler için Yücel Petrol ve Yıldız Artı Petrol'ün sahibi Kadri ÇATAK ile güzel bir sohbet gerçekleştirdik. Yolunuz düşerse eğer, sizleri Gaziantep-Adıyaman karayoluna 8 km uzaklıktaki tesislerinde ağırlamaktan mutluluk duyacaklardır. Uzman personeli bu güzel petrolde 7/24 hizmet alabilirsiniz.*



## Kendinizi kısaca tanıtabilir misiniz?

42 yaşındayım. İnşaat, nakliyat ve petrol işletmeciliği yapmaktayım. Uzun yıllardır bu sektörde hizmet vermekteyim.

## İstasyon işletmeciliğine ne zaman ve nasıl başladınız?

20 yıldan bu yana istasyon işletmeciliği yapmaktayım. Artık mesleğim olarak kabul ediyorum. Bu 20 yıl boyunca istasyon-da hemen her işi yapmışlığım vardır. Şimdi deneyimlerimi personellerimle paylaşıyor ve onları yetiştiriyorum.

## Başka alanlarda da ticari faaliyetiniz var mı?

Daha önce de belirttiğim gibi inşaat ve nakliyat alanlarında da faaliyet gösteren şirketlerim mevcut. Fakat tecrübelerimden dolayı benim için öncelikli olan akaryakıt sektörüdür. Tabii ki zorluğunun yanında kolaylıkları da var. İnsanlarla sürekli iletişim halinde olmak, vatandaşlara hizmet edebilmek onur, gurur kaynağı. Bir yandan da ilk göz ağrım diyebilirim.

## Soil tercih etme nedeniniz?

Güvenilir olması ve diğer firmalara kalite anlamında rakip olması açısından SOIL markası bize rekabet anlamında avantaj sağlıyor. Soil artık bizim kimliğimiz. Güven var, kalite var ve güler yüz var. En önemlisi bayii ilişkisinden çok aile şirketi anlayışı var. Emin adımlarla ilerleyen bir firma çatısı altında olmak bizim için ticari açıdan çok şey ifade ediyor.

## İstasyonun konumu ve müşteri profili hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonumuz Gaziantep-Adıyaman karayolu üzeri 8 km'de olup, otoyol bağlantı kavşağına yakın bulunmaktadır. Müşteri profilim ağırlıklı olarak ticari nakliye araçları ve çiftçiler den oluşmaktadır. Yer olarak çok iyi bir konumda olan istasyonumuz özellikle çok geniş park yerine sahiptir. Ayrıca tesis içerisinde market, wc gibi müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik noktalarımız da bulunmaktadır. Gelen talepler doğrultusunda da tesis içerisindeki yatırımlarımızı da arttırmayı hedefliyoruz.



## İstasyondaki eleman sayısı ve sunduğunuz hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonumuzda 2 kişi markette, 4 kişi istasyonda olmak üzere toplam 6 personel ile hizmet vermekteyiz. Deneyimli personellerimiz her daim müşteri memnuniyetini öncelik olarak hareket etmektedir.

## 2018 sizin için nasıl geçti ve 2019'dan beklentileriniz nelerdir?

Ülkemizde yaşanan ekonomik, siyasi ve bölgesel sorunlar nedeni ile durgunluk beklemekteyiz. Çünkü akaryakıt sektörü ekonominin tamda göbeğinde yer almaktadır. Ayrıca sosyolojik olarak bölgemize huzurun ve refahın tekrar tesis edilmesi hususundaki umutlarımızı korumaktayız.







# SOILGAZ

## SOILGAZ SATIŞ PAZARLAMA ve İKMAL MÜDÜRÜ ÇETİN SERTKAYA

2018 yılında girdikleri Otogaz sistemlerinde hızlı bir büyüme kaydeden SOILGAZ markası Satış Pazarlama ve İkmal Müdürü Çetin SERTKAYA ile otogaz akaryakıt sistemlerinin bugünü ve yarını hakkında güzel bir söyleşi düzenledik.

### Şirket yapılanmanızdan bahseder misiniz?

Şirketimiz 2018'in ikinci yarısında faaliyete geçmiş olup, şu an itibari ile Türkiye genelinde doksanüç ana bayi ve iş ortaklarımızla birlikte oluşan toplam bayi sayımız yüzaltmış civarındadır. Mevcutta 2iki adet dolum tesisimiz bulunmaktadır. İlerideki dönemlerde bayi sayımızın artması ve ihracat yapabilmek adına tesisimizi büyütme girişimlerimiz bulunuyor. Tesisimizin yeri hazır ve gerekli belgelerimizde önümüzdeki dönemde tamamlanmış olacaktır. Belgelerimiz tamamlandıktan sonra yatırımlarımıza start vermiş olacağız.

### Soilgaz'ın sektördeki pozisyonu nedir?

2018 yılında açılmamıza rağmen, bir yıl gibi kısa bir sürede doksan üç bayiye ulaşmamız bizim açımızdan büyük bir adımdır. Yıl içerisinde İbragaz ve Turnagaz ile olan partnerliğimizde bizi daha

büyük hedeflere ulaştıracağına inanıyoruz. Açıkçası bu yıl bizim açımızdan olumlu ve hedeflerimize ulaşabildiğimiz bir yıl oldu. Bu başarımızı önümüzdeki yıllarda da sürdürmeyi hedefliyoruz.

### 2019 şirketiniz için finansal anlamda ve yatırımlar açısından nasıl geçti?

2019 yılında piyasalarda gözle görülür bir daralma var. Fakat yeni bir oluşum olmamıza rağmen mevcut durumdan zarar görmeden çıkmayı başardık. Bu durumu oluşturan en büyük etken; piyasada yeni oluşum ve taze kan olmamızdır. Önemli bir noktaya değinmeden geçemeyeceğim. Şirketimiz Siyam Petrolcülük bünyesinde yer almaktadır. Tabiki Siyam Petrolcülük şirketinin hali hazırda bulunan bayi potansiyelinin olması da hedeflerimize ulaşabilmemiz bize kolaylık sağlıyor.

“

SOILGAZ olarak piyasadaki daralmaya rağmen, hızlı adımlarla büyümeye devam ediyoruz. Yakın tarihte planladığımız hedeflerimize ulaşabilirsek biz de artık varız diyeceğiz.



### Hammadde tedarikini ağırlıklı olarak nerelerden sağlıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak Aygaz ve Tüpraş ile çalışıyoruz. Bunun yanı sıra Petgaz ile de işbirliği içerisindeyiz. LPG'yi direk ayrıştırılmış olarak yurtdışından alıyoruz. Aldığımız gazları te kendi lojistik hizmetimizle bayilerimize dağıtımını sağlıyoruz.

### Türkiye'de gaz sektörünü global piyasalarla kıyasladığımızda neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de bu yıl akaryakıt sektöründe %10 civarında ciddi bir daralma söz konusu. Otogazdaki daralma ise %2 civarında. Sebebi ise çok açık ortadadır. Gaz fiyatlarını benzin ile karşılaştırdığınızda %50 civarında, mazotta ise %40 gibi bir tasarruf elde ettiğinizi siz de görebilirsiniz. Böyle olunca da insanlar tercihi gazdan yana kullanmaya devam ediyor.

### Ürünlerinizin dağıtımında nasıl bir lojistik hizmet sağlıyorsunuz?

2018 yılında ilk sektöre girdiğimiz sırada 4 adet kırkayak araçlarımız mevcuttu. Şu anda mevcut araç sayımız 5 adet kırkayak ve 5 adet tır olarak hizmet veriyoruz. Yıl sonunda bu sayımız 13 araca çıkacaktır. Bunun planlamasını yönetim olarak hep birlikte yapıyoruz.

### Müşteri portföyünden biraz bahseder misiniz? Sadece istasyonlarla mı sınırlı kalacak yoksa ihracat planları da var mı?

Daha önce de belirttiğim gibi şirketimiz, Siyam Petrolcülük bünyesinde yer alıyor. Siyam Petrolcülük bünyesinde bulunan bayi noktalarından direk müşterilerimize hizmet götürebiliyoruz. Henüz mevcutta yer alan bayi potansiyelimizin sadece 1/3'üne ulaşabildik. Zaten bu sayısı %100'e ulaştığında çok fazla bir potansiyele sahip olmuş olacağız. Diğer işbirliklerimizden de %15 gibi bir bayi geldiği takdirde gaz sektöründe hatırı sayılır bir marka haline gelmeye başlayacağız.

### Sürdürülebilirlik ve çevre konularıyla ilgili çalışmalarınız neler?

Otogazın zaten Dünya'da ve Türkiye'de bu kadar tutulmasının sebebi çevreci bir yakıt olmasıdır. Ayrıca hava kirliliğini minimum bir seviye çektiğinden dolayı diğer yakıt çeşitlerinden daha fazla tercih edilir bir duruma gelmiştir. Otogaz çevreye duyarlı, doğaya zarar vermeyen bir yakıt türüdür. Özellikle diğer yakıt türleriyle karşılaştırdığınız zaman ciddi farklar olduğu bilimsel olarak da kanıtlanmıştır.





**2020 yılı için Türkiye ekonomisine ilişkin genel beklentileriniz neler?**

Türkiye'nin ekonomisinden daha çok global ekonomi bizim için önemli. Ne yazık ki global ekonomi için bir ön görüş şu şartlarda oluşturamıyoruz. Dünya ekonomisinde daralmalar ve kırılmalar çok fazla. Bir çok önemli konu maddelerinin yaşandığı bir ortamda tabiki ekonomik anlamda da gelişmeler olacaktır. En önemli umudumuz bu gelişmelerin piyasalara pozitif anlamda yansımalarıdır. Dünya ekonomisi pozitif döngüye girdiği takdirde tabiki Türkiye ekonomisi de bundan faydalanacaktır.

**2020 büyüme hedefiniz nedir?**

Öncelikli hedefimiz mevcut bayi ağımıza sahip çıkmaktır. Daha sonra yeni bayileri ailemize katmayı düşünebiliriz. Mevcut bayilerimizle birlikte önümüzdeki yıllarda bayi sayımızı 330 civarına çıkarmayı düşünüyoruz. Şirketimiz şu anda, bu konuda güçlü adımlar atıyor.

**Sektör önümüzdeki uzun vadeli süreçte nereye ulaşacak?**

Gaz sektörünün bilinirliği ve güvenilirliği doğru şekilde müşteriye aktarıldığı takdirde, ekonomik ve doğa dostu olduğu için tercih nedeni olarak görülecektir. Bu nedenle biz her zaman gaz sektöründe artan bir ivme göreceğimizi düşünüyoruz.



**Yüksek Performanslı  
Otogaz**

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



**Yüksek Performanslı Otogaz**

**Siyan 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

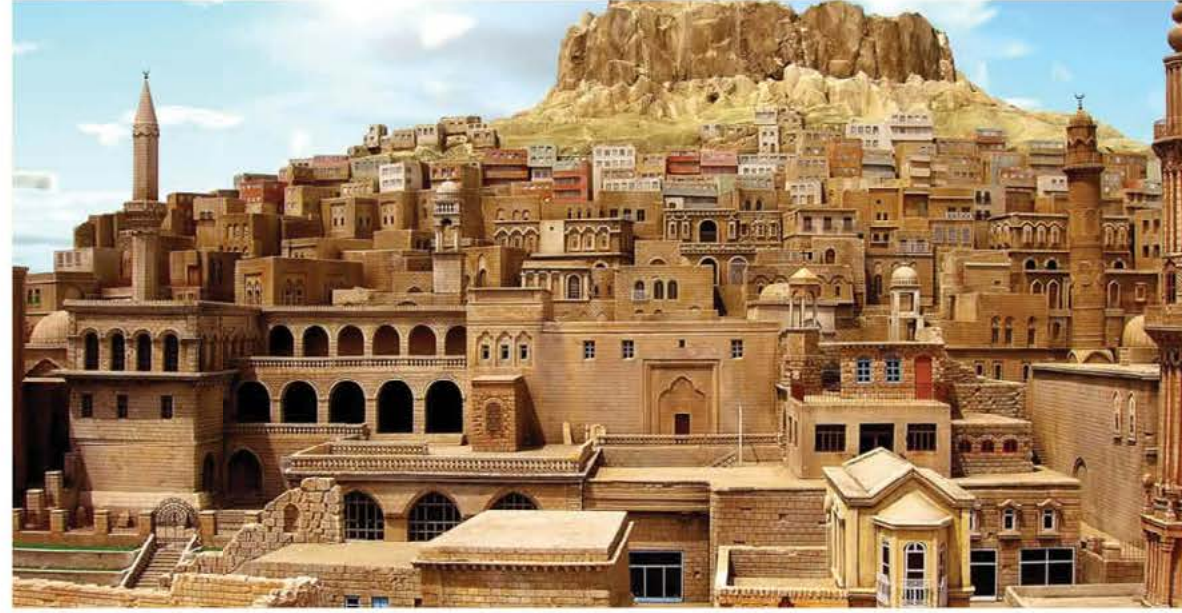
soil@soil.com.tr www.soil.com.tr

Türkiye'nin her yerinden

**444 7 645**  
SOIL



# Güney Doğu Anadolu Medeniyetler Bölgesi



Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Türkiye'nin yedi coğrafik bölgesinden biridir. Ülkenin en doğusunda ve güneyde bulunmaktadır. En küçük yüz ölçümüne sahip bölgedir. Ülkenin sınır hattında yer almaktadır. Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Doğu Anadolu ve Akdeniz Bölgeleri'ne komşudur.

Bölgede Karasal İklim ve Akdeniz İklimi görülmektedir. Bölgenin bayırından doğusuna doğru yükselti artmaktadır. Bu nedenle elverişli tarım alanları azdır. Bölgede tarımla birlikte hayvancılık da yapılmaktadır. Ayrıca petrol sanayi gelişmiştir.

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde fıstık, mercimek önemli ekinlerdendir. Bölgede bazı yerlerde tavukçuluk yapılmaktadır. Kuşçuluk, mandacılık, sığırcılık da yapılan diğer hayvancılık çeşitlerindedir. Güneydoğu Anadolu Bölgesi, ülkenin tek petrol çıkarılan yeridir.

Bölgenin yazları oldukça kurak geçen ikliminde, su ve sulama sorunları yaşanmaktadır. Kışları da yoğun kar yağışının yaşandığı bölgelerde hayat olumsuz etkilenmektedir. Bölge Türkiye'nin gelişmekte olan bölgelerinden biri olarak yatırım alanlarının ilk sırasındadır.

Güneydoğu'da insanlar geleneksel mimaride evlerini kerpiçten yapmaktadır. Yazın serin, kışın sıcak olan evler depreme dayanıklı olmadığı için modern mimari bölgede yaygınlaşmaya başlamıştır. Ulaşımın geliştiği yerler yükseltinin en az olduğu yerlerdir.

Güneydoğu Anadolu'nun halkı, sıcakkanlı, hoşgörülü, misafirperver ve cömerttir. Bununla beraber bölgede çok sayıda turistik mekan da bulunmaktadır. Sağlık ve inanç turizmi bu bağlamda gelişmiştir. Güneydoğu Anadolu Bölgesi, nüfus yoğunluğunun yaşandığı bir bölgedir. Çünkü yüz ölçümü çok küçüktür.



“

*Turizm potansiyeli çok yüksek olan bölgede Adıyaman, Nemrut Dağı, Peygamberler Şehri Urfa, Tarihi Harran Üniversitesi, Harran evleri, Mardin evleri gibi daha pek çok gezilip görülecek kendine özgü güzellikler vardır. Dünyada güneşin doğuşunun en güzel olduğu Nemrut Dağında Kommagene Medeniyetinin izleri turistlerin ilgisini çekmektedir.*

*Bölgedeki Nemrut Dağı (Adıyaman) ile Diyarbakır ve Sanlı Urfa şehrinde bulunan tarihi eserler bölgenin turizm potansiyellerini oluşturur.*



GAP 13 ayrı projenin birleşiminden meydana gelmiştir. Bu proje içinde 22 baraj, 19 hidroelektrik santral vardır. Proje, G. Antep, Mardin, Adıyaman, Sanlı Urfa, Diyarbakır, Batman ve Şırnak illerimizi kapsamaktadır.

Sadece Atatürk barajından elde edilen elektrik üretimi ülke elektrik üretiminin 1/6'sına eşittir. (1992) Bölge ekonomisini çok yönlü etkileyen kuraklık problemi GAP projesiyle halledildiği zaman bölgede sosyo - ekonomik yönde büyük değişiklikler görülecektir. GAP projesi gerçekleştiği zaman: Sulamalı tarıma geçilecektir. Bölgedeki nadas alanları azalacaktır. Tarım ürünlerinin çeşitliliği artacaktır. Tarım ürünlerinin verimi artacaktır. Pamuk, pirinç, gibi tarım ürünlerinin ekim alanı genişleyecektir. Güneydoğu Anadolu, Türkiye pamuk üretiminde birinci bölge olacaktır. Kuru tarıma dayalı buğday, arpa, mercimek gibi tarım ürünlerinin ekim alanı azalacak fakat üretimleri artacaktır. Barajlar suni göl fonksiyonu göreceğinden bölgenin iklimi belirli oranda yumuşayacaktır. Elektrik enerjisinde üretim artışı sağlanacaktır. İçme suyu olarak kullanılacaktır. Su ürünlerinin üretimi artacaktır. Tarım ve tarıma bağlı sanayi gelişecektir. Bölgede iş olanakları arttığı için bölgeden diğer bölgelere göç duracaktır.

Diğer bölgelerden Güneydoğu Anadolu'ya göç olacaktır. Bölgenin nüfusu ve nüfus yoğunluğu artacaktır. Türkiye'nin tarım ürünlerine dayalı ihracatı artacaktır. Bölgede tarım alanları geniş düzlüklerden oluşur. Bu alanların sulanmasıyla tarım gelişecektir. Antepfıstığı, mercimek, üzüm, nohut ve tahıl üretiminin önemli bir kısmı bölgeden karşılanmaktadır. Harran Ovası, sulamanın gelişmesiyle özellikle pamuk ekiminin en fazla yapıldığı yerlerden biri olacaktır. GAP'ın tamamlanmasıyla mısır, pirinç ve ayçiçek gibi ürünlerin üretimindeki artışın daha fazla olması beklenmektedir. Çünkü bu ürünler bol su ve sıcaklık isteği olan ürünlerdir.



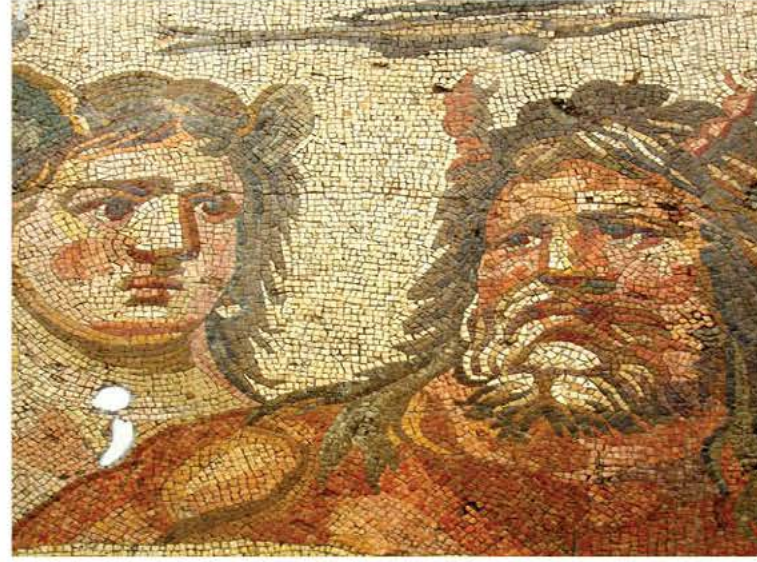
# Tarihin Sıfır Noktası Göbeklitepe

Göbeklitepe, tarihin bilinen en eski ve en büyük tapınağıdır. Dev sütunlardan ve üst üste dizilmiş ağır taşlardan oluşan Göbeklitepe, o dönemde el arabası vb. alet edevatın olmadığı için inşa süreci gizemlerini hala kuruyor. Tapınağı oluşturan taşların taşınabilmesi için muhtemelen çok sayıda insanın ve yük hayvanının gücünden yararlandığı düşünülüyor. Sütunların üzerinde bulunan hayvan figürü kabartmaları ise, kesinlikle zamanın ötesinde. Göbeklitepe, insanların avcı toplayıcı olarak yaşadığı dönemlerde bile sistematik olarak toplantılar yaptığını kanıtlayan ama ne amaçla kullanıldığı hala tam olarak kestirilemeyen antik bir yapı. 2005 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından 1. Derece Arkeolojik Sit Alanı ilan edildi ve Nisan 2011'de de UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'ne girdi. Yaklaşık 7 sene boyunca aday listesinde yer alan ve tarihi yeniden şekillendiren Göbeklitepe, Temmuz 2018'de Bahreyn'de toplanan komitenin kararıyla UNESCO Dünya Miras Listesi'ne girmeye hak kazandı.



Tarım ürünlerinden en çok buğday ekilir. Öteki tarım ürünleri arpa, pirinç, pamuk, mercimek, Antepfıstığı ve üzumdür. Adıyaman da pamuk ve tütün yetiştirilir. Tarıma uygun olmayan yerler hayvancılıkla geçinir. Genellikle koyun ve keçi beslenir. Kilis ve çevresinde ipekböcekçiliği de yapılır. Başlıca çıkarılan madenler; petrol, fosfat, asfaltit dir. Bölgede, tarıma dayalı ve hayvan ürünlerini işleyen çeşitli endüstri kolları gelişmiştir. Et kombinaları, süt endüstrisi, hayvansal yağ fabrikaları, zeytinyağı fabrikaları, bunun yanısıra tarım dışı sanayi kollarından çimento fabrikaları, kimya sanayi, tarım araçları, otomotaj ve madeni eşya yapımı geliştirilmiş olan çeşitli sanayi kollarıdır.

Petrol Kuyuları, Raman, Garzan, Batman ve Diyarbakır'da bulunur.



“

Nüfus daha çok bölgenin batısında toplanmıştır. Bunun başlıca nedeni, iklim ve toprak şartlarının burada daha elverişli olmasıdır. Türkiye nüfusunun sadece %8 i burada yaşamaktadır.



## GÜNEYDOĞU ANADOLU BAYİLERİMİZ

### YUNUS EMRE PETROL

Yunus Emre Petrol Reşadiye Mah. Zübeyde Hanım Cad. No:184/A TUT/ADIYAMAN

### OLGUNBEY AKARYAKIT

Atakent Beldesi Büyükböyük Mahallesi MERKEZ/ADIYAMAN

### SOSA AKARYAKIT

Girne Mah. Kurtuluş Cad. No:10 KAHTA/ADIYAMAN

### GERGER AKARYAKIT

Adıyaman Kahta Yolu Üzeri 12. Km Gözbeşi Köyü MERKEZ/ADIYAMAN

### SİMYA AKARYAKIT

Asfalt Mahallesi Asfalt Caddesi No:111 Balkar Beldesi GÖLBAŞI/ADIYAMAN

### YÜCEL PETROL

Gaziler Mahallesi Yavuzeli Yolu Caddesi No:70 ŞEHİTKAMİL/GAZİANTEP

### HAMZAOĞLU PETROL

Reyler Mahallesi Kirmızılı Mevkii İSLAHİYE/GAZİANTEP

### AKBUDAK PETROL

Süprügüç Köyü Köyü ARABAN/GAZİANTEP

### OSYA PETROL

Yavuzeli Yolu Üzeri 19. Km.güngürge Köyü Yol Kavşağı ŞEHİTKAMİL/GAZİANTEP

### KADAS PETROL

Aslanlı Mahallesi Gaziantep Bulvarı No:99 3.km. 4/7 NURDAĞI/GAZİANTEP

### YILDIZ PETROL

Bedir Kent Mahallesi Yavuzeli Yolu Caddesi No:159 ŞEHİTKAMİL/GAZİANTEP

### MURZAN PETROL

Yenişehir Mahallesi İpek Yolu NUSAYBİN/MARDİN

### VELİOĞLU AKARYAKIT

Kızıltepe-Viranşehir Karayolu Üzeri 35. Km DERİK/MARDİN

### HACI ÖMEROĞULLARI PETROL

Büyüktepe Köyü KIZILTEPE/MARDİN

### ÜNALLAR PETROL

Turgut Özal Mahallesi Vatan Cad. No:200 MERKEZ/MARDİN

### GÖZEN PETROL

Kale Mahallesi Amed Caddesi No:39-1 DERİK/MARDİN

### ER&DEM PETROL

Viranşehir Yolu Üzeri Kovalı Köyü Üç Yol Mevkii DERİK/MARDİN

### KIZILPET PETROL

Viranşehir Yolu Üzeri 1. Km Yibo Karşısı KIZILTEPE/MARDİN

### AKDAĞ PETROL

AKDOĞAN Yolu üzeri mezarlık karşısı KIZILTEPE/MARDİN

### AYPET PETROL

Istasyon Mahallesi I. Caddesi No:4 MERKEZ/MARDİN

### ASHAN DURAN

Sanayi Mahallesi Cizre Caddesi No:380 MİDYAT/MARDİN

### AYPET PETROL

Çabuk Mahallesi Vali Ozan Cad. No:24 ARTUKLU/MARDİN

### HASAN ERTAŞ

Ulu Cami Mah. Mardin Çevre Bulv. No:200 MİDYAT/MARDİN

### UÇAR TARIM ÜRÜNLERİ

Cumhuriyet Mahallesi Viranşehir Yolu Üzeri CEYLANPINAR/ŞANLIURFA

### ÖZKAN PETROL

Kösecik Mah. Kösecik Sokağı No:50/1 HALİLİYE/ŞANLIURFA

### SEFKAT PETROL

Mardin yolu 8. Km. Caddesi MERKEZ/ŞANLIURFA

### AKAN PETROL

Karşıyaka Mahallesi BİRECİK/ŞANLIURFA

### ÇAVUŞLAR PETROL

Şanlıurfa-Gaziantep Karayolu Üzeri 5. Km Akabe Mevkii MERKEZ/ŞANLIURFA

### SARAÇEŞME PETROL

Kızıltepe Yol Üzeri 20.km CEYLANPINAR/ŞANLIURFA

### HİZMET PETROL

DAMLASU BİNEKLİ KÖYÜ HARRAN/ŞANLIURFA

### ÖZKANMED PETROL

Emiroğlu Mahallesi No:165 E-90 Karayolu Üzeri VIRANŞEHİR/ŞANLIURFA

### ADAMOĞULLAR PETROL

Şanlıurfa-Diyarbakır Karayolu Üzeri 14.km MERKEZ/ŞANLIURFA

### ÇAVUŞ PETROL

Bozova Karayolu Üzeri 17.Km Çimento Fabrikası Karşısı MERKEZ/ŞANLIURFA

### ÇOŞANDAL PETROL

Sancaktar Mah. Akçakale Cad. No:33 MERKEZ/ŞANLIURFA

### ZEYNELABİDİN PETROL

Yardımcı Bucağı Yolu Üzeri Zeynep Köyü EYYÜBİYE/ŞANLIURFA

### ŞURTEKS PETROL

Çamlidere Mah. E.90 2. Cad. No:299/1 HALİLİYE/ŞANLIURFA

### İSA ZAMUR

Catalhurma Köyü Köyü HARRAN/ŞANLIURFA

### NURSAN PETROL

Cumhuriyet Mahallesi Demirci Yolu Caddesi No:1001 VIRANŞEHİR/ŞANLIURFA

### ABDULKADİR ÖZTÜRK

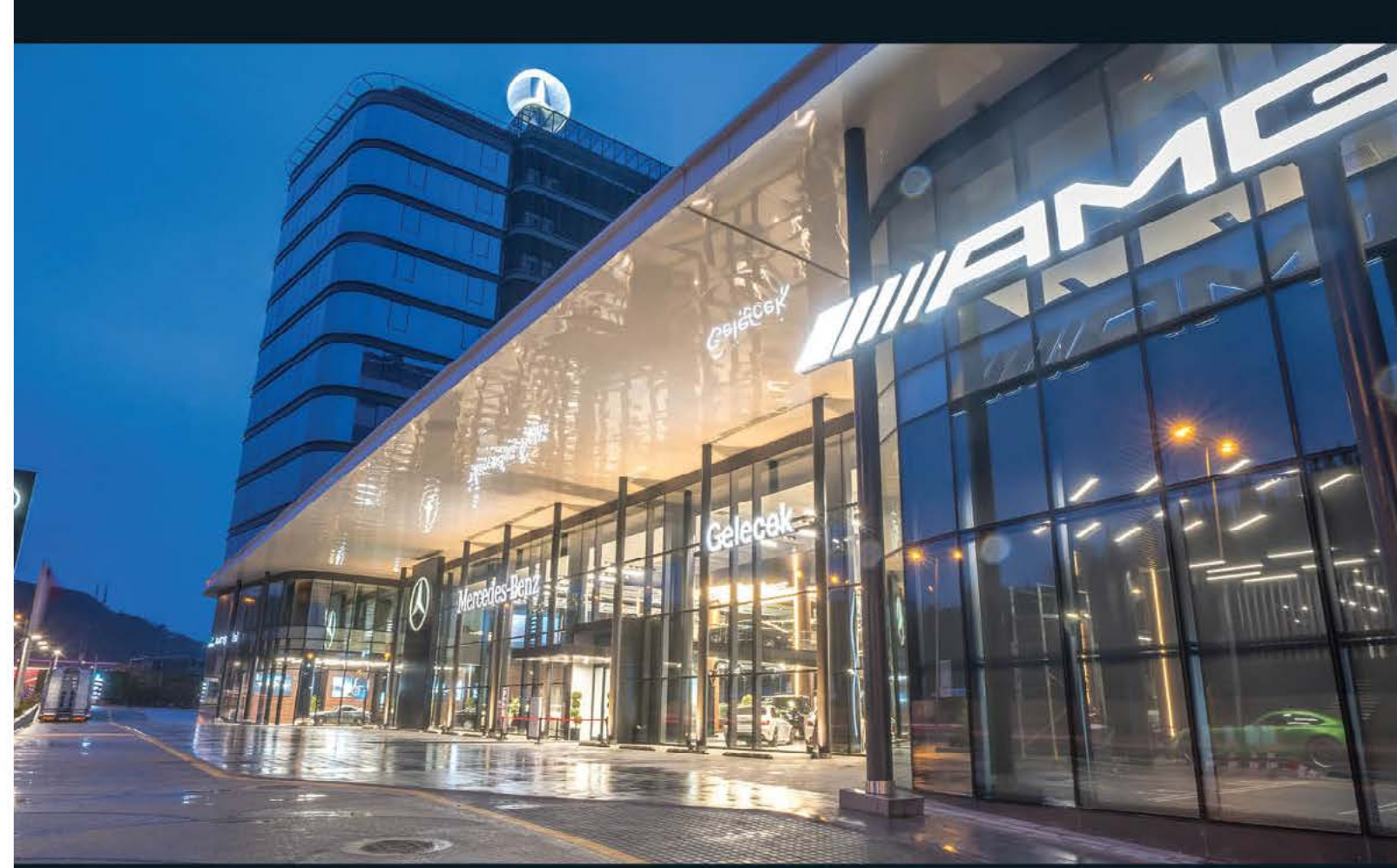
Şanlıurfa Karayolu 3. Km. VIRANŞEHİR/ŞANLIURFA

### CUMA KIZOĞLU

Gedik Mah.Gedik Sokak No:109 SİVEREK/ŞANLIURFA

### BRN PETROL

Güzelik Mahallesi E 90-2. Caddesi No:210 İç Kapı No:1 VIRANŞEHİR/ŞANLIURFA



## 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.





# NEREDE?

## NE YENİR?

Güneydoğu yemekleri ufkunuzu açacak. Daha önce aynısını yediğiniz yemeklerin tadına hiç benzemediklerini fark edeceksiniz, ünlü lezzetleri ana vatanlarında yemenin ayrıcalığına kavuşacaksınız. Anadolu yemek kültürünün zenginliğine tanık olacaksınız...

### Urfa Yemekleri

Kebabın vatanı Urfa'da ne yenir, ne içilir diye sormanıza çok gerek yok elbette. Her köşede karşınıza bir kebabçı, lahmacun ve çiğköfteci çıkacak. Bol etli ve baharatlı Urfa yemekleri ile kilo alacaksınız...

En ünlü Urfa yemekleri ise:

- Üzlemeli pilav
- Elma aşısı
- Külünçe
- Ezme kebabı
- Kıymalı Semsek
- Tepsisi kebabı
- Peynirli helva
- Palıza vb.



### Gaziantep Yemekleri

Gaziantep yemekleri de Urfa yemekleri gibi etli, salçalı ve baharatlı olur. Yörede hemen hemen her kentin yeme içme kültürü birbirine benzer. Bu nedenle Gaziantep'te ne yenir dersanız aynı şekilde lahmacun ve kebablarla karşılaşabilirsiniz.

En ünlü Gaziantep yemekleri:

- İçli köfte
- Alaca çorba
- Dolma
- Dövmeye aşısı
- Ekşili tüylü acur
- Lahmacun
- Baklava
- Dolama



### Mardin Yemekleri

Mardin sofraları da ünlü Türkiye'yi aşan lezzetlere sahip. Dolmaların ve pilavların tadına bakmadan evinize dönmek büyük bir kayıp olacaktır.

En ünlü Mardin yemekleri ise:

- Zingil
- Sembüsek
- Dobo
- Ekşili köfte
- Kaburga dolması
- Bumbar
- Perde pilav
- Hindi dolması vb.

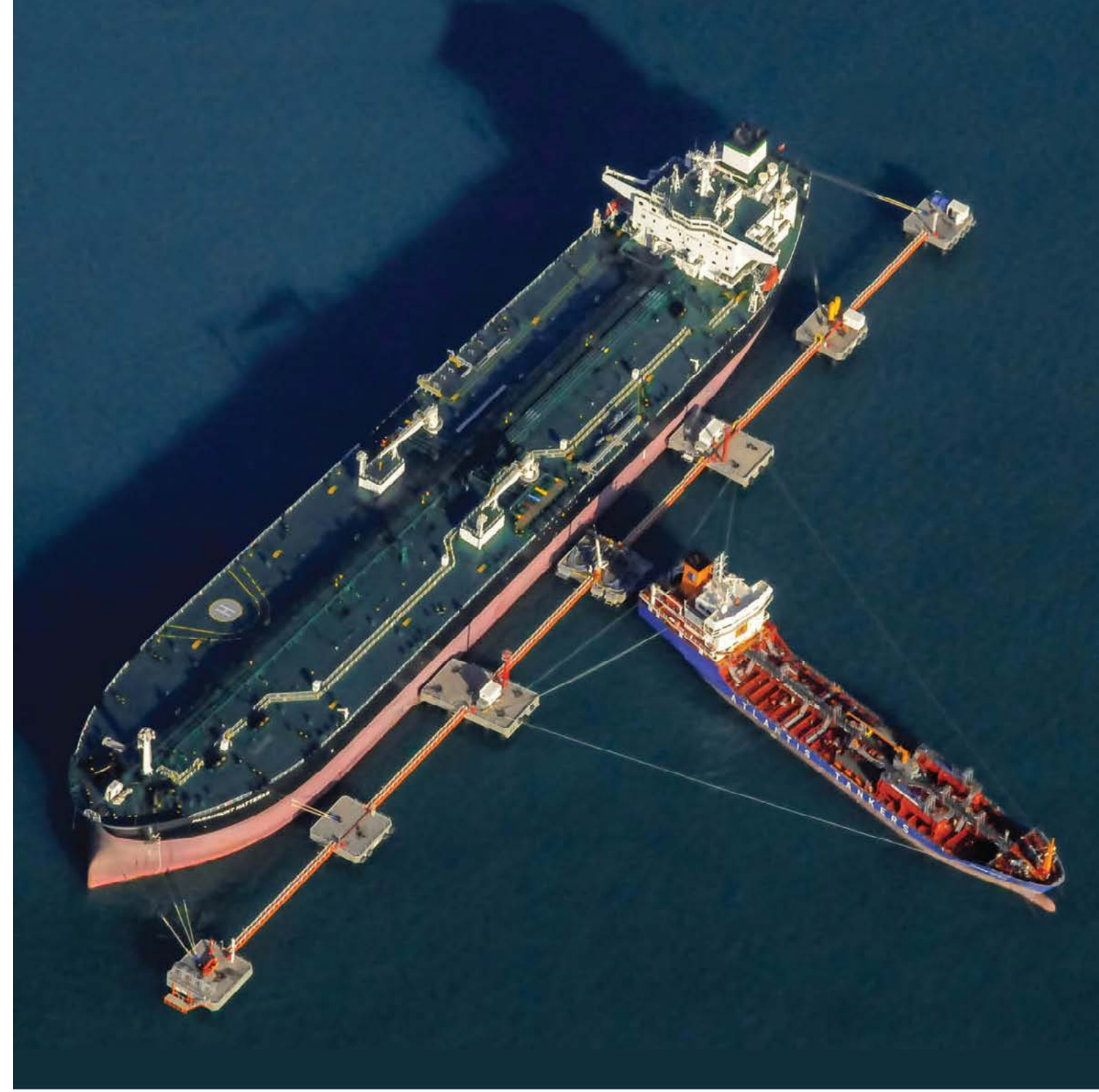


### Hatay Yemekleri

Künefe ve içlik köftenin vatanı olarak bilinen Hatay'da ete ve tatlıya doycaksınız.

Meşhur Hatay yemekleri:

- İçli köfte
- Keklik kebabı
- Künefe
- Makbule kapama
- Kağıt kebabı
- Soğuk mezeler
- Peynirli irmik helvası
- Aşür döğme
- Hettüş vb.



mümkün olmayan  
bizim için  
**MÜMKÜNDÜR**

Sahilden 5 km uzaklıkta, Türkiye'nin ve Mersin bölgesinin en büyük ve en modern, 12 metre draftta, 80.000 DWT kapasite, aynı anda 2 geminin yanaşıp boşaltım/yükleme yapabileceği deniz platformuna sahip tek tesis olan SAVKA, hem yerel hem de uluslararası petrol ticareti yapan şirketlerin tesisin stratejik imkanlarından faydalanmasını da sağlamaktadır.

www.savka.com.tr





# CİZRE NERGİS FESTİVALİ

*Nergis çiçeği; sevildi mi o da verir sevgisini, en güzel çiçeklerini ve kokusunu. Çok fazla bir şey istemez, elindeki ile yetinmeyi bilir. Zor şartlarda bile açar güzel çiçeklerini. Asla narsist değildir. Şifa bile verir hatta. Bütün becerisine sunar insanoğluna...*

Şırnak'ın Cizre ilçesinde yapılan Nergis Festivali'ne vatandaşlar yoğun ilgi gösterdi. Festivali, Cizre Kaymakamlığı ve Belediyesi ortak olarak düzenledi. Tarihi Hamidiye Kışlası önünde düzenlenen festivale Kaymakam ve Belediye Başkan Vekili Faik Arıcan, ilçe protokolü ve çok sayıda vatandaş katıldı. Festival çerçevesinde düzenlenen panelde konuşan Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Şevket Alp, Cudi Dağı eteklerinde nergis bahçelerinin olduğunu ve bunun Türkiye'ye tanıtılması için gereken çalışmaları yapacaklarını söyledi. Kaymakam Arıcan, festivalin ilçede ilk kez yapıldığını ve yoğun katılım gösterildiğini belirterek, ilçenin tarihi ve kültürel değerleri ile çok önemli bir konumda olduğunu ifade etti. Arıcan, Cizre'nin Ahmedi Hani, Melaye Ciziri ve İsmail Ebuliz'in memleketi olduğunu anlatarak, "Bu güzide topraklar ve aziz Cizreliler en güzele layıktırlar. Bizler de ilçemizi bu sorumluluk altında en güzel şekilde tanıtmaya çalışıyoruz. Hem ülkemizin dört bir tarafı ilçemizi tanıyacak hem de ilçemizin değerlerini en üst seviye de tanıtmış olacağız. Ben emek harcayan değerli kamu görevlilerine bu anlamda teşekkür ediyorum. Güzel faaliyetler de yürütüyoruz ilçemizde, devletimizin, hükümetimizin ve belediyemizin de güzel faaliyetleri vardır. Bu kapsamda Sayın Cumhurbaşkanımız, Sayın Başbakanım ve Bakanlarımıza da ayrıca teşekkür ediyorum. Onların ilgi ve alakalarını her zaman yanımızda görüyoruz. Vatandaşımızdan sadece sunu bekliyoruz, bize güvensinler, bize inansınlar, onları mahcup etmeyeceğiz inşallah. Onların dualarına her zaman ihtiyacımız var, bizden desteklerini esirgemesinler" dedi.

## Nergis Çiçeği'nin Hikayesi

Adını aldığı, yakışıklılığı dillere destan Narkissos gibi mağrur dursa da, işini bilen çiçeklerdendir Nergis. Dünyadaki en popüler çiçeklerden biridir de ayrıca. Efsaneye göre dünyanın en güzel, yakışıklı erkeği Narkissos, Karaburun'da yaşar. Bu güzel ve yakışıklı erkeğe civarda yaşayan tüm kızlar, hatta periler bile aşiktir ona. Ama kimsenin aşkına karşılık vermez Narkissos.

Narkissos'tan yüz bulamayan perilerden biri Tanrı Zeus'a yalvararak Narkissos'un cezalandırılmasını ister. Tanrı perinin bu isteğini kabul eder ve "Başkalarını sevmeyen kendisini sevsin" der.

Erkek güzeli Narkissos bir gün su içmek için göle eğildiğinde suda kendini görür ve kendi kendine aşık olur; kendine bakma aşkına karşı koyamaz ve yine kendine bakarken bir gün düştüğü gölde boğulup ölür.

Narkissos'a aşık periler sevdikleri yakışıklı adamı sudan çıkarıp gömmeyi düşünürlerken, sudan hiç bilmedikleri, görmedikleri bir çiçek çıkmaya başlar. Periler rengiyle, kokusuyla çok beğendikleri çiçeğe Narkissos adını verirler. Nergis adı da buradan gelir.

Aralık ayı nergislerin hasat zamanı. Bu yüzden de Aralık ayı için Nergis ayı diler. Psikolojide de 'kendini beğenme' dürtüsüne narsizm denir; bu deyiş de yine bu efsaneden gelir.

# PERDUGA®

PLANT NUTRITION

## "Çiftçinin yüzünü güldürür."

Bitki Besleme ürünleri için yeni adresiniz.



PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA



**PERDUGA**  
Acırlar Zirai Tarım Ürünleri  
Pazarlama ve Tic. San. A.Ş.

Merkez Ofis / Head Office  
Cevizli Mh. Zuhai Cd. A5 Blok. No: 48 / E  
Kat: 3 D. 121 PO 34848 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  
Karacalıyaz Emek Mh. A. 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







## Yakıt tasarrufu için 10 ipucu

Türkiye'de akaryakıt fiyatlarının yüksek olması nedeni ile yakıt tasarrufu araç sahipleri için önemli konulardan biri haline geliyor. Yakıtta tasarruf sağlayabilmek için önemli noktaları sizler için sıraladık.

### 1. Hıza dikkat

Yakıt tasarrufunda en bilinen yöntem yüksek hızlara çıkmamaktır. Çünkü aracın hızı arttıkça yakıt tüketimi de artar. Örneğin aracın hızını saatte 40km'den saatte 80 km hıza yükseltmek yakıt tüketimini hemen hemen iki katına çıkarır. Ancak çok yüksek veya çok düşük hız da 1/100 km'de yüksek yakıt tüketimi oranına yol açabilir.

### 2. Yumuşak geçiş yapın

Yavaş bir şekilde hızlanarak ve mümkün olduğu kadar yumuşak vites geçişleri ile yakıt tasarrufu sağlayabilirsiniz.

### 3. Ani fren yapmayın

Ani frenlemelerden kaçınmak için duraklama zamanlarını iyi takip edin. Hızlı manevralar ve ani frenlemeler yapmak gibi agresif sürüş tarzı yumuşak bir sürüşten %20 daha fazla yakıt tüketimi ile sonuçlanabilir.

### 4. Mümkün olan en yüksek vitesle ilerleyin

Otomobiller mümkün olan en düşük vitesle kalkış için tasarlanmaktadır. Ancak belirli bir hızda mümkün olan en yüksek vitesle kullanmak yakıt tasarrufunuzu artırabilir. Düşük viteslerde seyretmek yakıt tüketiminizi artırabilir. Güvenli olduğu sürece daima daha yüksek vitesle geçin.

### 5. Klimayı dikkatli kullanın

Klima, otomobilin motoru için yakıt kullanan ekstra bir yüküdür. Klima kullanılmaması %3'e kadar yakıt tasarrufu sağlar.

### 6. Aşırı rölantide çalıştırmaktan kaçının

Araç rölantide çalışırken yakıt harcar ve bu litre başına sıfır kilometre anlamına gelir. Beklerken motoru kapatmak ve hareket için hazır olduğunuzda tekrar çalıştırmak arabayı hareketsiz durumda çalıştırmaktan daha az yakıt harcar.

### 7. Gereksiz yükleri çıkarın

Araç ne kadar ağır olursa hareket etmek için o kadar fazla enerji gerekir. Bu nedenle aşırı yük taşınması daha yüksek yakıt tüketimi ile sonuçlanır. Her ekstra 50kg için yakıt tüketiminiz %1-2 artar.

### 8. Camları kapalı tutun

Camların ve güneşliklerin açılması aerodinamik çekiş oluşturur. Bu durum aracınızı yavaşlatır. Gerekli hızda seyretmek için daha fazla enerji, dolayısıyla daha fazla yakıt gerekir. Camlarınızı ve güneşliği kapatarak yakıt verimliliğinizi artırın.

### 9. Aracınızın bakımını uygun şekilde yapın

Aracınızın maksimum verimlilikte çalışmasını sağlamak için düzenli servisler ile bakımını yaptırın. Kirlenmiş bujiler, kirlili hava filtresi veya tıkalı yakıt filtresi yakıt tasarrufunuzu olumsuz bir şekilde etkiler. Motor yağının düzenli olarak değiştirilmesi de yakıt verimliliği açısından çok önemlidir. Bakımı iyi yapılmış bir motor yakıt tasarrufunu %4'e kadar artırabilir.

### 10. Lastiklerinizi doğru hava basıncı ile şişirin

Yetersiz hava basıncı ile şişirilmiş lastikler daha fazla yuvarlanma direncine sahip olur, yuvarlanmak için daha fazla enerji gerektirir ve bu da daha yüksek yakıt tüketimi ile sonuçlanır. Janta gevşek bir şekilde monte edilen lastikler zaman içinde hava basıncını kayıplar gösterir, bu nedenle hava basıncının düzenli olarak kontrol edilmesi ve kılavuzuna göre lastiğin doğru hava basıncı ile şişirilmesi sağlanmalıdır. Lastiklerin doğru bir şekilde şişirilmesi ile %5'e kadar yakıt tasarrufu sağlayabilirsiniz.

## Size MEPSAN Buhar Geri Dönüşüm Sistemlerini Anlatıyoruz!

2010'dan itibaren Avrupa'ya Buhar Geri Dönüşüm Sistemli pompalarını ihraç eden, 2016 senesiyle beraber patentli ve Avrupa direktiflerine uygun Buhar Geri Dönüşüm Pompasını üreten Mepsan, çevreci ve ekonomik çözümlerini yeni yönetmelik ile beraber sizlere sunmaktan mutluluk duyuyor. **%100 yerli üretim Buhar Geri Dönüşüm Sistemi** yakıt ikmali sırasında açığa çıkan benzin buharını emerek çevreyi koruyor ve istasyonlar için tasarruf sağlıyor.

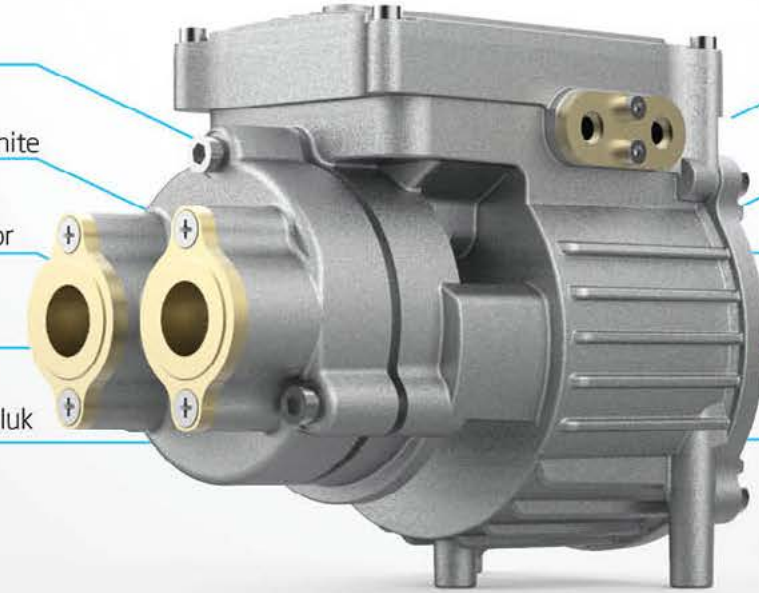
Monoblok Gövde

Gövdeye Entegre ve Modüler Elektronik Ünite

Değişken Devirli Motor

Debi Değişimlerine Anlık Uyum

EN 16321-1 Standartlarına Uygunluk



Hızlı ve Kolay Montaj

Kompakt Boyutlar

%100 Yerli Üretim Buhar Geri Dönüşüm Sistemi

Daha Az Kabloleme

2014/99/EU Avrupa Direktiflerine Uygunluk



Gücünü ve Potansiyelini Keşfet



Daha fazla bilgi için tarayın



www.mepsan.com.tr

444 6776  
www.mepsan.com.tr

f /mepsan.com.tr

in @mepsanAS

twitter /mepsan-a.s.



MEPSAN





# CARETTA CARETTA

## MERSİN ÜNİVERSİTESİ DENİZ KAPLUMBAĞALARI UYGULAMA ve ARAŞTIRMA MERKEZİ

*Deniz kaplumbağalarının en önemli üreme alanlarından biri olan Mersin sahillerinde bu yıl da yuva yapan caretta caretta ların bıraktığı yumurtalardan yavrular çıkmaya başladı. Carettalar ile ilgili tecrübeli bir isim olan Mersin Üniversitesi Deniz Kaplumbağaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Serap ERGENE ile konuştuk.*

Dünyada deniz kaplumbağalarının en önemli üreme alanlarından biri Mersin sahilleri. Mayıs ayı sonunda anaç kaplumbağalar tarafından bırakılan yumurtalardan çıkan ilk yavru caretta caretta lar denizle buluşuyor.

Yuvalarından çıkan yavrular denize girmeye çalışırken, muhteşem görüntüler oluşturuyor. Bu yıl Mersin sahillerinde 40 bin yavrunun denizle buluşması bekleniyor.

Mersin'de 5 üreme merkezi bulunan deniz kaplumbağaları, özellikle Alata, Davultepe ve Kazanlı sahilinde yuva yapıyor. Şimdiye kadar Alata ve Davultepe'de yuva sayısı 400'ün üzerine çıkarken, bu yuvaların her birinden yüzde 70 yavrunun denizle buluşması hedefleniyor.

Mersin Üniversitesi Deniz Kaplumbağaları Uygulama Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Serap Ergene, deniz kaplumbağalarının Mayıs ortalarından itibaren yuvalamaya başladığını söyledi.

Kaplumbağaların Nisan sonunda denizin kıyı şeridinde yaklaştığını belirten Ergene, "Burada çiftleşiyorlar ve Mayıs'ın 2'inci haftasından itibaren de yumurtlamaya başlıyorlar" diyerek şöyle konuştu:

"Eylül'ün sonuna kadar birkaç tane daha yuva eklenebilir. Şu anda mevcut olan yuvaların büyük bir çoğunluğundan yavrular çıkış yaptı. Artık son yavru çıkışlarını sağlamak için yuvaları açıp, kalan yavruların çıkışını sağlamaya çalışıyoruz. Eylül'ün sonuna doğru kalan birkaç yuvamız daha olacak. Onlarda çıkış yaptığında bu sezonu da inşallah başarıyla tamamlamış olacağız."



**Prof. Dr. Serap ERGENE**

Mersin Üniversitesi Deniz Kaplumbağaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü

Davultepe'de şu anda başarının yüzde 70 civarında olduğunu söyleyen Ergene, "Bu yuvalardan çıkan yavru sayısının 10 bin civarında olacağını düşünüyoruz. Şu anda bütün rakamları tutuyoruz. 2 yıl önce çok büyük bir patlama olmuştu. O rakamı ümit ediyorum ki 2019 yılında bir kez daha yakalayabiliriz. Çünkü bu hayvanların 2 yıllık bir dalgalanmaları oluyor. Alata kumsalında 200 yuvayı geçmiş durumdayız. Davultepe'de 199, Kazanlı'da 500'ün üzerinde yuva var. Göksu Deltası ile Anamur sahilini de kattığımız da Mersin'in deniz kaplumbağalarına sağladığı katkı oldukça yüksek" diye konuştu.

"Bu canlıları korumak çok önemli"

Mersin'in bu kumsallara sahip çıkılması gerektiğini belirten Ergene, şunlardan bahsetti: "10 bin, 40 bin yavrudan bahsettik ama bu yavruların tamamı erginliğe ulaşmıyor. Bin yavrudan sadece bir tanesi erginliğe ulaşıyor. Bu da çok düşük bir rakam. Bundan dolayı zaten koruma altına alıyoruz. İnsan etkisi nedeniyle bu canlıların nesilleri tehlike altına girmiş durumda. Bu nedenle bu canlıları korumak çok önemli. Kumsalları kirletmemeleri, tabelalara, koruma kafeslerine zarar vermemeleri gerekiyor. Bunlara çok dikkat etmek gerekiyor. Ayrıca burası bir tabiat parkı. Buraya araç girmemesi gerekiyor. Bu hayvanlar için burası çok önemli."

“

Önemli olan canlının bulunduğu ekolojik ortamı koruyabilmek ve onları olduğu haliyle korunması sağlayabilmek. Elbette bu canlıların bulunduğu kumsallardan insanlarda yararlanacak ama insanca yararlansın.







Mersin Üniversitesi (MEÜ) Deniz Kaplumbağaları Uygulama Araştırma Merkezi (DEKUYAM) Müdürü Prof. Dr. Serap Ergene, deniz kaplumbağalarının tüm dünyada nesli tükenme tehlikesiyle karşı karşıya olduğunu söyledi. 2 tür deniz kaplumbağası bulunduğunu vurgulayan Ergene, "Birisini caretta caretta diğeri ise yeşil deniz kaplumbağası. Mersin bölgesi için özellikle yeşil deniz kaplumbağası çok büyük öneme sahip. Çünkü tüm Akdeniz popülasyonunun yüzde 70'i Türkiye kıyılarında yumurta bırakıyor. Bu nedenle çok önemli bir bölgede bulunuyoruz. Deniz kaplumbağaları Mayıs ayında geliyor, yumurta bırakmaya başlıyor, Temmuz sonu Ağustos başı gibi yavrular çıkmaya başlıyor. Bu faaliyet Eylül'ün sonuna kadar devam ediyor. Bu yılda aynı şekilde deniz kaplumbağaları kıyıya doğru geldiler, yumurtaları bıraktılar, yumurtadan yavrular çıktı ve denize kavuştular. Bu yıl özellikle Mersin bölgesinde Alata ve Davultepe kumsallarında çalışmalarımızı yürüttük. Kazanlı kumsalında haftada 1 veya 2 defa kontrol altında tutmaya çalıştık" diye konuştu.

Ancak yeşil deniz kaplumbağası için hale kritik durum devam ediyor. Sayı olarak oldukça azlar. Bizim kıyılarımızda tahmin edilen sayısı 800 ile bin arasında. Caretta caretta ise 2 bin ile 2 bin 500 civarında.



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

#heristasyonagilbarco

# Tasarrufu Arttıran Çekici Güç

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

**HORIZON**

**FRONTIER**

**SK-700 II**



0850 222 87 22

**TORA**

www.torapetrol.com





## Petrol Piyasası 2019 Küresel Talebi

tr.investing.com

Enerji Bilgilendirme Dairesi (EIA) bu hafta 2019 küresel petrol talebi görünümünü revize etti. Revizyon biraz düşük olurken 101,54 milyon varile kıyasla 101,45 milyon varil küresel ekonomik durgunluğun petrol tüketimini etkileyeceğine ve petrol fiyatlarını artacağına yönelik artan endişeleri yansıtıyor.

Hatta EIA, küresel petrol hisselerinin 2019'da günde 400.000 varil artış yaşayacağını öngörüyor. Bu hafta OPEC bu öngörülerine düşüş yönlü revizyonları da ekledi: 2019 yılındaki ham petrol talebinin 2018 yılındakini yalnızca 1,24 milyon varil aşacağını tahmin etti. Bu rakam, bir önceki tahminden 50.000 varil daha düşük.

Petrol fiyatları, karamsar ekonomi gelişmelerine rağmen yükseldi. Muhtemelen Suudi petrol bakanı Khalid al-Falih'in, petrol ihracatında 6,9 milyon varile düşüş ile Suudi Arabistan'ın Mart ayında petrol üretimini 9,8 milyon varil yakınlarına düşürme planını duyurması nedeniyle artış yaşandı. Suudi Arabistan'ın mevcut OPEC kotası altında yapılan 10,3 milyon varil üretimin oldukça altında planlanan bu kesintiye yönelik bir neden sunmadı.

Bu, Suudi Arabistan'ın swing üretici rolünü üstlenmeye çalışıp çalışmadığı ve petrol fiyatlarının çok fazla düşmesini engellemek için kendi üretimini azaltıp azaltmayacağı sorusunu soruyor. Bu, Suudi petrol bakanı Zaki Yamani yönetimi altında 1980'lerde Suudi Arabistan'ın bir süre takip ettiği bir stratejiydi. Ancak, o zaman Suudi Arabistan'a faydalı olamadı. Tüm OPEC üyelerini aynı zamanda üretim kesintisine çekmektense, Suudi Arabistan petrol üretimini tek tarafı düşürerek fiyatları yüksek tutmaya çalıştı.

Sonuç olarak Suudi Arabistan büyük paralar kaybetti. Bu başarısız deneyim, 2014 yılında OPEC üyesi olmayan üyeler de dahil diğer

ülkelerin işbirliğini elde edemeyen Ali al Naimi'nin üretim kesintisini reddetmesinin arkasında yatan kilit etkendi. 2014'te Naimi, Suudi Arabistan'ın üretim kesintilerinin yükünü tek başına çekmek zorunda oluşunu kabul etmedi.

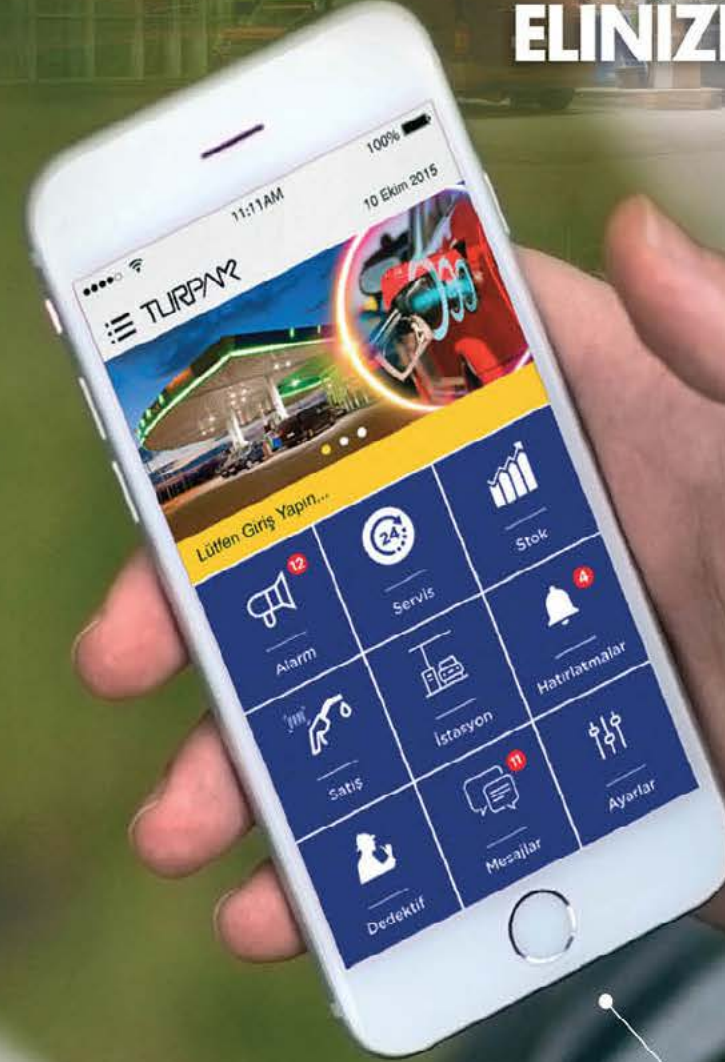
Şimdiki durum ne 1980'lerdekiyle ne de 2014'tekiyle tamamen aynı. Bununla birlikte, Suudi Arabistan art arda pek çok ay tek yanlı üretim kesintisi yaptığında beri, petrol izleyicileri, Suudi Arabistan'ın swing üretici olup petrol fiyatlarını kendi kendine yükseltmeye çalışıp çalışmadığını merak etmeli. Petrol izleyicileri ayrıca, bu planın Suudi Arabistan'ın petrol sanayisi, ekonomisi ve devlet hazinesi için faydası üzerine de düşünmeli.

Eğer Suudi Arabistan swing üretici olarak davranmaya çalışıyorsa, bu planın bir büyük problemi, ABD'nin Suudi kesintilerinden kaynaklanacak piyasa boşluklarını doldurabilecek gibi gözüküyor olması - böylece, Suudilerin swing üretici olma girişimini çürütür. Suudi Arabistan ABD'nin yapabilirliğini biliyor, bu nedenle Suudi Arabistan'ın planlı üretim kesintileri için teknik bir sebep olmadığı sürece, krallığın Nisan ayında daha derin kesintiler yapma olasılığı yok. Ayrıca, Rusya'nın Aralık ayındaki son OPEC+ toplantısında söz verdiği kesintileri henüz yerine getirmemişken, Suudi Arabistan'ın kesintileri artırması mümkün değil.

Rafineri bakım döneminin şimdi sürmesiyle, önümüzdeki haftalarda ABD artan petrol hisseleri görülebilir. Pek çok aydır ABD'deki rafineriler tam kapasitede çalışıyordu. Şimdi, rafineriler hızını azaltıyor ya da yıllık bakım için çevrimdışı oluyor, bir yandan da yaz benzin harmanı üretimine hazırlanıyor. ABD'nin ham petrol ve rafine ürünler ihracatı da düşüş yaşadı. Bunun anlamı da, daha fazla petrol ve ürünleri depoya giriyor.



İSTASYONUNUZUN  
TÜM KONTROLÜ  
ELİNİZDE...



Available on the iPhone  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play

www.turpak.com.tr

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

TURPAM



# Ayşen Gruda

## Domates Güzeli

www.araguler.com.tr

Ayşen Gruda, Türk sinemasının sevilen kadın oyuncularından biri. Her zaman bir başrol oyuncusu kadar dikkat çekti. Onun hakkında herkesin merak ettiği tek bir konu var: Yıllarca yan karakterlerde oynayan bir oyuncu olarak ayakta kalmayı nasıl başarmıştı? Ne hokka gibi burnu, ne de yay gibi kaşları vardı; ama ekrana yakışan yüzü ve karizmasıyla oyunculuğunu konuşturuyordu. Bu nedenle, kadın komedyen deyince akla gelen ilk isimlerden oldu... Diğer isim ise Perran Kutman. Türkiye onlardan sonra neredeyse kadın komedyen yetiştiremedi. Gruda, bunun nedenini kimsenin bilmediğini söylüyor. Simdilerde Hisseli Harikalar Kumpanyası'nda ve Fesüpanallah dizisinde oynayan sanatçı, pek çok insanın zannettiği gibi 'evde kalmış kız kurusu' rollerinin kadını değil. Domates güzeli ise hiç değil. Çünkü Gruda, "Ben hayatı, aşkları dolu dolu yaşamış çok mutlu bir kadını. Erkekler benim için neredeyse cinayet işliyordu." diyor.

2 Ağustos 1945 yılında İstanbul 'da doğmuştur. Domates güzeli lakabıyla tanınmıştır. Yeşilçam'ın birçok komedi filminde Şener Şen, Kemâl Sunal ve İlyas Salman gibi önemli isimler ile rol almıştır.

Ayşen Gruda, 30 Kasım 1945 tarihinde Erman Ailesi'nin ortanca kızı olarak İstanbul, Yeşilköy'de Osmanlı zamanında karargâh olarak kullanılan bir köşkte doğdu. Babası kara tren makinistiydi. Komedi yeteneği, çocuk yaşta Yeşilköy'deki evlerinde Ermeni komşularının taklidini yaparken ailesi tarafından keşfedildi. Lise ikiye giderken babası vefat etti. Geçim sıkıntısı yüzünden okulu bırakıp çalışmaya başladı. Kardeşi Ayben Erman ve ablası Ayten Erman da kendisi gibi oyuncu olacaktı. Televizyon için yaptığı skeçlerden birinde canlandırdığı "Domates Güzeli Nahide Şerbet" karakterinden sonra lakabı "Domates Güzeli" olarak kaldı.

Ayşen Gruda, Tevfik Bilge'nin turne tiyatrosunda profesyonel oyunculuğa

başladı. İlk rolü 1962 yılında "Kongre Eğleniyor" adlı vodvilde küçük bir hizmetçi rolü idi. 1977 yılında 16 senelik tiyatro hayatından sonra televizyonda bir eğlence programı içinde yayınlanan skeçte canlandırdığı "Domates Güzeli Nahide Şerbet" karakterinden sonra herkes tarafından tanındı.

Ayşen Erman, Ankara Meydan Sahnesi'nde tiyatro oyuncusu Yılmaz Gruda ile tanışıp evlendi. Kızları Elvan doğunca Ayşen Gruda bir süre tiyatroya ara verdi. Bu evlilik uzun sürdü. Ayşen Gruda, Yılmaz Gruda'dan boşandıktan sonra da soyadını kullanmayı sürdürdü.

Ayşen Gruda, "Mum Söndü", "Deve Kuşu Kabare", "Hababam Sınıfı Müzikali", "Yedi Kocalı Hüzmüz" gibi ve müzikallerde yer aldı. Tiyatronun yanı sıra da birçok televizyon programında skeçlerde ve dizilerde oyunculuk yaptı. Sinemada "Tosun Paşa", "Süt Kardeşler", "Şaban'ın Şaban", "Hababam Sınıfı", "Neşeli Gün-



ler" gibi birçok klasikleşmiş Türk sineması örneklerinde oynadı 2014 yılında senaristliğini ve yönetmenliğini Cem Yılmaz'ın yaptığı "Pek Yakında" adlı sinema filminde Cem Yılmaz, Ozan Güven, Zafer Algöz, Özkan Uğur, Çağlar Çorumlu, Sirincan Çakıroğlu, Tülin Özen ile birlikte rol aldı.

Ayşen Gruda, 1965 yılında tiyatrocusu Yılmaz Gruda ile evlendi. Elvan adında bir kızı oldu. Bu evlilik uzun sürdü. Boşandılar.

Ayben Erman ve Ayten Erman'ın kardeşidir. 17 Aralık 2018 tarihinde şiddetli karın ağrısı şikayeti ile hastaneye kaldırılan Ayşen Gruda'nın bir süre tedavisi devam etti. Yoğun bakımda bir süre kalan Ayşen Gruda, kaldırıldığı hastanede 23 Ocak 2019 tarihinde yaşamını yitirdi.

Aldığı Ödüller; 2006'da Sadri Alışık Ödüllerinde, 2010'da da Altın Portakal Film Festivali'nde "En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu Ödülü"nü aldı. 2012'de ise, İstanbul Film Festivali Ayşen Gruda'yı "Onur Ödülü"ne layık gördü...

Ayşen Gruda, son olarak 2017'de, "Deli Kadın" tiyatro oyunuyla 55. Sanat Yılı'nı taçlandırdı...

# “

*Ben işimi yapıyorum. Gülen güler, gülmeyen gülmez. Bir doktoru otobüste ameliyat yaparken hiç gördünüz mü? Ben bir oyuncuyum. İşimi yaptığım yer set, tiyatro sahnesi. Karşılığında da para alırım. Gerçek hayatta insanları güldürmek gibi özel bir görevim yok.*



# “

*Ben kadını, ben erkeğim" değil, "Ben insanım" diyebilmeliyiz. İnsan diyebildiğimiz zaman güzel oluyoruz. Güzelleşiyoruz.*

Rol aldığı sinema filmleri:

Seni Seviyorum Adamım (2014), Pazarları Hiç Sevmem (2012) – Feyziye, Kağıt (2010) Gece Gündüz (2008) – Hayriye, Dünyayı Kurtaran Adamın Oğlu (2006) – Safiye ana, İlk Aşk (2006) – Hatice, Hacivat Karagöz Neden Öldürüldü? (2006) – Karagöz'ün annesi, Keloğlan Karaprens'e Karşı (2006) – Sultan, Hababam Sınıfı Merhaba (2003) – Ayşe Hanım, Şenlik Var (1994), Rumuz Sev Beni (1993), Aile Pansiyonu (1987), Seyyar Kamil (1987) – Gülbahar, Ağa Bacı (1986), Aşık Oldum (1985) – İnci, Uyanıklar Dünyası (1985), Namuslu (1985), Fakir Milyoner (1985), Şendul Şaban (1985) – Ayşen, Gırgıriyede Büyük Seçim (1984) – Sevim, Şekerpare (1983) – Peyker, Çiçek Abbas (1982), Doktor Civanım (1982), Dolap Beygiri (1982) – Hacer, Görgüsüzler (1982), Hababam Sınıfı Güle Güle (1981) – Melahat, Davaro (1981), Gırgiriye (1981), Gırgıriyede Şenlik Var (1981) – Sevim, Renkli Dünya (1980), Doktor (1979), Şark Bülbülü (1979), Avanak Apti (1978), Neşeli Günler (1978) – Nilgün, Çöpçüler Kralı (1977), Gülen Gözler (1977) – Fikret, Hababam Sınıfı Tatilde (1977), İbo İle Gülşah (1977), Şaban Oğlu Şaban (1977), Sarmaşdolaş (1977), Öyle Olsun (1976) – Ayşen Huyugüzel, Aile Şerefi (1976) – Ayşe, Güngörmüşler (1976), Süt Kardeşler (1976) – Emine, Tosun Paşa (1976) – Zekiye Tellioglu, Bizim Aile (1975), Delisin (1975) – Şaziment, Bitirimler sınıfı (1975) – Cevriye, Bir Araya Gelemeyiz (1975) – Necati'nin eşi, Hanzo (1975) – Feride, Hababam Sınıfı (1974) – Bilgi Yarışmasının Sunucusu.







# Petrol Esasları: Petrol Çıkarma Maliyetleri

*Sismik ve arazi maliyetleri ile keşif aşamasından, teçhizat ve emek maliyetleri ile çıkarma aşamasına kadar, petrol endüstrisi için maliyetleri kontrol etmek için birkaç yol var.*

tr.talkingofmoney.com

Bazı alternatif enerji türlerinde kazançlara rağmen, dünyanın büyük kısmı halen petrol gibi fosil yakıtlarla çalışır. Altyapımızın çoğunun giderek küçülen bir kaynağa dayandığını düşünmek huzursuz olmasına rağmen, petROLSİZ bir dünya hakkında endişelenmemiz gereken kadar yolu var. Bu makalede, petrol çıkarma ekonomisine ve üretime gelince kararların nasıl verildiğine bakacağız.

Petrolün en yanlış anlamamış yönlerinden biri de, petrolün ne şekilde depolandığı ve ne çöktüğü değişkenliğidir. Yağ, iki özellik kullanılarak sınıflandırılır. Birinci sınıflandırma hafif veya ağırdır - bu API ağırlık merkezini temel alır ve yoğunluğun bir ölçüsüdür. İkinci sınıflandırma, tatlı veya ekşi, yağın içerdiği kükürtün bir ölçüsüdür. Hafif, tatlı yağ, daha fazla işleme gerektirirken yakıt gibi yüksek değerli bir son ürüne dönüştürülmesi çok daha kolaydır. Ağır, ekşi yağ daha yoğun işleme ve rafine etme gerektirir. Alberta'nın katranlı kumlarından (ağır, ekşi yağ) elde edilen yağ, Teksas'taki hafif ve tatlı yağ sadeleştirmek için daha fazla maliyetlidir.

Petrol dışında mevduatın doğası da vardır. Dünyada hâlâ muazzam miktarda petrol var, ancak onu çıkartmak gittikçe daha zorlaşıyor.

Bunların bir kısmı, ister büküm isterse şeyl kayaçları olsun ya da olmasın mevduatın fiziksel oluşumundan kaynaklanmaktadır ve bazı zorluklar deniz tabanındaki birikimlerle olduğu gibi açıkça yereldir. Bu engellerin birçoğu teknoloji ile aşılabılır. Örneğin kayaçların hidrolik kırılması, daha fazla şeyl formasyonu nedeniyle daha önce ulaşılamayan petrol ve gaz yatakları ürettiği için, birleşik devletlerde petrol üretimindeki canlanmanın ana itici güçtür. (Daha fazla bilgi için, bkz. En Fracking Potential olan ülkeler).

Gelişen teknoloji, petrolün çeşitliliği ve mevduat kalitesindeki farklılıklar nedeniyle, petrol çıkarma şirketleri için tek bir kâr noktası da bulunmamaktadır. Brent petrol fiyatı genellikle petrol için bir kıyaslama fiyatı olarak kullanılır. Ortalama ışık, tatlı yağ temsil eder, bu nedenle ülkeler Brent fiyatından düşer ve ürünlerinin ne kadar ışık ve tatlı idealden ayrıldığına dair bir indirim uygulanır. Dolayısıyla, bazı ülkeler, ürünün hafif ve tatlı olmadığı için varil başına daha düşük bir fiyat görüyorlar.

Farklı şirketlerdeki ve farklı ülkelerdeki bir petrol varilini çıkarma maliyetlerine baktığınızda farklılıklar artar. Örneğin, 80 dolarlık bir

Brent ham fiyatında, varil başına maliyet 20 dolar olabileceğinden son derece kârlı şirketler olacaktır. Ayıklanacak 83 varile mal olduğu için para kaybeden şirketler de olacak. Mükemmel derecede rasyonel bir ekonomide, fiyatı kaybettiği noktaya yaklaştığında parayı kaybeden tüm şirketler üretimini durduracak veya geri çevirecekti, ancak bu gerçekleşmiyor.

Arama için arazi tutmak pahalıdır ve sondajlar bazen sözleşmenin koşullarından biridir, şirketler fiyatlarda baskı görse bile mevduat üzerinde sondaj yapacak ve kuyu yönetmeye devam edecektir. Herhangi bir kaynak çıkarma endüstrisinde olduğu gibi, üretim bir kuruşa bile dönüşmez. İşgücü ihtiyaçları, ekipman maliyetleri, kiralama ve üretimin rampasında kaybolmayan birçok masraf var. Emek gibi emek gibi ortadan kaldırılabilecek maliyetlerin bir kısmı, fiyatlar iyileştiğinde ve her şirketin ani rekabetçi işgücü piyasasında da işe alındığı herkesi rehavlaştırmaması gerektiğinde, uzun vadede daha büyük bir masraf haline gelse bile.

Bunun yerine, petrol şirketleri gelecekte daha çok daha yüksek fiyatlara bakarlar ve bir kuyuun yıllar boyunca para kazanmalarını hedefleyecektir, bu nedenle fiyattaki aydan aya dalgalanmalar birincil düşünce değildir. Büyük petrol şirketleri, yıllarca yola çıkmalarına yardımcı olan güçlü bilançolara sahiptir. Ayrıca, konvansiyonel ve konvansiyonel olmayan yataklarla çeşitli kuyulara sahiptirler. Küçük şirketler bölgesel olarak yoğunlaşmaya eğilimli ve portföylerinde çok daha az çeşitlilik taşıyor. Bunlar, petrol fiyatlarında uzun süre düşüş ile mücadele eden şirketler. Benzer şekilde, Kanada gibi büyük ölçüde ağır petrol yataklarına sahip ülkeler, düşük petrol fiyatlarıyla birlikte kârların yok olduğunu görüyor; çünkü varil başına maliyet. OPEC ve diğer rekabet eden ülkelerin üretmeye devam etmeleri gereken varil başına daha yüksek bir fiyat gerektiriyor.

Petrol çıkarma arz ve talep kurallarını izlediğinden hiç şüphe yok. Zor parçalar, piyasaya bir varil petrol sunmanın maliyetinin ne kadar fazla olduğuna dair bir sürü değişiklik olmasıdır. Buna ek olarak, ekonomi dışı ürünlerin ve arz fazlasının, petrol şirketleri ve yatırımcıları için sıkça risk oluşturduğu gerçeğidir. Tabii ki bu, yatırımcıların da neden sektöre çekildiğidir. Birkaç temel faktörü izlerseniz ve bazı küçük şirketlerin varil başına maliyet hesapları, ekonomik olmayan mevduatların kârlı olmasından dolayı referans petrol fiyatlarındaki dalgalanmalardan kar elde etmek mümkündür. Sonuçta, petrol çıkarımının genel ekonomisi ekstraksiyon şirketleri ve yatırımcıları için para demektir.





# Mardin

## Hoşgörünün Şehri

Mardin Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yer alan en merak edilen en çok görülmek istenen şehirlerden biridir. Şehir özgün mimarisinin yanı sıra köklü tarihi ile de yerli ve yabancı turistlerin dikkatini çekmektedir.





Mardin aynı zamanda Suriye ile de komşudur. Mardin tarih boyunca dikkatleri üzerine çekmiştir ve Milli Mücadele döneminde de ön planda olan şehirlerden biridir. Ekonomisi tarım, hayvancılık ve ticarete dayalıdır. Mardin aynı zamanda üzüm diyarı olarak da bilinir. Türkiye'de ilk sıralarda olma özelliği taşımaktadır. Mardin'deki kültür zenginliği de dikkate değer özelliktedir. Gerek tarih temalı gerek kültür temalı geziler Mardin tek geçilecek bir seçenektir.

#### Mardin'de gezilecek yerler

Mardin Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde en dikkat çeken, en ilgi gören şehirlerden biridir. Kültür turları denildiğinde Mardin Midyat her zaman ön plandadır. Camileri, kiliseleri, türbeleri ve en önemlisi özgün mimarisi ile her zaman ilgileri üzerine çekmiştir. Mardin gezisi için en az 4 gün ayırmak gerekir ki doya doya bu kültür içine sinebilsin. Mardin Kalesi ilk ziyaret edilmesi gereken yerlerdendir. Daha sonrasında Zinciriye Medresesi ve Ulu Cami görülme listesine alınmalıdır. Meryem Ana Kilisesi, Mardin Müzesi ve elbette ki Mardin evleri mutlaka görülmelidir.

#### Mardin mutfağı zenginlikleri

Mardin mutfağı son derece zengin bir kültüre sahip olup masalarında çorba ve dolmaları olmazsa olmazdır. İçli köfte ve kaburga dolması Mardin'in en büyük sofrası zenginlikleridir. Et yemeklerine ağırlık verirler. Kebapları meşhurdur. Ve tabii ki yemek sonrası künefe tek geçilen tatlısıdır.

1-Mardin masalı bir şehir olup gezilmeye doyulamaz.

2- Mardin Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en görülesi şehirlerindendir.

3- Mardin gerek tarihi gerekse kültürel açıdan son derece zengin bir şehirdir.

4- Mardin mutfağı tadılması yemeklerden oluşur.

5- Mardin köklü bir tarihe sahiptir.

#### Mardin'de alışveriş

Mardin'de yöresel ürünler her zaman vardır ve dikkat çekici özellik taşırlar. Bunların başında Mardin'in bittim sabunu gelir. Mardin leblebi alınmazsa olmaz. Mardin lezzetleri arasında peksimet ekmeği ve badem şekerleri gelir. Hediyeelik eşya olarak gümüş işleme parçalar dikkat çekicidir. Kolyeler, yüzükler, küpeler, tepsiler kalıcı hediyeliklerdir.



Yüksekçe bir tepeye kurulu Mardin kalesinin hemen altında ovaya hakim bir noktada yükselen 12 bin yıllık bir şehir olması belki sizin için yeterli olmayabilir. Fakat Mardin mimari açıdan eşsizdir. Kent inşa edilirken komşuluk haklarına çok dikkat edilmiş, alt yapı ihmal edilmemiş ve göz estetiği hiç bir zaman es geçilmemiştir. Şehir ve yapıları halkın ihtiyaçları düşünülerek, iklim göz önünde bulundurularak akıllıca tasarlanmış. Sokaklar sıcak yaz ayları doğal iklimlendirme sağlayacak şekilde yapılmış, yukarıdan aşağıya saran, kılcal damarlar gibi tüm şehri kaplayan bu dar taş sokaklar ovadan ve kaleden gelen tatlı esintileri hissedebilirsiniz. Bu harika taş sokakları bir birine bağlayan üstü ev kendisi geçit olan Abbaralar halkın şehir içi ulaşımı için vakf edilen özel alanlardır.

Mardin şehrinde binlerce yıldır kullanılan özel bir su şebekesi mevcuttur. Kaleden aşağıya doğru tüm konaklara bağlı su sistemi. (Her konakta en az 1-2 su kuyusu bulunmaktadır. Bu kuyular kaleden gelen sularla beslenir ve tamamen dolunca kuyudan taşan sular özel bir kanal sistemi ile diğer konaklara aktarılır) Bu arada Hiçbir konak başka bir konağın manzarasını kapatmaz. Kentin mimarisinde göze çarpan diğer özellik konakların, sokakların komple Mardin taşı ile yapılmış olmasıdır. Mardin taşı kolay işlenebilen ama zamanla sertleşen çok özel bir taştır. Mardin'in bir çok noktasında, yapılarında taş işlemeciliğini hayranlıkla seyredebilirsiniz. Mardin'deki tüm yapılar ovaya doğru güney yönüne bakar.



Mardin'de bir birinden farklı inanç ve kültürler yüzyıllardır barış içinde beraber yaşamıştır. Kentin bir çok farklı noktasında hem Müslümanlar için önemli Camii ve Medreseler ile beraber Kilise ve Manastırları görebilirsiniz. Şehirde dolaşırken bir yanınızdan ezan diğer yanınızdan çan sesleri gelmesi toplumsal barışın ne kadar ileri bir noktada olduğunda bir işaretidir. Süryanilerin, Ermenilerin inançlarını diledikleri gibi yaşadıkları şehirdir Mardin. Ayrıca Müslümanlar için önemli olan kutsal emanetleri barındıran Medrese ve camileri de Mardin'de ziyaret edebilirsiniz. Ulu Cami'de H.Z. Muhammed (AS) sakalı şerifi bulunmaktadır, Hatuniye Medresesinde peygamber efendimizin ayak izini ziyaret edebilirsiniz.

Ziyarete açık olan kilise ve manastırlardan bazıları : Deyrüzaffaran Manastırı (Mardin merkeze 5 km uzaklıkta) , Kırklar Kilisesi (Şehir Merkezinde), Mor Gabriel Manastırı ( Midyat)

Önemli Cami ve Medreseler: Zinciriye Medresesi, Kasımiye Medresesi, Ulu Cami, Hatuniye Medresesi, Şehidiye Camisi vb.

“

*Unesco tarafından A'dan Z'ye her şeyiyle bütün halinde Dünya Mirası listesine alınan Venedik'le beraber iki şehirden biridir.*





Haftasonu kaçamağını Gap turu ile yapabilirsiniz. Farklı firmaların iki günlük gezi turları mevcut. Medeniyetlerin, farklı kültürlerin ve dinlerin buluşma noktası olan Güneydoğu illerinde Arkeoloji Müzelerinden Açık Hava Müzelerine, Tarihi Mağara evlerinden, en eski köylere kadar Doğu'nun bütün zenginlikleri gözlerinizin önünde sıralanıyor. Kaburga pilavından mumbara, etli dolmalardan kebablara, menengiç kahvesinden baklavalara kadar türlü türlü lezzetleri de Gap gezi rotanızın her durağında tatma imkanına sahip olacaksınız.

Sibel, köylüler tarafından dışlanan dilsiz bir genç kızın hikayesini anlatıyor. 25 yaşındaki Sibel, babası ve kız kardeşi ile birlikte Karadeniz'de gözlerden uzak bir köyde yaşamaktadır. Dilsiz bir kız olan Sibel'in kendi halinde bir yaşantısı vardır. O, ancak atalarından kalma bir gelenek olan ısıklık çalma sayesinde çevresindekilerle iletişim kurabilmektedir. Köy halkı tarafından dışlanan genç kız, onlar tarafından uğursuz olarak kabul edilmektedir. Sibel'in hayatı, bir gün ormanda gezintiye çıktığı sırada bir yabancı ile karşılaşması ile bambaşka bir hal alır.

Yönetmen koltuğunda Guillaume Giovanetti ve Çağla Zencirci'nin oturduğu filmin başrolünü Ayla, Taksim Hold'em, Sen Aydınlatırsın Geceyi gibi filmlerde rol alan Damla Sönmez üstleniyor. Senaryosunda yönetmen Giovanetti ve Zencirci ile birlikte Ramata Sy'in imzasının bulunduğu filmin kadrosunda Erkan Kolçak Köstendil, Emin Gürsoy, Elit İşcan, Meral Çetinkaya gibi isimler yer alıyor. Görüntü yönetmenliğini Eric Devlin'in üstlendiği dram türündeki filmin müzikleri ise Bassel Hallak ve Pi'ye ait.

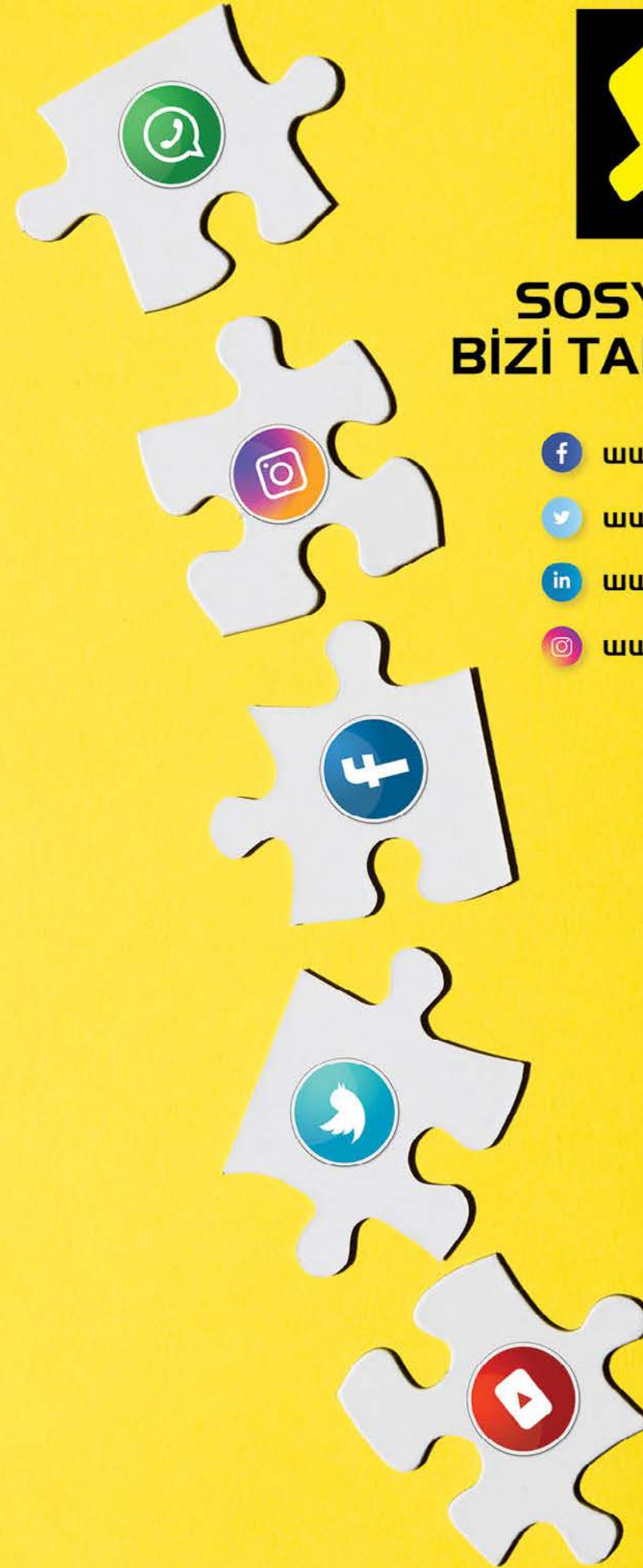


Basitlik, Apple'da sadece bir tasarım ilkesi değil, kuruluşun her düzeyine nüfuz eden bir değer! Bu değer en önemli savunucularından biri de, Apple'ın bulunduğu yere gelmesinde büyük katkısı olan, unutulmaz "Think Different" kampanyasının yaratıcılarından ve aynı zamanda iMac'in isim babası olan Ken Segall. O Kadar Basit ki'yi okuduğunuzda, basitlik ilkesi akıllıca bir şekilde hayata geçirildiğinde, şirketlerin rakiplerinden bir adım öne nasıl geçebileceğini, bu ilkeyle iş yapan insanların kuruluşlarına kattıkları maddi ve manevi değeri ve kimi zaman içinden çıkılmaz hale gelen durumlardan sıyrılıp ibreyi tersine döndürmenin ne kadar da basit olabildiğini kendi gözlerinizle göreceksiniz.



**SOSYAL MEDYADAN  
BİZİ TAKİP EDEBİLİRSİNİZ**

-  [www.facebook.com/soilpetrol](http://www.facebook.com/soilpetrol)
-  [www.twitter.com/soilpetrol](http://www.twitter.com/soilpetrol)
-  [www.linkedin.com/in/soilpetrol](http://www.linkedin.com/in/soilpetrol)
-  [www.instagram.com/soilpetrol](http://www.instagram.com/soilpetrol)







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 Yarı  
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

Tupraş 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. Kızılçay 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 Tütüncütlük – Körfez / Kocaeli  
Tel: 0 262 527 01 10  
Fax: 0 262 526 14 25

#### Bölge ve Saha Müdürleri İrtibat Numarası

Çukurova Bölge Müdürü Semih ALKAN	0533 501 51 38	Batman Saha Müdürü Muhammet MASLAK	0533 501 51 39
Karadeniz Bölge Müdürü Ali SADİC	0530 175 52 22	S.Urfa Saha Müdürü Mustafa KIZILBAY	0533 501 51 45
İç Anadolu Bölge Müdürü Tayfun ASLAN	0533 501 51 71	Malatya Saha Müdürü Servet ÜREK	0533 501 51 58
Marmara Bölge Müdürü Hidayet KISÇAK	0533 501 51 26	Erzurum Saha Müdürü Erdinç ÇALIK	0533 501 51 22
Konya Saha Müdürü Emin GENÇ	0533 501 51 28	Trakya Saha Müdürü Gökhan EGEMEN	0530 175 52 23
Kayseri Saha Müdürü Erkan DURAN	0530 175 52 28	İzmir ve Antalya Saha Müdürü Hakan YALÇIN	0533 501 51 43
Diyarbakır Saha Müdürü M. Tefvik OLGUN	0533 501 51 21		