



Enerji Petrol Gaz

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi Yıl:54 Sayı:673 @petroturkcom www.petroturk.com ISSN: 1301-4129

PEI MEMBER



Kar marjı paylaşımına yeni düzenleme

EPDK'nın aldığı karara göre; kar payı, harmanlama maliyeti dahil, en yakın rafineri çıkış fiyatı ile akaryakıt dağıtım fiyatı arasındaki farktan az olmayacak şekilde dağıtıcı ile bayi arasında serbestçe belirlenecek. >> 24

YATIRIMA DEVAM

ONBESİNCİ GÜN



Kendimize şu soruyu sormalıyız: Evet, ekonomik ortamın olumsuzluğu konusunda herkes hemfikir ama bundan sonra ne olacak? Sektörü neler bekliyor? Sektör nasıl davranmalı?

HIZLI BİR DÖNÜŞÜM VE GELİŞİM SÜRECİ YAŞANIYOR

Petrol piyasasında son dönemde hızlı bir dönüşüm ve gelişim süreci yaşanıyor. İstasyon ağını büyütme isteyen şirketler için güzel bir pazar var. Döviz kurunun belirli bir istikrara kavuşması ve toplumun yeni dengeye alışmasıyla bu ivme artarak devam edecek.

KRİZ ORTAMLARI BÜYÜK İMKANLAR SUNAR

Yatırım yapan krizi fırsata çevirir ve kazanır. Günü kurtarmayı değil orta ve uzun vadede büyümeyi istiyorsanız, kriz ortamları büyük imkanlar sunar. Bu sektöre yatırım yapan, bu sektörün geleceğinde var olmak isteyen şirketler orta ve uzun vadede hep kazandılar. >> 3

BP Doğru Yakıt Sistemi ile yakıtınızdan emin olun.

Dizel araca benzin, benzinli araca dizel yakıt ikmal aracı hasar verebilir. Doğru Yakıt Sistemi ile BP'de aracınıza doğru yakıt aldığınızdan emin olabilirsiniz.

Daha iyisini istediğinde

bp.com.tr



Doğru Yakıt Sistemi kapsamında Kişisel Verilerin Korunması Kanunu Madde 5 (c) ve (f) uyarınca ilgili hatalı yakıt alımını engelleme amacıyla sınırlı olmak üzere, müşterilerimizin plaka bilgileri dijital ve/veya fiziksel ortamda toplanarak BP Petrol AŞ tarafından işlenmektedir. Politikamızda belirlenen saklama sürelerinin geçmesi ve bu bilgileri saklamak için herhangi bir meşru amaç kalmaması halinde, kayıtlı plaka ve yakıt tipi bilgileri imha edilecek veya anonimleştirilecektir. Kişisel verilerin toplanması, korunması, işlenmesi, aktarılması, imhası veya anonimleştirilmesine ilişkin detaylı ve güncel politikamıza web sitemiz www.bp.com.tr adresinde bulabilirsiniz.



SHELL HELIX ULTRA İLE DAHA FAZLA YAKIT TASARRUFU* VE DÜŞÜK EMÜLSİYON

KARBON NÖTR**



**SHELL HELIX KARBON NÖTR ÜRÜNLER,
HER DEPODA 2 LT YAKIT TASARRUFU SAĞLAYARAK,
EMÜLSİYON MİKTARINI AZALTIR VE ÜSTÜN
MOTOR PERFORMANSI ELDE ETMENİZİ SAĞLAR.**

*Endüstri referans yağı ile karşılaştırıldığında ACEA M111 yakıt ekonomisi sonuçlarına dayanmaktadır.
**Bu ürün yaşam döngüsünün CO2 emisyonları, doğa bazlı karbon kredisi ile dengelenmiştir.
Daha fazla bilgi için lütfen "<https://www.shell.com.tr/kurumsal-musteriler/isletmelere-yonelik-madeni-yaglar/musterilerimize-karbon-notr-cozumler-sunmak.html>" adresini ziyaret ediniz.

YOLA DEVAM ET



Onbeşinci Gün Emin Kaya



Yatırıma devam

emin.kaya@petroturk.com @eminkaya74

Ülke olarak gerçekten zor bir dönemden geçiyoruz. Ekonomik anlamda dengelerin sarsıldığı, gelir-gider hesaplarının şaşırttığı, önümüzdeki bir yıl, 6 ayı, bir haftayı bile öngörmekte zorlandığımız bir dönemdeyiz. Elbette bunları söylemek ya da yazmak için ekonomi uzmanı ya da kahin olmaya gerek yok, çünkü asgari ücretle çalışan bir personelden holding sahibine kadar bu süreci hep birlikte yaşıyoruz.

Petrol piyasası açısından baktığımızda da durum farklı değil. Sektörde karlılıklar çok düştü. Geçtiğimiz sayıda TOBB Petrol Meclisi Başkanı ve Shell Türkiye Başkanı Ahmet Erdem'in röportajına yer vermiştik hatırlarsınız. Erdem, orada Devlet'in eşel mobil sistemiyle yaptığı fedakarlığa değinirken, sektörün de bu fedakarlığa katkıda bulunduğunu vurgulayarak, "Devlet ve sektör el ele vererek, sıkıntıların vatandaşa en düşük seviyede yansımaları için çalışıyor" demişti.

Döviz korumalı mevduat sisteminin açıklandığı akşam, kurlarda meydana gelen büyük düşüş sonrası EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ın yaptığı açıklamayı da bu minvalde değerlendirmek lazım. Uygulanan fiyat metodolojisi gereğince o gece akaryakıtı yüksek oranda zam gelmesi beklenirken iptal edilen zamlar sonrası Sayın Yılmaz şu açıklamayı

Türkiye ekonomisi, krizlere alışkın ve dayanıklı. Bunun örneklerini kısa tarihimiz boyunca yaşadık. 1994, 2001, 2008 ekonomik krizleri ilk anda aklıma gelenler. Sonuç anlamında hepsinin ortak noktası neydi biliyor musunuz? Cevap basit: Yatırım yapan krizi fırsata çevirir ve kazanır.

yapmıştı:

"Sayın Cumhurbaşkanımızın bugün açıkladığı ekonomik tedbirlerin ardından dövizde yaşanan düşüş sebebiyle akaryakıt fiyatlarına bu gecedan itibaren yapılacak artışlar, sektörümüzün desteği ile durdurulmuştur.

Bilindiği üzere akaryakıt fiyatlarında en belirleyici unsur petrol fiyatları ve döviz hareketleridir. Dövizde yaşanan düşüş en kısa süre içerisinde pompa fiyatlarına da yansımaya sebep olacaktır. Sayın Cumhurbaşkanımızın açıkladığı ekonomik tedbirlere destek veren tüm sektör temsilcilerimize kurum olarak teşekkür ederiz."

Bu açıklamadaki iki noktaya özellikle dikkat çekmek isterim. Bir tanesi "sektörümüzün desteği ile durdurulmuştur" ifadesi. Diğeri, "tüm sektör temsilcilerimize kurum olarak teşekkür ederiz" ifadesi. EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, sektörün yaptığı fedakarlığa vurgu yaparken, teşekkür ve

taktir ifadelerini de ihmal etmiyordu.

Sonraki süreçte, Devlet tabii ki mecburiyetten akaryakıttan vergi almaya başladı. Dolayısıyla döviz kurunda yaşanan düşüşler fiyatlara yansımada. Bu dönemde, çok izlenen bir haber kanalının internet sitesinin genel yayın yönetmeninin "Döviz kurları yükselirken akaryakıt fiyatları hızla arttırılıyor, döviz kuru düştüğünde indirim görmedik" şeklinde sektörü suçlayıcı cahlilce sözlerini duyma şansızlığına da nail oldum. Bu değerli Genel Yayın Yönetmenimizin, indirimlerin ÖTV'ye gittiğinden haberi yoktu.

Neyse, konumuz bu değil. Ama akaryakıt fiyatları konusunda toplumun algısına güzel bir örnek aslında bu. Konumuz ne peki? Şu soruyu sormalıyız. Evet, ortamın olumsuzluğu konusunda herkes hem fikir ama bundan sonra ne olacak? Sektörü neler bekliyor? Sektör nasıl davranmalı?

Türkiye ekonomisi, krizlere alışkın

ve dayanıklı. Bunun örneklerini kısa tarihimiz boyunca yaşadık. 1994, 2001, 2008 ekonomik krizleri ilk anda aklıma gelenler. Sonuç anlamında hepsinin ortak noktası neydi biliyor musunuz? Cevap basit: Yatırım yapan krizi fırsata çevirir ve kazanır. Bu aslında kriz yönetiminin basit bir kuralıdır. Cesaretli olmak, günü kurtarmaya değil orta ve uzun vadede büyümeye odaklanmak istiyorsanız, kriz ortamları size büyük imkanlar sunar.

Petrol piyasasında son dönemde hızlı bir dönüşüm ve gelişim süreci yaşanıyor. 2021 yılını yalnızca 37 dağıtım şirketiyle kapattık. İstasyon ağını büyütme isteyen şirketler için güzel bir pazar var. Hızla artan fiyatlara rağmen akaryakıt satışlarındaki artış devam ediyor. Döviz kurunun belirli bir istikrara kavuşması ve gerek toplumun gerekse iş dünyasının yeni dengeye alışmasıyla bu artış ivmesi artarak devam edecek. Yayınlarımızın kurucusu rahmetli 'Koca Zekai' Zekai Komsuoğlu'nun yazılarında sık sık kullandığı deyim gibi 'Enseyi karartmamak' gerekiyor.

Bu sektöre gerçek anlamda yatırım yapan, bu sektörün geleceğinde var olmak isteyen ve bu uğurda mücadele eden şirketler orta ve uzun vadede hep kazandılar. Bundan sonra da kazanmaya devam edecekler.

2021'de elektrikli ve hibrit otomobil satışları katlandı

Türkiye'de geçen yıl elektrikli otomobil satışları yüzde 237,2 artışla 2 bin 846'ya ve hibrit otomobil satışları da yüzde 105,1 artışla 49 bin 493'e yükselirken, hibrit motor tipi, satışlardan en fazla pay alan üçüncü motor tipi oldu.

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nden (ODD) yapılan derlemeye göre, Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam satışları, 2021 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 4,6 azalarak 737 bin 350 oldu. Otomobil satışları 2021 yılında, geçen yıla göre yüzde 7,9 azalarak 561 bin 853 olurken, hafif ticari araç satışları yüzde 7,9 yükselişe 175 bin 497 adede ulaştı.

Geçen yıl otomobil pazarı motor tipine göre değerlendirildiğinde, dünya genelinde artık yavaş yavaş üretimi azaltılan ve ileride üretimi tamamen durdurulması planlanan dizel motorlu otomobil satışlarının gerilemesi dikkati çekti. Üreticilerin geçmiş yıllara kıyasla daha az dizel motorlu aracı piyasaya sunması da dizel satışlardaki azalışta önemli etkenlerden biri

olarak kabul ediliyor.

Bunun yanı sıra oto gazlı otomobil satışlarında da azalış kaydedildi. Gelecekte içten yanmalı motorlu otomobillerin yerini alması beklenen hibrit ve elektrikli otomobillerin satışları da son dönemlerde olduğu gibi artmaya devam etti.

BENZİNLİ OTOMOBİLLER İLK SIRADA

Türkiye otomobil pazarında, geçen yıl benzinli otomobiller 373 bin 600 adetlik satışla ilk sırada yer aldı. Dizel otomobil satışları ise 110 bin 523 adetle ikinci sırada yer aldı.

Hibrit otomobil satışları geçen yıl 49 bin 493'e ulaşırken, oto gazlı otomobil satışları 25 bin 391 ve elektrikli otomobil satışı da 2 bin 846 olarak kayıtlara geçti. 2020 yılında 317 bin 630 benzinli,

240 bin 819 dizel, 26 bin 685 oto gazlı, 24 bin 131 hibrit ve 844 elektrikli otomobil satışı yapılmıştı.

HİBRİT SATIŞLARI YÜZDE 105,1 ELEKTRİKLİ SATIŞLARI YÜZDE 237,2 ARTTI

Benzinli otomobil satışları geçen yıl, 2020 yılına göre yüzde 17,6 artarken, oto gazlı otomobil satışları yüzde 4,8, dizel otomobil satışları da yüzde 54,1 geriledi.

Hibrit otomobil satışları yüzde 105,1 ve elektrikli otomobil satışları da yüzde 237,2 artış gösterdi.

DİZEL OTOMOBİLLERİN PAYI YÜZDE 19,7'YE GERİLEDİ

Geçen yıl yüzde 39,5 olan

dizel otomobillerin satışlardan aldığı pay, 2021'de yüzde 19,7'ye geriledi.

Söz konusu dönemde benzinli otomobillerin payı yüzde 52,1'den yüzde 66,5'e ve oto gazlı otomobillerin payı yüzde 4,4'ten 4,5'e yükseldi.

Elektrikli otomobillerin toplam satışlardaki payı yüzde 0,1'den yüzde 0,5'e ve hibrit otomobillerin payı da yüzde 4'ten yüzde 8,8'e çıktı.

Veriler, satışlardaki artış trendinin sürmesine karşın dünyada da henüz yaygınlaşmakta olan elektrikli ve hibrit otomobillerin Türkiye otomobil pazarından aldığı payın henüz düşük seviyelerde olduğuna işaret etti. "Yeşil otomobillerin" pazardan aldığı payın, ilerleyen dönemlerde dünyadaki gelişmelerle birlikte daha yüksek seviyelere ulaşması bekleniyor.



Biz tam 60 yıldır hayatı paylaşıyor,
her zaman daha iyinin daha yeninin
peşinde koşuyoruz.

Bu ülkenin bitmeyen enerjisi
olduğumuz için de
hep genç kalıyoruz.

60 YAŞINDAYIZ

AMA HiÇ

GÖSTERMİYORUZ



Koç



Reklam filmimizi
izlemek için:



AYGAZ
60.yıl

Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper'e 'Altın Lider' ödülü

Türkiye'nin en prestijli liderlik ödülllerinden birisi olan 'Altın Lider Ödülleri' kazananları belli oldu. Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, iş dünyası profesyonellerinin oylarıyla belirlenen Altın Liderler Ödülleri'nde "Türkiye'nin En Beğenilen CEO'ları" arasında yer aldı.

Organizasyonlarda lider kadar, ekibin ve takım ruhunun da önemli olduğunun altını çizen Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Petrol Ofisi'nin tüm başarılarına, ekip arkadaşlarımızla birlikte ve önemli katkıları ile ulaştık. Yeni yılda da yine en üst kademe yöneticimizden ön saha çalışanımıza kadar aynı ekip ruhu içerisinde Petrol Ofisi'ni çizgi üstünde tutmaya, yolların çok ötesine taşımaya devam edeceğiz" dedi.

İş dünyasının önde gelen CHRO, CMO ve CEO'larının ödüllendirildiği Altın Lider Ödülleri'nde, 2021 yılının "En Beğenilen CEO'ları" açıklandı. KREA M.I.C.E. tarafından organize edilen ve Türkiye iş dünyasındaki 35.000'den



fazla profesyonelin tekil oyuyla belirlenen yılın Altın Lider Ödülleri 21-22 ve 23 Aralık'ta İstanbul'da üç gün üst üste düzenlenen törenlerde sahiplerini buldu. Türkiye'nin en prestijli liderlik ödülllerinden birisinde Petrol Ofisi'nin CEO'su Selim Şiper, "Türkiye'nin En Beğenilen CEO'ları" arasında yer alarak, 2021 yılının Altın Lideri oldu.

"ZORLU SÜRECE KARŞIN BAŞARILARIMIZI GELİŞTİRDİK VE YENİLERİNİ EKLEDİK"

İş dünyasında şeffaf bir oylama yöntemiyle gerçekleştirilen bu organizasyonda ödüle layık



Petrol Ofisi
CEO'su
Selim Şiper

görülmekten duyduğu mutluluğu belirten Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, şunları söyledi:

"İş dünyası olarak pandemi ile birlikte son iki yılda oldukça zorlu bir süreçten geçiyoruz. Bizim kültürümüzde çok önemli bir söz vardır; 'İyi kaptanlar, fırtınalı denizlerde belli olur' derler. Biz de bu zorlu süreçte gemimizi başarıyla daha da

ileriye taşımamızın gururunu yaşıyoruz. Pandemiye karşın tüm çalışanlarımıza sahip çıktık, bu zorlu süreci hep birlikte omuz omuza başarıyla yürüttük. Olaylara, gelişmelere karşın zamanında ve hızlı aksiyon alarak Petrol Ofisi'ni daha da ileri taşıdık. Bu süreçte liderlik ettiğimiz akaryakıt ile madeni yağlar sektörlerinde başarılarımızı geliştirdik, yenilerini ekledik."

"ORGANİZASYONLARDA LİDER KADAR, EKİP VE EKİP RUHU DA ÖNEMLİDİR"

Şiper, şöyle devam etti: "Bugün elde ettiğimiz başarıların birçok değerlendirmede olduğu gibi iş dünyamızın profesyonelleri tarafından da ödüle layık görülmesini değerli buluyoruz. Bir organizasyonda şüphesiz lider önemlidir. Ama lider kadar; ekip, ekip ruhu ve bu ekip ruhu içerisinde bir bütün olarak çalışabilmek de başarı için çok büyük önem taşımaktadır. Petrol Ofisi'nde tüm ekip arkadaşlarımız ile birlikte ve onların önemli katkıları sayesinde şirketimizi yeni başarılarla taşıdık. Bu başarıda tüm arkadaşlarımızın, çalışanlarımızın ve paydaşlarımızın ayrı ayrı payı vardır. Önümüzdeki yıl için de yine aynı şekilde; en üst kademedeki yöneticimizden ön saha çalışanımıza kadar aynı ekip ruhu içerisinde Petrol Ofisi'ni çizgi üstünde tutmaya, yeni başarılar kazandırmaya ve yolların çok ötesine taşımaya devam edeceğiz."

Petrol Ofisi'ne Vega Digital Awards'tan 6 ödül birden



Petrol Ofisi uluslararası ödül platformu Vega Digital Awards'taki başarısını tekrarladı. Sosyal Lig ve Geleceğe Işık Tutan Kahramanlar video serisi ile 6 ödül birden aldı. Petrol Ofisi, Vega Digital Awards 2021'de Türkiye'nin bir numaralı fantezi futbol oyunu Sosyal Lig ile 4 ödül alırken, Türkiye'nin gelişimine katkıda bulunan isimlerin ilham verici hayat hikâyelerinin Sunay Akın'ın anlatımı ile sosyal medyada paylaşıldığı Geleceğe Işık Tutan Kahramanlar video serisi ile de 2 ödül kazandı.



'ALDIĞIMIZ GERİ BİLDİRİMLER BU PROJENİN NE KADAR DOĞRU OLDUĞUNU GÖSTERİYOR'

Vega Digital Awards 2021'de ödüle layık görülen her iki projenin de büyük ilgi gördüğüne ve Petrol Ofisi marka imajına büyük katkıda bulunduğu vurgu yapan Pazarlama Kıdemli Müdürü Sinan Seha Türkseven, "Petrol Ofisi Sosyal Lig, Süper Lig'in heyecan ve rekabetini mobil oyun platformuna taşıyarak futbolseverlerin markamız ile güçlü bir bağ kurmasını sağlıyor. Büyük bir heyecan ve

ilgi ile takip edilen Sosyal Lig uygulaması 2.5 milyonu aşan oyuncu sayısı ile dünyanın sayılı fantezi spor uygulamalarından bir tanesi.

1941 yılında bu ülkenin öz kaynakları ile kurmuş bir şirket olmanın verdiği sorumluluk ile Türkiye'nin sosyal ve ekonomik gelişimi için enerji sağlamak misyonumuzun temel taşlarından birini oluşturuyor.

International Awards Associates (IAA) tarafından dijital yaratıcıların; olağanüstü performanslarını, yeteneklerini ve çabalarını tanımak, onurlandırmak amacıyla küresel çapta düzenlenen 'Vega Digital Awards 2021 - Vega Dijital Ödülleri'nin kazanları belli oldu. Bu yıl bin 392 başvurunun gerçekleştiği dijital yaratıcılığın ön planda olduğu yarışmada, Petrol Ofisi Sosyal Lig ve Geleceğe Işık Tutan Kahramanlar ile ödüllere damgasını vurdu.

Bu amaç doğrultusunda hayata geçirdiğimiz Geleceğe Işık Tutan Kahramanlar içerik serimiz ile Türkiye'nin gelişimine katkıda bulunan isimlerin ilham verici hayat hikâyelerini Sunay Akın'ın eşsiz anlatımı ile sosyal medyada paylaşıyoruz. Büyük ilgi uyandıran ve milyonlarca izlenmeye ulaşan bu filmleri öğretmenler derslerinde öğrencilerine yol göstermek, spor antrenörleri ise maçlar öncesinde oyuncularına

Dijital dünya ve reklam dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan Vega Digital Awards 2021 jürisi, Petrol Ofisi Sosyal Lig'i, Dijital Pazarlama, Sosyal Medya Kampanya Serileri, Sosyal Medya İçeriği ve Pazarlaması ve Mobil Uygulama ve Web Sitesi kategorilerinde toplam 4 ödüle layık gördü. Petrol Ofisi yarışmada ayrıca Geleceğe Işık Tutan Kahramanlar serisi ile de Sosyal İçerik ve Pazarlama kategorisinde de iki ayrı ödülün sahibi oldu.

motivasyon vermek amacı ile seyretebiliyor. Bu örnekler ve aldığımız geri bildirimler altına imza attığımız bu projenin ne kadar doğru olduğunu gösteriyor.

Başarılı işlerimizin küresel prestije sahip platformlar tarafından ödüllendirilmeleri, gurur verdiğimiz gibi gelecek çalışmalarımız için de bizler için birer cesaret, motivasyon kaynağını oluşturuyor" dedi.

'OPET istasyonlarında Kadın Gücü'nde yüzde 100 artış'



Stevie International Business Awards'ta "Avrupa'nın En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi" seçilen OPET Kadın Gücü Projesi kapsamında 3 yılda yüzde 100 artış ile 78 ilde Opet istasyonlarında Kadın Güçleri çalışıyor.

OPET, 3 yıl önce hayata geçirdiği 'Kadın Gücü Projesi' ile istasyonlarında çalışan kadın sayısını 3 binin üzerine çıkardığını duyurdu. Böylece şirketin kadın istihdamında proje başlangıcından bugüne yüzde 100 artışa imza attığı belirtildi. "OPET Kadın Gücü Projesi," Türkiye'de kadın istihdamının artırılmasına katkıda bulunma hedefiyle 2018 yılında başladı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı işbirliği ile OPET istasyonlarda kadın istihdamının artırılması amacıyla hayata geçen proje kapsamında OPET, her istasyonunda en az iki kadın çalışanın olmasını hedefliyor. Proje kapsamında

OPET istasyonlarında çalışan kadın sayısının 3 bini aştığı ve proje başlangıcından bugüne yüzde 100 artış kaydedildiği belirtildi. Bugün Türkiye'nin 78 ilinde kadın akaryakıt satış yetkilisi istihdam edilirken, istasyonlardaki kadın enerjisini ve emeğini artırma hedefiyle başlatılan proje ile mesleğin cinsiyeti olmadığı algısının toplumsal düzeyde benimsenmesi amaçlanıyor. "OPET Kadın Gücü Projesi" ile kadınların çalışma hayatının her alanında fırsat eşitliği ilkesi çerçevesinde başarıyla var olabileceğini gösterme hedefiyle farkındalık oluşturmak, kadın istihdamı konusunda Türkiye'de köklü bir değişim yaratmak hedefleniyor.

'BAŞARIMIZIN ULUSLARARASI BOYUTTA TAKDİR GÖRMESİ GURUR VERİCİ'



OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk projenin başarısına ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Akaryakıt dağıtım sektöründe mesleğin cinsiyeti olmadığını anlatan ve bu yönde bir toplumsal değişim projesi olan Kadın Gücü, bayilerimizin ve çalışanlarımızın özverili çalışmalarıyla her geçen daha da büyüyor, daha da güçleniyor. Projemizde 3 yılı arkamızda bırakırken en başta koyduğumuz hedeflere hızla ilerlemenin mutluluğu

içindeyiz. Bugün 3 bini aşkın Kadın Gücümüz var ve projemiz sağlam adımlarla yoluna devam ediyor. Kadın Gücü Projesimizle sektörümüzde kadınlar için yeni bir iş alanı yaratmanın sevincini yaşarken, başarımızın uluslararası boyutta takdir görmesi gurur verici... Bu ödülün asıl sahibi bayilerimize, proje ekibimize, saha ekibimize, projenin gönüllülerine ve en önemlisi Kadın Güçlerimize bir kez daha gönülden teşekkürlerimi sunuyorum."



'AVRUPA'NIN EN İYİ KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ' ÖDÜLÜNE HAK KAZANDI

Farklı sektörlerden dünyanın en iyi şirketlerinin değerlendirildiği Stevie International Business Awards (IBA) ödül programında "Kadın Gücü Projesi" ile "Avrupa'nın En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi" ödülüne hak kazanan OPET, yine "Kadın Gücü Projesi" kapsamında yaptığı

iletisim kampanyalarıyla "Yılın İletisim veya Halkla İlişkiler Kampanyası- Eşitlik, Kapsayıcılık ve Çeşitlilik" kategorisinde "Altın", Enerji Sektörü Yılın İnovasyonu kategorisinde ise "Gümüş" ödülün sahibi oldu. OPET, Kadın Gücü projesiyle 2021 Stevie Awards for Women in Business programında ise tüm global başvurular arasında

jüriden en yüksek puanı alarak Kadın Odaklı Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Alanında Yılın İletisim Kampanyası kategorilerinde 2 altın Stevie ile ödüllendirildi. Proje, Stevie Awards for Great Employers ödül programında ise Çeşitlilik ve Kapsayıcılıkta Başarı kategorisinde gümüş ödülle layık görüldü.



Yenilenmenin tam sırası **bi' bp molası**

Günün her saati özenle hazırlanan taze ve sağlıklı öğünler.



Daha iyisini istediğinde



ZUBİZU üyeleri Shell'de çok avantajlı

Plakasını yeni kaydeden ZUBİZU üyeleri Shell istasyonlarında yapacakları Shell V-Power alımlarında 5 kat Smart Puan kazanıyor ve 200 TL'lik alışverişlerinde 40 TL'ye varan hediye yakıt avantajından yararlanabiliyor.

Sunduğu ayrıcalıklarla üyelerinin yaşamını zenginleştiren ZUBİZU, Shell & Turcas iş birliği ile üyelerine çok özel avantajlar sunuyor. Plakasını yeni kaydeden ZUBİZU üyeleri, Shell V-Power alımlarında 5 kat Smart Puan kazanıyor ve

yakıt alımlarında bu puanları da kullanabiliyor. Ayrıca tek seferde yapacakları 200 TL'lik yakıt alımlarında 20 TL'lik hediye yakıt kazanıyorlar. Anlaşmalı Shell istasyonlarında tanımlı Visa kredi kartları ile ödeme yapan ZUBİZU üyeleri de ayrıca

tek seferde yapacakları 200 TL'lik yakıt alışverişlerinde 20 TL'lik yakıt hediyesi kazanıyor. ZUBİZU'ya Visa kredi kartı tanımlı ve yeni plaka kaydetmiş kullanıcılar iki kampanyayı birleştirerek, 40 TL'lik hediye yakıt kazanabilir.



TÜM ZUBİZU ÜYELERİ SHELL V-POWER ALIMLARINDA 3 KAT SMART PUAN KAZANMAYA DEVAM EDİYOR

4 milyondan fazla üyesine çok özel ayrıcalıklar sunmaya devam eden ZUBİZU'ya plakası halihazırda kayıtlı üyeleri de Shell V-Power alımlarında üç kat Smart Puan kazanmaya devam ediyor. Anlaşmalı İstasyonlarda ZUBİZU

ile mobil ödeme yapacağını söyleyenler ayrıca araçlarından inmeden ödeme yapma konforuna da sahip oluyor.

Shell'in sunduğu tüm bu ayrıcalıklardan yararlanmak için ZUBİZU üyelerinin tek yapması

gereken, plakalarını ve varsa Shell ClubSmart Kart numaralarını ZUBİZU uygulamasına tanımlamak. ZUBİZU üyesi olmak için ise ZUBİZU'nun mobil uygulamasını akıllı telefonlara indirmek yeterli.

Shell Eco-marathon'da inovasyon kategorisinde Türk öğrenciler Avrupa-Afrika Birincisi

Shell, dünyanın en uzun soluklu öğrenci inovasyon yarışması Shell Eco-marathon ile geleceği tasarlayan öğrencileri sürdürülebilir enerji, teknoloji, inovasyon ve mühendislik alanlarında geliştirmeyi hedefliyor. Pandemi nedeniyle iki yıldır çevrimiçi düzenlenen 2050'ye Yolculuk konulu yarışmada Uludağ Üniversitesi Makina Mühendisliği Öğrenci Topluluğu takımı UMAKİT, Avrupa-Afrika Bölge Birincisi oldu.

Shell, geleceğin enerjisine yönelik inovasyon projeleri geliştirmeye ve gençleri desteklemeye devam ediyor. 1935 yılından bu yana devam eden, dünyanın en uzun soluklu öğrenci inovasyon yarışması Shell Eco-marathon bu yıl pandemi nedeniyle ikinci kez çevrimiçi gerçekleşti.

Dünyanın dört bir yanından 132 takımın 292 fikirle yarıştığı Eco-marathon'da Bursa Uludağ Üniversitesi Makina Mühendisliği Topluluğu Takımı (UMAKİT) Avrupa-Afrika Bölge Birinciliğini

kazandı. Shell ve Microsoft iş birliği ile gerçekleşen yarışmada öğrencilerden mobilitenin geleceği konusunda sürdürülebilir, yaratıcı, çevre dostu ve teknoloji odaklı fikirleri kullanarak "Mobilite geleceğinizde nasıl görünmeli?" sorusuna 30 saniyelik reklam videosu çekmeleri istendi. UMAKİT, yeşil enerji, verimlilik, sürdürülebilirlik, dönüşüm ekonomisi, sıfır karbon emisyonu ve çevre dostu başlıklarını içeren videosuyla yarışmanın kazananı oldu.



TÜRKİYE'NİN ENERJİ GELECEĞİNE KATKIDA BULUNMAYI HEDEFLİYOR

Shell, bu yarışmayla öğrencileri inovasyon ve teknoloji alanlarında geliştirerek Türkiye'nin enerji geleceğine de katkıda bulunmayı hedefliyor. Shell aynı zamanda, son yıllarda Türkiye'nin birçok farklı ilinden katılan takımların Shell Eco-marathon'da giderek artan başarılarının, ülkemizde yeni yetişecek mühendislerin otomotiv teknolojileri ve enerji verimliliği alanında elde edecekleri başarıların habercisi olduğuna inandığını açıkladı.

PERFORMANSI TAM GAZ YAŞA!

Daha ilk çalıştırmada yüksek performanslı İpragaz Otogaz'ın farkını yaşa.
Aracın daha atak harekete geçsin, titreşimsiz çalışan motorla sürüş keyfini
katla ve en dik yokuşlarda bile çekiş gücünün arttığını hisset.
Geleceğin yakıtı İpragaz Otogaz'la, performansı tam gaz yaşa!



İPRAGAZ **otogaz**

444 İPRA
4772

www.ipragaz.com.tr

EPDK'da yeni atamalar

**EPDK'da
EPDK Başkan
Yardımcılığına
ve Daire
Başkanlıklarına yeni
atamalar yapıldı.
Ahmet Özkaya EPDK
Başkan Yardımcılığı
görevine atandı.**



EPDK Tarifeler Dairesi Başkanlığı görevini yürüten Ahmet Özkaya EPDK Başkan Yardımcılığı görevine atandı.
EPDK Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığında Enerji Piyasaları İzleme Grup Başkanlığı görevini yürüten Zafer Korkulu yeni kurulan EPDK Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanlığı görevine atandı.



EPDK Tarifeler Dairesi Başkanlığında Piyasa İzleme ve Mali Risk Grup Başkanlığı görevini yürüten Mehmet Ali Kölmek, EPDK Tarifeler Dairesi Başkanlığı görevine atandı.

Bir süre önce EPDK Sıvılaştırılmış Petrol Gazları Piyasası Dairesi Başkanlığı görevine vekaleten atanan Mevlüt Alkan bu göreve asaleten atandı.

EPDK'da Enerji Dönüşüm Dairesi kuruldu

Resmi Gazete'de yayımlanan 'Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun' ile EPDK bünyesinde 'Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanlığı' kuruldu.

Resmi Gazete'nin 25 Aralık 2021 tarihli sayısında yayımlanan 'Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun' ile EPDK bünyesinde lisans, sertifika, izin ve belgelendirmeye ilişkin iş ve işlemleri yürütmek amacıyla 'Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanlığı' kuruldu.

Buna göre Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanlığının görevleri şu şekilde belirtildi: "Elektrik ve doğal gaz faaliyetleri ile ilişkilendirilen enerji politikaları çerçevesinde Kurumun görev alanında yer alan iş modellerinin ve teknolojiye ilişkin gelişmelerin ilgili piyasalara etkilerini analiz etmek ve bu konuda gerekli düzenlemeleri yapmak.

Araştırma ve geliştirme ile yenilik (inovasyon) alanlarından genel enerji

politikaları içerisinde yer alanların ilgili piyasalara entegrasyonu ile bu alanlardaki çalışmaların hayata geçirilmesine ilişkin çalışmaları yapmak.

Bu kapsamda oluşabilecek faaliyet, hizmet ve ticarete ilişkin olarak bunların tarafı olan kullanıcıların haklarının korunmasına yönelik teknik ve hukuki düzenlemeleri yapmak.

Her türlü lisans, sertifika, izin ve belgelendirmeye ilişkin iş ve işlemleri yürütmek."

Ayrıca, tüketicilerin kişisel kusurları haricinde oluşan ve Kurul tarafından belirlenecek kapsamda, lisans ve sertifika sahiplerinin uygulamalarından kaynaklanan tüketici mağduriyetlerinin tazminine ilişkin usul ve esaslar Kurul tarafından belirlenecek.

ARZ GÜVENLİĞİ

Resmi Gazete'de yayımlanan kararla birlikte 4646 sayılı Kanuna "Arz güvenliği" konulu ek bir madde eklendi.

Buna göre Bakanlık, doğal gaz arz güvenliğinin izlenmesinden ve arz güvenliğine ilişkin tedbirlerin alınmasından sorumlu olacak. Bu kapsamda piyasada faaliyet gösteren lisans sahibi tüm tüzel kişilerin arz güvenliğine yönelik olarak alınacak tedbirlere uymakla, tesis edilecek

işlemlere katkı sağlamakla, ihtiyaç duyulacak bilgi ve belgeleri belirlenen sürelerde Bakanlığa sunmakla yükümlü olacak.

Ayrıca uzun dönemli 'Türkiye Ulusal Enerji Planı' çalışmasının ilki bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren bir yıl içerisinde olmak üzere her beş yılda bir Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Kurumun görüşleri alınmak suretiyle Bakanlık tarafından hazırlanarak yayımlanacak.

Bakanlık, Türkiye Ulusal Enerji Planı çalışmasını dikkate alarak kısa, orta ve uzun dönemde doğal gaz arz güvenliğinin sağlanmasını teminen ihtiyaç duyulan tedbirlerin alınmasını sağlayacak.



EPDK, 2022 için lisans bedellerini belirledi

EPDK, enerji piyasalarında yeni yılda uygulanacak ön lisans ve lisans alma bedellerini belirledi.



Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), elektrik, doğal gaz, petrol, sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) ve sıkıştırılmış doğal gaz (CNG) piyasalarında yeni yılda uygulanacak ön lisans ve lisans alma bedellerini belirledi. Konuya ilişkin EPDK Kurul kararları, Resmi Gazete'nin 22 Aralık 2021 tarihli sayısında yayımlandı.

Petrol piyasasında yeni yılda uygulanacak lisans alma bedellerinde ikrahî teslimi lisans alma bedeli 52 bin 370 lira olacak.

İşletme lisansı alma bedeli petrokimyada 52 bin 370 lira

iken, biyodizelde 17 bin 850 lira, işletme atık lisansında 137 bin 230 lira olacak. Madeni yağ lisansı lisans alma bedeli ise 173 bin 930 lira olarak belirlendi.

LPG piyasasında, LPG dağıtıcı lisansı lisans alma bedeli 518 bin 650 lira olarak tespit edildi. Lisans suret çıkarma bedeli ise 3 bin 550 lira olacak.

LPG otogaz bayilik lisansı lisans alma bedeli 9 bin 130 lira olarak belirlendi.

Söz konusu kararlar, 1 Ocak 2022'den itibaren yürürlüğe girdi.

ÜLKEMİZİN İSMİNİ TAŞIMANIN SORUMLULUĞUNU ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ



TÜRKİYE PETROLLERİ

Aygaz Silikon Vadisi İnovasyon Platformu Plug And Play ile iş birliğine imza attı

PLUGANDPLAY

İnovasyon stratejileri ve odak alanları doğrultusunda geleceğin iş modellerini oluşturarak yeni iş alanları yaratmayı hedefleyen Aygaz, paydaşları için değer yaratacak düşünce ve girişimleri hayata geçirecek iş birliklerine devam ediyor.

Aygaz, İstanbul'da gerçekleştirilen törenle Silikon Vadisi'ndeki girişim ve şirketler için en büyük küresel inovasyon platformu olan Plug and Play ile yeni bir iş birliğine imza atarak, Plug and Play İstanbul Ofisi'nin Mobilite/Nesnelerin İnterneti dikeyinin kurumsal üyesi oldu. Tören, Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, Aygaz Pazarlama ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı Rıdvan Uçar ve Türkiye ve Plug and Play Türkiye ve EMEA Bölge Direktörü Lale Can Gözübüyük'ün katılımıyla gerçekleştirildi. Aygaz, dünyanın en büyük şirketlerini bir araya getiren inovasyon platformuyla, iştiraklerinin de bulunduğu sektörlerde yeni fikir ve girişimler bulmaya, yaratıcı çözüm arayışlarına, teknoloji sunmaya odaklanacak.

Plug and Play, iş geliştirme odaklı girişim hızlandırma programıyla Fortune 500 şirketlerine inovasyon danışmanlığı sağlıyor. Global olarak ağında 40.000'den fazla girişime sahip olan platformda, bunlardan 26'sı, "1 milyar dolardan fazla yatırım alan startup" olarak ifade edilen "Unicorn" konumunda. 500'den fazla kurumla iş birliği yapan Plug and Play, yılda 70'ten fazla hızlandırma programı düzenliyor. Plug and Play, dünya genelinde 40'tan fazla lokasyonda, 700'den fazla çalışanıyla 20'nin üzerinde sektöre hizmet veren platform ağı sayesinde, kurulduğu günden bu yana 2000'den fazla girişimciye toplam 10 milyar dolarlık yatırımı mümkün kıldı. Plug and Play'in üzerinde çalıştığı programların başında, "Akıllı Şehirler, Sürdürülebilirlik, Enerji, Sağlık, Nesnelerin İnterneti, Tedarik zinciri,

Aygaz, Silikon Vadisi'ndeki girişimler ve şirketler için en büyük küresel inovasyon platformu olan Plug and Play ile iş birliğine imza attı. Plug and Play Türkiye Mobilite ve Nesnelerin interneti dikeyinin kurucu Üyesi olan Mext Teknoloji Merkezi ile aynı dikeyin kurumsal üyesi olan Aygaz, bu anlaşma ile ekosistemdeki bilgi ve deneyim alışverişini hızlandırarak sahada proje, iş birliği ve yatırım fırsatları yaratmayı hedefliyor.



Fintek, Sigorta, Tarım, Seyahat, Emlak, Marka Yönetimi, Yiyecek İçecek, Kurumsal Teknolojiler, Covid 19" gibi konular yer alıyor.

"HER ZAMAN SINIRLARINI ZORLAYAN BİR MARKA OLDUK"

Dünyanın en büyük girişimci ve inovasyon platformu ile gerçekleştirdikleri iş birliğiyle hem Aygaz'a hem de Türkiye'ye yenilikler kazandırmayı hedeflediklerini belirten Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel sözlerini şöyle sürdürdü: "Her zaman yeniliğe ulaşmaya çalışsan, sınırlarını zorlayan bir marka olduk, bundan sonra da bu çabamız devam edecek. Kurum içi girişimciliğe verdiğimiz önemle çok güzel adımlar attık, şimdi bu tecrübemizi tüm inovasyon ekosistemine taşımak istiyoruz. Bu iş birliğinin Aygaz'a yeni tecrübeler kazandıracağına ve aynı

zamanda bizi global girişimler için cazip hale getireceğine de inanıyorum. Plug and Play ailesinin bir üyesi olduğumuz için çok mutluyuz ve birlikte çok güzel sonuçlar elde edeceğine inanıyoruz. Yılda iki programın yürütüldüğü ve kurumsal üyelerin tüm dünyayı kapsayacak şekilde Plug and Play ekosistemine erişim hakkının bulunduğu iş birliği kapsamında, ilk pilot anlaşmaya imza atarak ekosistemin avantajlarından faydalanmaya başladık" dedi.

"PLUG AND PLAY İLE BAŞARI GETİRECEK BİR İŞ BİRLİĞİ YAPMANIN HEYECANI İÇİNDEYİZ"

Törene katılan Aygaz Pazarlama ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı Rıdvan Uçar ise, müşteri ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda daima cesur ve yenilikçi bakış açısıyla yeni fikirlere önem verdiklerini söyledi. Rıdvan Uçar, "Türkiye'nin en önemli

enerji şirketleri arasında yer alıyoruz. Paydaşlarımız için değer yaratacak fikir ve projelerin hayata geçirilerek faydaya dönüştürülmesi için çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. İnovasyon stratejilerimiz ve odak alanlarımız doğrultusunda geleceğin iş modellerini oluşturarak sürdürülebilir büyümeyi sağlamayı hedefliyoruz. Yeni iş alanlarına girme hedefiyle inovasyonun sadece iç kaynaklarla değil, tüm paydaşlarla senkronize biçimde çalışarak sağlanabileceğinin bilincindeyiz. Bu bilinçle Plug and Play gibi alanında başarılı bir iş birliği yapmanın heyecanı içindeyiz" dedi.

"AYGAZ İÇİN DEĞER YARATMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Aygaz iş birliği ile ilgili olarak İstanbul ofisini hayata geçirmenin en büyük hayallerinden biri olduğunu belirten Plug and Play Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Gözen de şunları söyledi: "Türkiye'nin en büyük teknoloji markalarından biri olan Aygaz ile girişimcilik ekosistemini güçlendirip yaygınlaştırmayı ve Türkiye'yi geleceğe taşımak için gelişmiş bir girişimcilik kültürüne öncülük etmeyi amaçlıyoruz. Yatırımlarımızı, mevcut ana iş kollarımızı ve odak alanlarımızdaki ürünlerle sinerji yaratacak yenilikçi ürünlere yönlendirerek hem ülke ekonomisi hem de Aygaz için değer yaratmaya devam edeceğiz."

"PLUG AND PLAY'İN AYGAZ İLE YOLLARININ KESİŞMESİ TESADÜF DEĞİL"

Plug and Play Türkiye ve EMEA Bölge Direktörü Lale Can Gözübüyük, "İnovasyon denince dünyada akla ilk gelen şirketlerden olan Plug and Play'in kendini yenileme konusunda bu kadar başarılı bir şirket olan Aygaz ile yollarının kesişmesi bir tesadüf olmasa gerek. Hiç zaman kaybetmeden birlikte çok güzel işler yaparak en yakın zamanda çok güzel başarı hikâyeleri paylaşacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

"AYGAZ İLE İŞ BİRLİĞİMİZ BÜYÜK KURULUŞLARIN DEĞİŞİMİ BENİMSEMİK İÇİN ATTIĞI ADIMLARIN MÜKEMMEL BİR ÖRNEĞİ"

Plug and Play CEO'su Saeed Amidi Aygaz ile gerçekleşen anlaşma kapsamında yaptığı açıklamada; "Silikon Vadisi, Stuttgart, Detroit, Şanghay ve Tokyo gibi şehirlerde dünya çapında Mobilite ve Nesnelerin İnternetine odaklanan inovasyon platformları inşa ediyoruz. Aygaz ile iş birliğimiz büyük kuruluşların değişimi benimsemek ve teknolojiyi dışarıda bulmak için attığı adımların mükemmel bir örneği" dedi.

Avantajlı Akaryakıt

Aytemiz
VAAAY! da!

Yakıt alımında
%5'e varan
avantaj**

- ✓ Anında
- ✓ Temassız
- ✓ Pratik
- ✓ Avantajlı
Ödeme*

Ödeme Kodu
807***

Uygulamayı
indirmek ve
üye olmak için ▼



• Aytemiz Bireysel Elektronik Satış Sistemi (VAAAY) üyeliğinin aktif hale getirilebilmesi için; müşteri tarafından AYTEMİZ mobil uygulamasının indirilip, Vaay sekmesinden bilgilerinin eksiksiz girilmesi gereklidir. Müşteri, sisteme giriş yaparken verdiği bilgilerin özellikle aracına ait plaka ve yakıt cinsinin doğruluğunu, bilgilerin hatalı olması nedeniyle doğabilecek her türlü hukukî ve cezai sorumluluğun kendisine ait olduğunu kabul, beyan ve taahhüt eder. • Müşteri verdiği kullanıcı bilgileri ile şifrelerini başkalarıyla paylaşmamak ve güvenliğini sağlamak için gereken her türlü önlemi almakla yükümlüdür. • Müşteri'ye akaryakıt istasyonlarından yaptığı her alım için; akaryakıt alımını yapan sürücünün talebi halinde, alım bilgilerini içerir mali değeri olmayan dolun bilgi fişi verilecektir. AYTEMİZ müşteri tanıma sistemleri vasıtasıyla müşteri tarafından yapılan alımlara ait e-arsiv faturaları Müşteri'ye elektronik posta yoluyla gönderilecektir. • Vaay kullanıcısı (Müşteri), Vaay ile yaptığı yakıt alımlarını da kendisinden tahsil edilen tutar ile aracına ikmal edilen tutar arasında fark olması durumunda, Aytemiz'in Müşteri'ye ait mobil cüzdandan veya kredi kartından veya haricî olarak Müşteri'den farkı talep ederek tahsil etme hakkı olduğunu kabul etmiştir. • AYTEMİZ müşteri tanıma sistemleri üyeliği kapsamında toplanan kişisel veriler, KVKK kapsamında işlenebilir ve Üye'nin kişisel verileri, açık rıza aranmaksızın, gerektiğinde ilgili ve yetkili makamlara aktarılabilir. Üye bilgileri AYTEMİZ iş ortakları ile paylaşılabilir. • Üye, bilgilerinin yanlış, eksik ya da ilgisiz olduğunu düşünüyorsa bilgilerin düzeltilmesi ya da silinmesi taleplerini ya da KVKK'da öngörülen haklarını info@AYTEMİZ.com.tr kayıtlı elektronik posta adresine veya Kozyatağı Mh. Kaya sultan Sk. No: 80/2 34742 Kadıköy-İstanbul adresine iletebilir. Üyenin haklarına ilişkin bilgiler AYTEMİZ'in www.aytemiz.com.tr internet sitesinde aydınlatma yükümlülüğü kapsamında yayımlanmaktadır. • AYTEMİZ'in istasyonlarında kurduğu otomasyon sistemi ile ürün satın/teslim alan aracın plakası, teslim edilen ürünün cinsi ve miktarı, teslim zamanı elektronik ortamda tespit edilmekte ve yürürlükteki kurallar uyarınca EPDK'ya da bu veriler aktarılmaktadır. Bu nedenle resmi ve kesin delil niteliğinde olan bu kayıtların ve AYTEMİZ'in ticari defter ve kayıtlarının müşteri bakımından da bağlayıcı ve kesin delil olacağı kabul edilmiştir. • Vaay uygulamasında Aytemiz puan veya indirim kartları kullanılamaz. Aytemiz Puan kartları, Vaay işlemlerinden puan toplayıp harçayamaz. Aytemiz indirim kartları, Vaay işlemi üzerinden müşteriye ikinci bir indirim yapamaz. • Vaay uygulaması Aytemiz'in diğer kampanyalarıyla birleştirilemez. • Ayrıntılı bilgi için www.aytemiz.com.tr ve Aytemiz Mobil uygulamasını ziyaret edebilirsiniz.

*Aytemiz Vaay, bir elektronik satış sistemidir.

**Müşteri'ye Vaay ile yapılacak satışlarda geçerli olacak indirim oranları AYTEMİZ tarafından belirlenerek, ilgili il için AYTEMİZ'in EPDK'ya bildirdiği pompa satış fiyatı üzerinden uygulanacaktır. AYTEMİZ satış koşulları veya indirim oranlarında değişiklik yapma hakkına sahiptir.

Ayrıntılı bilgi aytemiz.com.tr'de.



'Bayilerimizle birlikte var gücümüzle çalışıyoruz'

Kadoil Batman Bölge Müdürü Sevgi Kanat bayilerle olan ilişkilerini ve Batman bölgesindeki istasyon yetkilileri de Kadoil ile yollarının nasıl kesiştiğini gazetemize anlattı.

Kadoil Batman Bölge Müdürü Sevgi Kanat, Enerji Petrol Gaz'ın sorularını yanıtladı. Kanat, "Bayilerimiz ile ilişkilerimiz her zaman bir saygı çerçevesinde devam ediyor. Bulduğum bölgede kadına saygı, misafire hürmet sonsuzdur. Bende işimi iyi yapmak için her gün daha çok emek harcıyorum. Bayilerimizin faydası için var gücümle çalışıyorum" dedi.

"İSTASYONLARIMIZIN SATIŞ HACMİNİ ARTTIRDIM"

• **Kısaca kendinizden ve yaptığınız işin sorumluluklarından bahsedebilir misiniz?**

Uzun yıllardır akaryakıt sektöründe bölge temsilcisi yapmaktayım. Farklı şirketlerde çalışıp sonrasında işte şimdi gerçek ailemi buldum dediğim Kadooğlu Holding'de göreve başladım; tam 15 yıldır Kadoil'de Bölge Müdürü olarak görev almaktayım. Doğu Anadolu'da birçok farklı şehrin yönetimini gerçekleştirdim ve istasyonlarımızın satış hacmini arttırdım. Halihazırda şu an Mardin, Batman, Siirt şehirleri benim sorumluluğumda yer almaktadır. Bölgede bulunan bayilerin satış koordinasyonları,

SEC-G, pazarlama ve denetim faaliyetleri, rakip analizi ve bayi transfer yönetimi gerçekleştiriyorum.

"ADETA BİR AİLE OLDUK"

• **Kadoil ile yollarınız nasıl kesişti?**

Kadooğlu ailesi ile aynı bölgenin insanı olduğumuz için birçok ortak tanıdığımız bulunuyordu. Onların aracılığı ile bir araya geldik zaten aynı sektörde iş yapan insanlarız. Sonrasında da zaten hemen Güneydoğu Bölge Müdürü olarak göreve başladım. O gün bu gün birbirimizden kopmadık, adeta bir aile olduk.

"DEVLETİMİZİN VE SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ DESTEKLEYİCİ POLİTİKALARINA İHTİYACI VAR"

• **Bir kadın olarak yaptığınız görevin zorlukları var mı?**

Bir kadın olarak sadece akaryakıt sektöründe değil, ülkemizde var olabilmek zorlaştı. Haklarımızı savunmak zorunda kalmadığımız ve her sektörde fırsat eşitliğini yakalayabildiğimiz bir dünya

için her gün işime aşkla uyanıp geliyorum. Uzun yıllardır iş hayatındayım, emeğin içinde olmadığım kendi imkanlarımı kendimin yaratamadığı bir hayat hiçbir zaman bana göre olmadı. Bir kadın olarak işimin zorlukları var mı dersiniz; iş hayatımın geneline bakınca hem evi çekip çevirmek hem de iş hayatında bir şirketi temsil etmek oldukça zorlayıcıydı diyebilirim ama ben kolayı kendine yol seçmiş biri asla olmadım. Kendi meslektaşlarım ve ileride iş hayatında başarılı mevkilere geleceğine inandığım hemcinslerim için devletimizin ve sivil toplum kuruluşlarının destekleyici politikalarına ihtiyaç duyduğunu buradan da ayrıca belirtmek isterim.

"KADIN MESLEKTAŞLARIMIN SAYISININ ARTTIĞINI GÖRMEK BENİ GURURLANDIRIYOR"

• **Akaryakıt sektörü erkek egemen bir sektörken artık bunun değiştiğini ve kadının önemini arttığını görüyoruz. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?**

Akaryakıt sektörünün geçmişte erkek egemen bir sektör olduğu doğrudur ama artık öyle değil. Günümüzde gerek sahada gerekse merkez ofislerde kadın meslektaşlarımızın sayısının arttığını görüyoruz ve bu beni çok gururlandırıyor. Bunun öncülerinden biri olmak da bana ayrı bir mutluluk veriyor. Bu sektöre birkaç tane daha saha müdürü ve bölge müdürü yetiştirmekten gurur duyuyorum. Sektörde başarılı olmuş rol modelleriyle



'İŞİMİ İYİ YAPMAK İÇİN HER GÜN DAHA ÇOK EMEK HARCİYORUM'

• **Bayilerle olan ilişkileriniz nasıl?**

Bayilerimiz ile ilişkilerimiz her zaman bir saygı çerçevesinde devam ediyor. Bulduğum bölgede kadına saygı, misafire hürmet sonsuzdur, sizlerde bilirsiniz. İşini severek yapan herkese kadın olsun, erkek olsun bütün insanlar saygı duyar. Bende işimi iyi yapmak için her gün daha çok emek

harcıyorum. Bayilerimizin faydası için var gücümle çalışıyorum, bayilerimiz de bunları görüyor. Yıllardır aynı sektörde ve şirkette olunca bir aile gibi oluyorsunuz. Bölgemdeki bayilerle de uzun soluklu iş birliklerimiz oluyor. O nedenle aramız çok iyi diyebilirim. Bir de onlara sormak lazım.

bu sektöre başlamış kişileri bir araya getirmek çok önemli. Yıllarını işine adanmış kişilerin tecrübesi ile gençlerin bakış açısı ve teknolojiyi kullanabilme yetenekleri bir araya gelse ne güzel projeler çıkar ortaya düşünsenize.

'KADOİL ŞİRKETİNİN TÜM YETKİLERİNE TEŞEKKÜR EDİYORUM'

• **Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?**

15 yıldır bir fiil emek verdiğim Kadoil şirketinin tüm yetkilerine teşekkür ediyorum. Bir kadın olarak sektörün ilk saha çalışanlarından biri olmamı sağlayan ve bu güveni bana hissettiren tüm Kadooğlu ailesine buradan sonsuz şükranlarımı sunuyorum.

Bu sektöre birkaç saha müdürü ve bölge müdürü de yetiştirmekten gurur duyuyorum.

» Devamı Sayfa 30'da

ORD Petrol – Batman



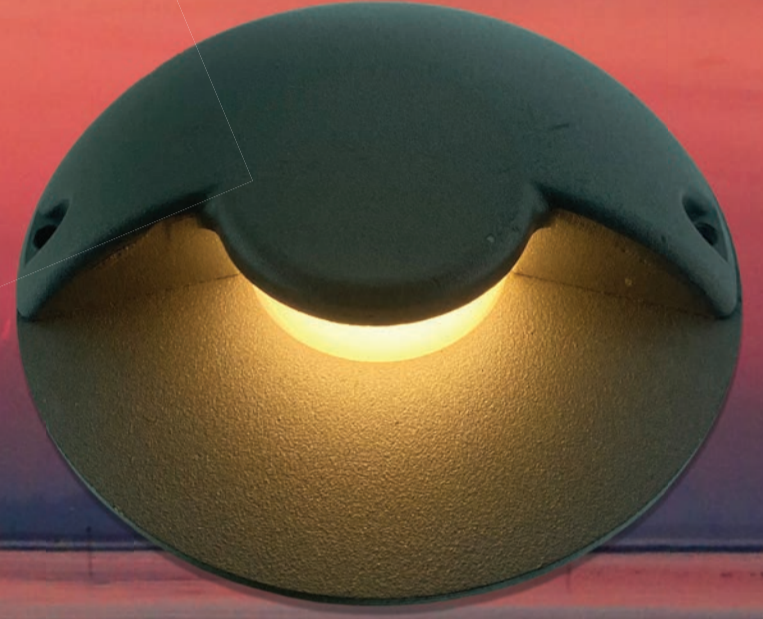
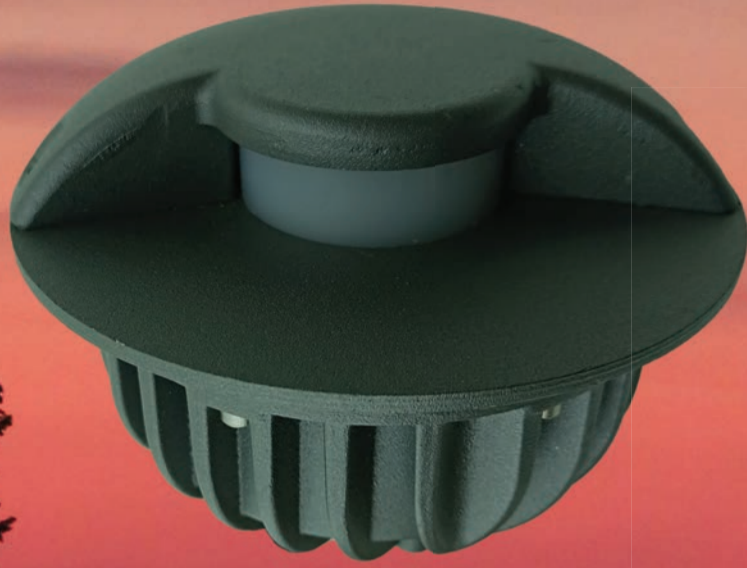
Batman Bölge Müdürü Sevgi Kanat ve ORD Petrol Yetkilisi Deniz Özeller gazetemize özel açıklamalar yaptılar.



ARGESYS

ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

ASYS LIGHT



ALXSYS TALI

ALXSYS TALI LED
AYDINLATMA ARMATÜRLERİMİZ
DIŞ MEKAN VE PEYZAJ İÇİN
TASARLANMIŞ OLUP
ŞIK, SADE VE ESTETİK AYDINLATMA
ÜRÜNÜ OLARAK STOKLARIMIZDA
YERİNİ ALMIŞTIR.

• ÜRÜN TEKNİK ÖZELLİKLERİ

- *YÜKSEK VERİMLİLİK
- *KOLAY MONTAJ
- *ALUMİNYUM GÖVDE
- *FARKLI GÖVDE RENK SEÇENEKLERİ
- *FARKLI IŞIK RENKLERİ SEÇENEKLERİ
- *ON-OFF, DALI, DMX KONTROL SEÇENEKLERİ

" DOĞRU IŞIK HAYATA RENK VERİR "



FACEBOOK
@argesyselektronik



LINKEDIN
@argesyselektronik



İNTERNET ADRESİ
www.argesys.com.tr



INSTAGRAM
@argesyselektronik

TOBB LPG Meclisi toplantısı gerçekleştirildi

TOBB LPG Meclisi toplantısı, Meclis Başkanı Gökhan Tezel Başkanlığında video konferans aracılığıyla gerçekleştirildi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Sıvılaştırılmış Petrol Gazı (LPG) Meclisi toplantısı, Meclis Başkanı Gökhan Tezel Başkanlığında video konferans aracılığıyla gerçekleştirildi.

Toplantıda öncelikle ekonomik

gelişmeler; döviz kurunda yaşanan değişimler, asgari ücret artışı ve ücret ve maaşların asgari ücret tutarından damga vergisi ve gelir vergisinin alınmamasına ilişkin konular değerlendirildi.

Ayrıca, Paris İklim Anlaşmasının LPG sektörüne

yansımalarıyla ilgili olarak Meclis Üyeleri görüşlerini dile getirdi.

Son olarak teknik komite, mevzuat komitesi, otopaz komitesi ve tüplü gaz komitesinin gündemindeki konular değerlendirilerek toplantıya son verildi.

TOBB Türkiye LPG Meclisi Başkanı Gökhan Tezel



Petrol hakkına müteallik karar

TPAO Genel Müdürlüğünün Karadeniz'de Türk kara suları içinde sahip olduğu bir petrol arama ruhsatı üzerindeki hak tesisi TPAO yüzde 51, Turkish Petroleum Offshore Technology Center AŞ yüzde 49 olarak belirlendi.

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) Genel Müdürlüğünün Karadeniz'de Türk kara suları içinde sahip olduğu bir petrol arama ruhsatı üzerindeki hak tesisi TPAO yüzde 51, Turkish Petroleum Offshore Technology Center AŞ (TP-OTC) yüzde 49 olarak belirlendi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğünün petrol hakkına müteallik kararı, Resmi Gazete'nin 3 Ocak tarihli sayısında yayımlandı.

Buna göre, TP-OTC ile imzalanan iş birliği anlaşması kapsamında, söz konusu arama ruhsat alanı üzerindeki tüm hak ve yükümlülükler TPAO'da kalmak üzere, hak tesisi TPAO yüzde 51, TP-OTC yüzde 49 şeklinde

belirlendi.

TPAO, yüklenici operatör olarak yapacağı her türlü faaliyet ve işin bütün maliyet ve harcamalarının veya anlaşma kapsamındaki ruhsatlar ve buradaki operasyonlarla ilgili olarak doğan her türlü zarar, ziyan ve tazminatın tamamını karşılayacak. Bu harcamaları hissesi oranında TP-OTC'ye fatura ederek tahsil edecek.

Petrol veya doğal gaz üretimine başlanması veya başlanmaması durumunda, TP-OTC, TPAO'dan herhangi bir talepte bulunmayacak ve TPAO'nun da TP-OTC'ye karşı hiçbir yükümlülüğü olmayacak.

Anlaşma kapsamındaki ruhsatların süresince, üretilen petrol veya doğal gazın mülkiyeti tamamen TPAO'ya ait olacak.

LPG ithalatı Ekim ayında yüzde 8,3 arttı

Türkiye'nin LPG ithalatı, Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8,3 artarak 285 bin 206 tona çıktı.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) Ekim ayına ilişkin "Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu"na göre, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince LPG ithalatı yapılan ülkeler Cezayir, ABD, Norveç, Kazakistan, Yunanistan, Rusya ve Nijerya oldu.

Bu dönemde, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince yapılan LPG ihracatı ise yüzde 15,3 artarak yaklaşık 20 bin 265 tona yükseldi. İhracat, Lübnan, Ürdün, Bulgaristan, Romanya, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Singapur ve Türkiye Serbest Bölgelerine yapıldı.

LPG üretimi de aynı dönemde yüzde 8,8 artarak 92 bin 188 ton oldu.

Dağıtıcı lisansı sahiplerince Ekim'de 282 bin 849 ton otopaz, 63 bin 116 ton tüplü LPG ve 8 bin 645 ton dökme LPG satışı yapıldı. Böylece, ekimde toplam LPG satışı yaklaşık 354 bin 611 ton olarak gerçekleşti.

İÇ PİYASADA TOPLAM LPG SATIŞI YÜZDE 0,7 DÜŞÜŞ GÖSTERDİ

Yıllık bazda dökme LPG satışı yüzde 12,3, tüplü LPG satışı yüzde 1,6 artarken, otopaz satışı yüzde 1,6 azaldı. Böylece, iç piyasada toplam LPG satışı yüzde 0,7 düşüş gösterdi.

Söz konusu ayda yüzde 79,8 pazar payıyla otopaz birinci sırada yer aldı. Bunu, yüzde 17,8 ile tüplü LPG ve yüzde 2,4 ile dökme LPG izledi.

Elektronik kayıt üniteli eski nesil pompa ödeme kaydedici cihazların kullanımına 6 ay ek süre tanındı



Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) internet sitesi üzerinden, "Elektronik Kayıt Üniteli (EKÜ'lü) Eski Nesil Pompa Ödeme Kaydedici Cihazların Yeni Nesil Akaryakıt Pompa Ödeme Kaydedici Cihazlara Geçiş Zorunluluğuna Yönelik Süre Uzatımı" başlıklı bir duyuru yayımladı.

GİB tarafından yayımlanan duyuruya göre; elektronik kayıt üniteli (EKÜ) eski nesil pompa ödeme kaydedici cihazların kullanımına 6 ay ek süre tanındı.

GİB tarafından konuya ilişkin yapılan duyuruda şu ifadeler yer verildi:

"Bilindiği üzere 'Yeni Nesil Akaryakıt Pompa Ödeme Kaydedici Cihazlara İlişkin 527 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği' 24 Mart 2021 tarihli ve 31433 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe

girmiştir. Söz konusu Genel Tebliğin 10'uncu maddesinin üçüncü fıkrası ile Başkanlığımız, Tebliğde belirlenen süreleri ynokc.gib.gov.tr adresinde ilan ederek uzatmaya yetkili kılınmıştır.

Bu kapsamda, mezkûr Genel Tebliğin 5'inci maddesinin ikinci ve üçüncü fıkraları ile 6'ncı maddesinin birinci, ikinci ve üçüncü fıkralarında yer alan 1 Ocak 2022 tarihinin 30 Haziran 2022 tarihine uzatılması uygun bulunmuştur."



PETROLEUM İSTANBUL

15. Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman,
İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı

Eş Zamanlı Fuar

GAS&POWER NETWORK

4. Elektrik, Doğal Gaz ve
Alternatif Enerji, Ekipmanları
ve Teknoloji Fuarı

31 Mart - 2 Nisan
2022

TÜYAP

FUAR VE KONGRE MERKEZİ
TÜYAP EXHIBITION and
CONGRESS CENTER

petroleumistanbul.com.tr
gaspowernetwork.com
efo.com.tr


E·N·E·R·J·İ
FUARCILIK
www.efo.com.tr


KOSGEB

Bu fuar 5174 sayılı kanun gereğince
TOBB (Türkiye Odalar Borsalar
Birliği) izni ile düzenlenmektedir.

500 TL

**YAPI KREDİ
PETROL OFİSİ
PUAN HEDİYE**



YapıKredi
WORLD

01 Ocak - 15 Şubat 2022 tarihleri arasında, ilk alışverişten önce kampanyaya katılmak üzere SMS gönderen ve kampanyaya katılan World Üyesi Petrol Ofisi istasyonlarından tek seferde ve farklı günlerde 4 defa 150 TL ve üzeri akaryakıt veya otopaz alışverişi yapan, Yapı Kredi Bireysel kartı, Yapı Kredi Banka kartı ve Yapı Kredi Business kart sahibi müşteriler, 25 Şubat 2022 tarihinden itibaren akaryakıt ve otopaz alışverişinde kullanılmak üzere 30 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan kazanacaktır. Word mobile uygulaması üzerinden kampanyaya katılan müşteriler, 30 TL'ye ek 10 TL, toplamda 40 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan kazanacaktır. 4 işlemten en az birini POS'ta QR Kod ile ödeme gerçekleştirildiği durumda 40 TL'ye ek 10 TL, toplam 50 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan hediye edilecektir. Bir müşteri kampanyadan en fazla bir kez faydalanabilir. Kampanya tanımları müşteri bazında yapılmakta olup ve müşteri SMS ile katılmışsa en fazla 30 TL Petrol Ofisi Puan kazanabilir. Petrol Ofisi istasyonlarında POS'ta QR Kod ile tek seferde yapacağınız 150 TL ve üzeri akaryakıt alımınıza 10 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan hediye

PETROL OFİSİ VE WORLDCARD'TAN "VADAA!" DEDİRTEN KAMPANYA!

Petrol Ofisi istasyonlarımızda 1 Ocak - 15 Şubat tarihleri arasında Yapı Kredi Worldcard ile 4 kez 150 TL'lik yakıt alınıza, 40 TL değerinde Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan hediye. Ödemelerinizin birini QR ile gerçekleştirin, 40 TL'lik puanınıza ek +10 TL ile toplam 50 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan kazanın!



edilecektir. Kampanya "Petrol Ofisi istasyonlarında toplam 40 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan" kampanyası ile birleştirilebilir. Her iki kampanyadan da faydalanabilmek için ve toplam 50 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan kazanmak için World Mobil'den "Petrol Ofisi"nde toplam 40 TL Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan" kampanyasına katılım yapılarak bir harcamanın POS'ta QR Kod ile yapılması gerekmektedir. Kampanya kapsamında işlemlerin Petrol Ofisi marka tanımlı Yapı Kredi World Üyesi Petrol Ofisi istasyonlarındaki Yapı Kredi POS terminali üzerinden yapılması gerekmektedir. Yapı Kredi Bireysel kredi kartı, Yapı Kredi banka kartı ve Yapı Kredi Business kart Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan'lar 25 Şubat 2022 tarihinde yüklenecektir. Yapı Kredi Petrol Ofisi Puan'ların son kullanım tarihi 24 Mart 2022 olup, kullanılmayan Puan'lar 25 Mart 2022 tarihinde geri alınacaktır. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. ve Petrol Ofisi Petrolleri A.Ş. kampanyayı durdurma ve kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

Turcas Petrol, Albioma SA ile Hisse Alım Sözleşmesi imzaladı

Turcas Petrol, bilanço yapısını güçlendirme hedefi çerçevesinde %100 bağlı ortaklığı Turcas Kuyucak Jeotermal Elektrik Üretim A.Ş.'deki hisselerinin tamamını Albioma SA'ya satıyor.

Turcas Petrol, Fransa menşeli halka açık bir enerji şirketi olan Albioma SA ("Albioma") ile Turcas Kuyucak Jeotermal Elektrik Üretim A.Ş. ("TKJ")'de %100 oranında sahibi olduğu hisselerinin tamamının satışına ilişkin bir Hisse Alım Sözleşmesi ("Sözleşme") imzaladı.

Söz konusu hisse devir işlemi, başta düzenleyici kuruluşların işleme vereceği izin ve TKJ'nin Kreditor Bankası'nın hisse devrine ilişkin



onayı olmak üzere sözleşmede belirtilen ön şartların tamamlanmasına tabi olacak.

"BİLANÇOMUZU KUVVETLENDİRMEYE VE YENİ YATIRIMLARI DEĞERLENDİRMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Turcas Petrol CEO'su Batu Aksoy, konuya ilişkin

şu açıklamalarda bulundu: "Turcas Kuyucak Jeotermal Elektrik A.Ş.'nin başarısının, Avrupa merkezli global bir enerji üreticisi tarafından ilgi görmesi şirketimiz için mutluluk verici. Geçmişten günümüze, alanında lider birçok küresel enerji şirketiyle sayısı onları geçen stratejik ortaklık, ortak girişim yatırım, birleşme, devralma ve/veya satış işlemine imza attık. Gerçekleştirmekte

olduğumuz bu işlem ile ülkemizin ekonomik potansiyeline olan güvenin öne çıkarılmasına, Türkiye'ye uzun vadeli ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı getirilmesine ve dünyada ilk dört içinde yer alan ülkemiz jeotermal enerji kaynaklarının ilave yatırımlarla katma değere dönüştürülecek olmasına vesile olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Finansal borçluluğumuzu

kayda değer şekilde azaltarak bilançomuzu ve sermaye yapımızı güçlendirmeye, çeşitlendirilmiş yatırım portföyümüzü oluşturan; sektörlerinin öncü oyuncusu konumundaki iştiraklerimizin kâr ederek büyümelerine odaklanmaya, her daim yeni yatırım fırsatlarını gözetmeye ve hissedarlarımıza temettü dağıtma hedefiyle çalışmaya devam edeceğiz."

Petrol ithalatı Ekim'de yüzde 22,3 arttı

Türkiye'nin toplam petrol ithalatı, Ekim'de geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,3 artarak 4 milyon 205 bin 34 ton oldu.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun Ekim ayına ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrolde ithalat yüzde 24,2 artarak 2 milyon 893 bin 199 tona çıktı.

Toplam petrol ithalatı ise Ekim'de geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,3 artarak 4 milyon 205 bin 34 ton oldu.

Bu dönemde motorin türleri ithalatı yüzde 8,7 artışla 1 milyon 45 bin 382 ton seviyesinde gerçekleşti. İthalatın kalan bölümünü havacılık ve denizcilik yakıtları, benzin ve fuel-oil türleri ile diğer ürünler oluşturdu.

En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı 1 milyon 384 bin tonla Irak'tan yapılırken, bu ülkeyi 1 milyon 119 bin tonla Rusya ve 296 bin 525 tonla Norveç izledi.

Öte yandan, benzin satışları Ekim'de geçen yılın aynı ayına göre yüzde 45 artarak 308 bin 247 tona

çıkarken, motorin satışları yüzde 1,1 azalışla 2 milyon 409 bin 483 tona indi. Toplam petrol ürünleri satışları ise yüzde 2,9 artışla 2 milyon 840 bin 135 ton olarak kayıtlara geçti.

PETROL ÜRÜNLERİ İHRACATI YÜZDE 11,7 ARTTI

Geçen yıl yeni tip koronavirüs salgınının yayılmasını önlemek için uygulanan kısıtlamalara bağlı olarak durma noktasına gelen havacılık yakıtları ihracatında toparlanma devam ediyor.

Havacılık yakıtları ihracatı Ekim'de yüzde 73,1 artarak 326 bin 877 ton oldu.

Söz konusu dönemde, denizcilik yakıtları ihracatı da yüzde 67,6 artışla 173 bin 211 ton olarak gerçekleşti. Benzin türleri ihracatı yüzde 14,6 azalışla 163 bin 154 tona gerilerken, motorin türleri ihracatı yüzde 0,6 artışla 256 bin 265 ton oldu.

Petrol piyasasında diğer ürünlerle birlikte toplam ihracat yüzde 11,7 artarak 1 milyon 17 bin 614 tona çıktı.

Ham petrol ve petrol ürünlerinde en fazla ithalat, Irak, Rusya ve Nijerya'dan yapıldı.

PETROL ÜRÜNLERİ ÜRETİMİNDE YÜZDE 12,1 ARTIŞ

Motorin türleri üretimi, Ekim'de geçen yılın aynı ayına göre yüzde 11,2 artışla 1 milyon 592 bin 747 ton, benzin türleri üretimi yüzde 4,4 artışla 438 bin 459 ton, havacılık yakıtları üretimi yüzde 95,4 artışla 293 bin 247 ton oldu.

Denizcilik yakıtları üretimi de yüzde 76,8 artışla 132 bin 570 ton olarak hesaplandı.

Diğer yakıt türleriyle toplam rafineri petrol ürünleri üretimi yüzde 12,1 artışla 3 milyon 278 bin 619 tona çıktı.





YOLLARIN YENİ, TEMİZ HIZLI ENERJİSİ OTOYOLLARDA

ZES Şarj İstasyonları, kesintisiz yolculuk için Türkiye'nin dört bir yanındaki otoyollara yayılmaya devam ediyor. Şimdi Oksijen Tesisleri'nde vereceğiniz molalarda; restoran, kafe ve marketlerin tadını çıkarırken otomobilinizi hızlı bir şekilde şarj edebilirsiniz.



SOCAR Türkiye Ar-Ge, Ufuk Avrupa Programı'nca fonlanmaya hak kazandı

SOCAR Türkiye Ar-Ge'nin geliştirdiği ilk dijital proje olan Circular TwAIn projesi, Avrupa Komisyonu Ufuk Avrupa Programı (HEUROPE) kapsamında fonlanmaya hak kazandı. Yapay zekâ ve dijital çözümlerle sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği maksimizasyonunu hedefleyen proje, SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon AŞ'nin AB tarafından fonlanmaya hak kazanan dördüncü projesi oldu.

SOCAR Türkiye, sürdürülebilir, verimli ve güvenli enerji için Ar-Ge çalışmaları ve yenilikçi projelerine devam ediyor. SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon AŞ'nin geliştirdiği ilk dijital proje olan ve AI Platform for Integrated Sustainable and Circular Manufacturing partnerliğinde hayata geçirilen Circular TwAIn projesi, Avrupa Komisyonu Ufuk Avrupa Programı (HEUROPE) tarafından fonlanmaya hak kazandı.

Çalışma konsorsiyumunda 10 uluslararası partnerin yer aldığı proje, yapay zekâ ile

büyük ölçekli üretim tesislerinde enerji verimliliği sağlayacak dijital bir aracın geliştirilmesini hedefliyor. Circular TwAIn projesiyle SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon AŞ, üretilen dijital uygulamanın geniş ölçekli gösterimini sağlama ve PETKİM'in EO/EG tesisinde validasyon testlerini destekleme süreçlerini yönetecek. Avrupa Komisyonu Ufuk Avrupa Programı tarafından hibe bütçeyle desteklenmeye hak kazanan Circular TwAIn projesi, ürettiği çıktılarla enerji tüketimi ve karbon ayak izinin azaltılması adına önemli katkılar sağlayacak.



'DİJİTAL TEKNOLOJİLERİ SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN KATMA DEĞERE DÖNÜŞTÜRÜYÜZ'

Proje hakkında bilgiler veren SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon AŞ Genel Müdürü Bilal Guliyev, "Faaliyet altyapılarımıza entegre ettiğimiz yeni ürün ve proseslerle verimli ve sürdürülebilir üretim her zaman önceliğimiz oldu. Bu kapsamda geliştirdiğimiz ilk dijital proje olan Circular TwAIn ile dijital teknolojileri sürdürülebilir bir üretim adına çok daha etkili sonuçlar almak için kullanacağız. Orta

ve uzun vadeli dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve enerji optimizasyonu stratejilerimizin geliştirilmesine hizmet edecek olan Circular TwAIn projesi, İspanya, Almanya, İtalya, Lüksemburg, Kıbrıs ve Norveç'ten 10 uluslararası partnerin paydaşlığında ilerleyecek. SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon olarak geliştirdiğimiz "CO2 Fokus" "CARMOF" ve "NEFERTITI" projelerimiz, daha önce

EU Horizon 2020-Karbon Yakalama, Depolama ve Kullanım Programı kapsamında fon almaya hak kazanmıştı. Partneri olduğumuz Circular TwAIn projesi, AB fonlarına desteklenmeye değer görülen dördüncü projemiz oldu. Yenilikçi projelerimiz ve uluslararası işbirliklerimizle, sürdürülebilir gelecek için katma değer yaratmaya odaklanan çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.



EPDK, katılma payı oranlarını açıkladı

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) konuya ilişkin kurul kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, doğal gaz piyasasında ilgili kanun uyarınca, doğal gaz piyasasında faaliyet gösteren lisans sahibi tüzel kişilerin ödemekle yükümlü oldukları 2021 yılı katılma payına ilişkin oran, 2021 faaliyet dönemine ilişkin düzenleyecekleri gelir tablolarında yer alan safi satış hasılatı tutarının yüzde 0,05'i (on binde beş), bu piyasada faaliyet gösteren sertifika

sahibi tüzel kişilerin 2022'de ödemekle yükümlü oldukları katılma payına ilişkin oran 2021 faaliyetleri için sıfır olarak belirlendi.

Petrol piyasasında faaliyet gösteren rafinerici, işleme, dağıtıcı, iletim, ihrakiye teslimi, madeni yağ ve depolama lisansı sahibi gerçek ve tüzel kişilerin 2022'de ödemekle yükümlü olduğu 2021 katılım payına ilişkin oran, gelir tablosunda yer alan lisans kapsamında yürütülen piyasa faaliyetlerine ilişkin net satış tutarının yüzde 0,1'i (binde bir)

olarak belirlendi.

Taşıma ve bayilik lisans sahibi gerçek ve tüzel kişilerin gelecek yılda ödeyecekleri 2021 katılma payı oranı ise alt başlıklar dahil sıfır oldu.

LPG piyasasında faaliyet gösteren LPG dağıtıcı lisansı sahibi tüzel kişiler ise, 2022'de ödemekle yükümlü oldukları 2021 katılım payına ilişkin oran, 2021'de gelir tablolarında yer alan lisans kapsamındaki yürütülen faaliyetlerine ilişkin net satış tutarının yüzde 0,1'i (binde bir) olarak açıklandı.

Bu piyasada faaliyet gösteren LPG Otogaz Bayilik lisans sahibi gerçek ve tüzel kişilerin 2022 yılında ödemekle yükümlü oldukları 2021 yılı katılım payına ilişkin oran ise sıfır olarak duyuruldu.

Söz konusu kararlar, 1 Ocak 2022'den itibaren yürürlükte olacak.

Öte yandan, EPDK tarife uygulama dönemi dağıtım faaliyeti kalite faktörü uygulamasına ilişkin usul ve esaslarda değişiklik yapılmasına dair usul ve esasları ile yükümlülük transfer

Petrol, doğal gaz, sıvılaştırılmış doğal gaz (LPG) piyasasında faaliyet gösteren lisans sahiplerinin, 2021 yılı faaliyetleri için 2022'de ödemekle yükümlü olduğu ve 2022'de uygulanacak katılma payı oranları açıklandı.

platformunun işletilmesine ilişkin usul ve esasları yayımladı.

Bu usul ve esaslar, yayım tarihi itibarıyla uygulamaya girecek.

4 KITA' DA

26 ÜLKE' DE



HER KOŞULDA
3 *mimmak* yollarda

☎ 0 531 937 50 21

☎ 0 328 826 81 11 -12

✉ info@mim-mak.com

🌐 www.mim-mak.com

📘 mim-mak makina

📘 mim-mak makina

📷 mimmakmakina

Bayi Marjı dağıtıcı ile bayi arasında serbestçe belirlenecek

EPDK'nın Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Dağıtıcı ve Bayi Marjlarının Paylaşımına İlişkin Kurul Kararı" ile getirilen toplam marjın en azının yüzde 55'inin bayi marjı olacak şekilde dağıtıcı ile bayi arasında serbestçe belirlenmesine ilişkin maddenin iptal edilmesi üzerine EPDK yeni bir karar aldı.

EPDK'nın 31 Aralık 2021 tarih ve 31706 Sayılı Resmi Gazete'nin 6. Mükerrer'inde yayımlanan kararın kar payı, harmanlama maliyeti dahil, en yakın rafineri çıkış fiyatı ile Akaryakıt Dağıtım Fiyatı arasındaki farktan az olmayacak şekilde dağıtıcı ile bayi arasında serbestçe belirlenecek.

EPDK'nın, Dağıtıcı ve Bayi Marjlarının Paylaşımına İlişkin Kurul Kararı'nda yaptığı

değişiklik Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, toplam marj, dağıtıcı tarafından her bir benzin ve motorin türleri için tavsiye edilen veya tavan olarak belirlenen fiyattan ilgili bayiye harmanlama maliyeti dahil en yakın rafineri çıkış fiyatı düşülerek bulunacak. Aynı ilde birden fazla rafineri olması durumunda en düşük fiyat esas alınacak.



BAYI MARJI SERBESTÇE BELİRLENECEK

Bayi marjı, ilgili bayiye harmanlama maliyeti dahil en yakın rafineri çıkış fiyatı ile akaryakıt dağıtım fiyatı arasındaki farktan az olmayacak şekilde dağıtıcı

ile bayi arasında serbestçe belirlenecek.

Yapılan düzenleme ile toplam marjın en az yüzde 55'inin bayi marjı olmasını sağlayan madde kaldırıldı.

PÜİS heyeti, Başkan İmran Okumuş önderliğinde EPDK Başkan Yardımcısı Yılmaz Tamer'i ziyaret etti. Ziyarete sektörde son dönemde yaşanan gelişmeler görüşüldü.

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İbrahim Uğurlu ve PÜİS Ankara Bölge Başkanı A. Cem Cantekin'den oluşan PÜİS Heyeti, EPDK Başkan Yardımcısı Yılmaz Tamer'i ziyaret etti.

PÜİS Genel Başkanı Okumuş, ziyarette pandemi nedeniyle oluşan ekonomik koşullar ve döviz kurunda yaşanan artış nedeniyle bayilerin maliyetlerinin çok arttığını, buna karşılık kar paylarının oransal olarak brüt yüzde 5'in altına indiğini söyledi.

PÜİS heyeti EPDK Başkan Yardımcısı Yılmaz Tamer'i ziyaret etti



İMİRAN OKUMUŞ BAYI KARLARININ HER YIL ENFLASYON ORANINDA ARTTIRILMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEDİ

Bayi kar paylarının yüzde 15 seviyelerinde olması halinde bayilerin ayakta kalabileceğini ifade eden Okumuş, bayi karlarının her yıl enflasyon oranında artırılması gerektiğini de sözlerine ekledi.

Sektörde son dönemde yaşanan gelişmelerin görüşüldüğü ziyarette, Genel Başkan Okumuş, yeni yıla ilişkin sektörün beklentilerini de dile getirdi.

TEMSA, Litvanya'nın Druskininkai şehrinde düzenlenen elektrikli otobüs ihalesinde küresel rakiplerini geride bıraktığını açıkladı.

TEMSA'nın elektrikli araçları Litvanya'da yollara çıkıyor

TEMSA'dan yapılan açıklamaya göre, TEMSA mühendisleri tarafından geliştirilen ve şirketin Adana'daki tesislerinde üretilen 9 adet 9 metre MD9 electriCity araç için Druskininkai Belediyesi ile sözlü anlaşma sağlayan şirket, araçları gelecek günlerde

toplu taşıma faaliyetlerinde kullanılmak üzere teslim edecek.

"ARAÇ SAYIMIZI ARTIRARAK BÖLGEDEKİ KONUMUMUZU PEKİŞTİRİYORUZ"

Açıklamada görüşlerine

yer verilen TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, TEMSA'nın elektrikli araçlar konusunda Avrupa pazarında daha fazla söz sahibi olmaya başladığını belirtti.

Litvanya'nın bu anlamda kendileri için önemli ülkelerden

biri olduğunun altını çizen Koralp, "Bu zamana kadar 165'in üzerinde araç teslimi gerçekleştirdik. Şimdi de elektrikli araçlarımızla 'akıllı şehirler' vizyonuna örnek teşkil edecek olmaktan dolayı çok mutluyuz. Druskininkai, yeniliğe açık, çevreci faaliyetleriyle emsal şehirlerden biri. Önümüzdeki dönem için 25 adetlik elektrikli araç projesi için daha görüşmelerimiz devam ediyor. Yeni anlaşmalarımızla araç sayımızı artırarak bölgedeki konumumuzu pekiştiriyoruz" dedi.



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE
ENERJİ ÜRETİYORUZ



Türkiye’de GRI “Standards” kapsamında
sürdürülebilirlik raporu yayınlayan ilk enerji şirketiyiz.

Türkiye'ye KPS yeraltı borulama sistemleri alanında hizmet veren Gasgrup'un Genel Müdür Yardımcısı Kemal Uyar ile hem KPS ürünlerini konuştuk hem de 2021 yılını değerlendirdik.

'KPS sektördeki markalara alternatif olarak pazarda yerini aldı'

Gasgrup Genel Müdür Yardımcısı Kemal Uyar Enerji Petrol Gaz'a konuştu. Uyar, KPS ürünleriyle ilgili olarak, "KPS ürünleri için Türkiye ile tanışma yılıydı diyebiliriz. KPS sektöründeki markalara alternatif olarak pazarda yerini aldı. Zor bir yılı KPS açısından güzel geçirdik diyebiliriz" dedi.

"KPS'İN KALİTESİNİ VE AYIRT EDİCİ ÖZELLİKLERİNİ İŞ ORTAKLARIMIZLA PAYLAŞTIK"

2021 yılını KPS ve Gasgrup açısından değerlendirir misiniz? Hedeflerinize ne ölçüde ulaşabildiniz?

KPS ürünleri için Türkiye ile tanışma yılıydı diyebiliriz. Sektörün bildiği ve kalitesine güvendiği bir marka, fakat her nedense Türkiye pazarında uygulamada çok fazla kullanılmamış. Biz sebeplerden sonuç ve hedef odaklı olduğumuzdan bu

tarafını fazla düşünmeden KPS'in kalitesini ve ayırt edici özelliklerini iş ortaklarımızla paylaştık ve bunda da oldukça başarılı olduk. KPS sektöründeki markalara alternatif olarak pazarda yerini aldı. Zor bir yılı KPS açısından güzel geçirdik diyebiliriz. Gasgrup 2021 yılında yeni adımlar atmayı bırakmadı. Yeni distribütörlükleri bünyemize kattık ve ürün yelpazemizi genişlettik. Bunları ülkemize güvenmeyi bırakmadan fakat mevcut zorlukları ve şartları da göz ardı etmeden yaptık. Kısaca görece olarak iyi fakat çok zor bir yılı geride bıraktık diyebilirim.

"ÜRÜN YELPAZEMİZE YENİ ÜRÜNLER EKLEYECEĞİZ"

KPS ile ilgili eklemek istedikleriniz var mıdır?

Evet, KPS kısa vadede ürün yelpazesine yeni ürünler eklemeyi planlıyor. Bu sayede biz de müşterilerimize ve iş ortaklarımıza şimdiden müjdemizi verelim. Yeni ürünler için bizden haber beklesinler. Umuyorum ki 2022 ortasına kadar bu yeni ürünleri hem duyurmuş hem de ulaştırmış olacağız.



'BİR YILDIR TÜRKİYE'YE KPS ÜRÜNLERİNİ SUNMAKTAYIZ'

Merhaba Kemal Bey, bize KPS ürünleri hakkında ve KPS ile yolunuzun nasıl keşiştiği konusunda bilgi verir misiniz?

Merhaba, öncelikle sorunuzun ikinci bölümüyle başlamak istiyorum. Gasgrup ve KPS'in yolları 2012 yılında keşişti ve Gasgrup, KPS LPG borulama sistemlerini Türkiye distribütörü oldu. O dönemde oldukça verimli geçen bu beraberlik; KPS'in LPG boru üretimini sonlandırma kararı ile sona erdi. Fakat iki firma arasında iletişim kesilmedi. 2019 yılında Gasgrup'un Wayne distribütörlüğünü

olarak akaryakıt ürünleri tedariki ve altyapı hizmetlerine başlamasıyla KPS tekrar bizimle beraber Türkiye pazarında olmaya karar verdi ve yaklaşık 1 yıldır Türkiye'ye KPS ürünlerini sunmaktayız.

Ürünlerimizden bahsetmem gerekirse teknik konulara çok fazla girmek istemiyorum fakat belirtmeliyim ki pazarda kullanılan tüm ölçülerde boru ve aksesuarlarının yanında çok daha fazlasını müşterilerimize sunabiliyoruz. Türkiye ve Avrupa normlarında

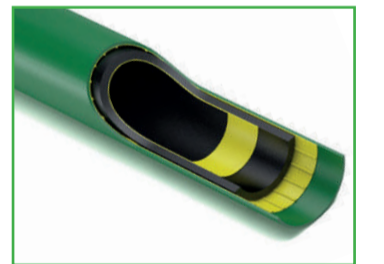
bütün kalite ve yeterlilik sertifikalarımız mevcut. Biraz da KPS'in öne çıkan özelliklerinden bahsetmek isterim. KPS özellikle sahada uygulama yapan iş ortaklarımız için tasarlanmış ürünler sunmakta. Bu sayede hem maliyetler hem de yapım sürelerinde çok ciddi düşüşler söz konusu. Kompakt bağlantı parçaları, iletken ve iletken olmayan boru alternatifleri, her tür akaryakıtın (benzin, dizel, Jet A1 vb.) yanı sıra Etanol karışımları ve kimyasallara uygun olması da KPS'i diğer markalardan ayıran özellikler.



"SEKTÖRÜMÜZE VE BÜTÜN TÜRKİYE'YE BAŞARILAR DİLERİM"

Son olarak söylemek istedikleriniz nelerdir?

Öncelikle hepimize sağlıklı bir yıl diliyorum. Umarım 2022'de pandemi etkisinden tamamen kurtulur ve sağlıklı günler geçiririz. Diğer bir isteğim ise öncelikle sektörümüze ve bütün Türkiye'ye başarılar ve esenlikler dilerim.



gas
grup
enerji sistemleri

Yakıtınızı Güvenle Taşır

- İletken ve Yalıtkan boru seçenekleri
- Müteahhitler için tasarlandı: Kurulum süresi ve maliyet avantajı
- Her tür yakıt transferine uygun ölçüler
- Yeni ürün grupları ve aksesuarları pek yakında Türkiye' de



PLASTIC PIPE SYSTEMS
KPS

www.kpspiping.com

Türkiye Distribütörü
Gasgrup İletişim:
+90 850 222 9427

www.gasgrup.com
gasgrup@gasgrup.com

Muğla - Paşalılar Petrol



Ankara - Kadem Petrol



İzmir - As Mira Petrol



İzmir - Uludağ Kardeşler Petrol



İzmir - Yaman Petrol



Antalya - Kestel Yüceller Petrol



İzmir - Genceroğlu Petrol



Aydın - Jappa Petrol



Antalya - Ali Şahin Petrol



Denizli - Özkanlar Petrol



Tam 10

Akaryakıt İstasyonu

Artık **Solarçatı** ile

Kendi Elektrikliğini

Üretiyor



rmistanbul.com



solarcati.com

Petrol Ofisi, Texaco madeni yağ ürünlerinin Türkiye'deki ilk üretimine başladı

Petrol Ofisi, Petrol Ofisi ile Chevron Brands International (Chevron) arasında imzalanan anlaşma kapsamında Texaco® madeni yağ ürünlerinin üretimine başladığını duyurdu. Petrol Ofisi'nin Derince'deki madeni yağ fabrikasında üretilen Texaco ürün yelpazesini, sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, gaz motoru yağları, hidrolik ve dişli yağları oluşturuyor.



Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, ilk Texaco üretiminin uzun vadeli bir iş birliğinin başlangıcını ve gelişimini işaret ettiğini vurguladı. Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Yağları Genel Müdürü Pat McCloud ise, Türkiye pazarının Chevron için önemine ve bu iş ortaklığının genişletilmesinin, iki kuruluş arasındaki temeli 70 yıl öncesine dayanan iş birliğini daha da güçlendireceğine dikkat çekti.

Petrol Ofisi ve Chevron'un, Texaco markalı madeni yağların Türkiye'deki üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini kapsayan anlaşması Eylül 2020'de imzalanmıştı. Sözleşme kapsamında, Chevron'un Texaco markalı madeni yağlarının satış ve pazarlaması, Petrol Ofisi tarafından yapılacak. Anlaşma ile Texaco'nun Havoline® ve Delo® markalı ürünleri de Türkiye'de üretilip satılacak.

İş birliği kapsamında ilk etapta, Texaco markalı sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, hidrolik, dişli ve gaz motor yağlarının üretimine başlandı. Ürün yelpazesi, Türkiye'de ilk kez üretilen bazı özel serilerle birlikte tüm Texaco ürünlerini kapsayacak şekilde genişleyecek.



'ANLAŞMA, GELİŞMENİN VE YAPILACAK KATKININ BAŞLANGICINI SİMGELİYOR'

Köklü geçmişi ile Türkiye akaryakıt ve madeni yağlar pazarlarındaki gücünün, Petrol Ofisi'ni sektör lideri olarak farklı kıldığını vurgulayan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Ancak tüm gücümüze ve büyüklüğümüze rağmen elimizdekilerle yetinmiyoruz ve her alanda gelişmeyi hedefliyoruz. 2020 yılında pandemi koşullarına rağmen, faaliyet gösterdiğimiz her alanda, her iş kolunda beklentilerin çok üzerinde başarılarımızı gösteren rakamlar kaydedildi. Bu zor zamanlarda yeniliklere, değer üretmeye de devam ettik. En önemli örnek ise madeni yağlar alanındaydı. Covid-19 döneminde Chevron ile tüm görüşmelerimizi bir yıldan kısa süre içerisinde tamamlayarak, Eylül 2020 itibarı ile Chevron'un madeni yağlarda ana markası olan Texaco ürünlerinin Türkiye'deki üretimi dahil tüm faaliyetlerini üstlendik. Şimdi ise hazırlıkları tamamlayarak bu iş birliği kapsamındaki ilk Texaco markalı ürünlerin üretimine başlamanın gururunu yaşıyoruz. Bu güzel iş birliğinin işareti ve ilk adımı olan anlaşma, artık gelişmenin ve yapılacak katkının başlangıcını simgeliyor. Bu ilk üretimin Petrol Ofisi, Chevron ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.



'PETROL OFİSİ GİBİ GÜÇLÜ BİR İŞ ORTAĞI İLE HEDEFLERİMİZE ULAŞACAĞIMIZDAN EMİNİZ'

Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Madeni Yağları Genel Müdürü Pat McCloud, "Türkiye, Chevron için önemli bir pazar ve Petrol Ofisi ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinden gurur duyuyoruz" dedi. İki dünya markasının 70 yıl önceye dayanan ilişkilerine dikkat çeken McCloud, "Petrol Ofisi ile stratejik ilişkimizde yeni bir sayfa açmaktan onur ve heyecan duyuyoruz. Chevron ve Petrol Ofisi iş birliğiyle, Türkiye madeni yağlar pazarında Texaco markasını gerek tüketici nezdinde, gerekse ticari ve endüstriyel açıdan büyütme kararıyla, vizyonumuz, Türkiye'de etkin bir pazar payı elde etmektir. Chevron olarak Petrol Ofisi gibi güçlü bir iş ortağı ile güven, dürüstlük ve performansa dayalı ortak hedeflerimize ulaşacağımızdan eminiz" dedi.



'70 YILA UZANAN KÖKLÜ VE BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ, BİR ÜST SEVİYEYE TAŞINDI'

Pazar payı ile olduğu kadar 400'ü aşkın ürün çeşitliliği, en büyük dağıtım, satış ağı, üretim ve depolama kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük madeni yağ markası olduklarını belirten Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, "Chevron da kendi alanında dünya markalarından biri. Bu iki güçlü markanın 70 yıla uzanan köklü ve başarılı bir ilişkisi var. Uzun süredir devam eden bu iş birliğinde, deniz yağlarında olduğu gibi son zamanlarda birçok başarılı proje hayata geçirildi. Bugün ise bu iş birliğini bir üst seviyeye taşıdık. Bu kapsamlı, uzun vadeli anlaşma ve başlayan üretim ile Chevron'la yeni bir döneme girerken köklü iş birliğimizi daha da güçlendirdik ve güçlü büyüme yolculuğumuza istikrarlı, kendinden emin bir şekilde devam ediyoruz" açıklamasında bulundu.



OPET, Miniso iş birliği ile Ultramarket ürün ailesini genişletmeye devam ediyor



OPET, istasyonlarını birer perakende noktası haline getirdiği Ultramarket'lerdeki ürün çeşitliliğini yeni kategoriler ve markalarla genişletmeye devam ediyor. OPET, Miniso iş birliği ile günlük ihtiyaca yönelik yüksek kaliteli ev- yaşam ürünlerini Ultramarket'lere taşıyor.

TÜKETİCİLERİ DOĞAL OLANA YÖNLENDİRİYOR

Japon esintili bir yaşam tarzı ürünleri perakendecisi olan Miniso, 2013 yılından bu yana ABD, İngiltere, Kanada, Avustralya, İspanya, BAE, Hindistan ve Meksika dahil olmak üzere 99 ülke ve 4.800'den fazla mağaza ile hizmet veriyor. Ev eşyaları, kozmetikler ve yiyecekleri uygun fiyatlarla sunan, yaşam tarzı ürün perakendecisi Miniso, bir yaşam stilini temsil ediyor. Miniso ürün tasarlarken tüketicinin penceresinden bakarak, gösterişten kurtulmayı ve ürünün özünü dönmeyi ilke ediniyor. İnsanların hayatını ulaşılabilir fiyatlarla çok çeşitli ürünlerle zenginleştiren Miniso, tüketicileri basit ve doğal olana yönlendiriyor.

OPET, Ultramarket'lerindeki ürün çeşitliliğini Miniso iş birliği ile geliştirmeye devam ediyor. OPET, Miniso'nun günlük ihtiyaca yönelik birçok kategorideki ev- yaşam ürünlerini Ultramarketler'e taşıdı.



OPET MÜŞTERİLERİNE 2500'DEN FAZLA ÜRÜN SEÇENEĞİ SUNUYOR

Ultramarket ile istasyonlarını müşterileri için 7/24 keyifli vakit geçirebilecekleri birer yaşam alanı haline getiren OPET, akaryakıt istasyonlarında araçların her türlü ihtiyacını karşılamamın yanı sıra müşterilerine 2500'den fazla ürün seçeneği sunuyor. Taze pastane ürünlerinden çekirdek kahveye, kişisel bakımdan oyuncağa kadar pek çok ürün çeşidi yer alan Ultramarket konseptinde "in bakery by Divan", "Starbucks", "Lipton", "Dardanel Mister No", "Rossmann", "Automix" ve "ttec", "Tozz Shop" ve "Can Yayınları" gibi alanının öncüsü tanınmış markalarla iş birliği içinde.



OPEC+ grubu Şubat ayında günlük 400 bin varillik üretim artışı planına devam edecek

OPEC ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu, günlük 400 bin varillik kademeli üretim artışı planına Şubat ayında da devam etme kararı aldı.

Suudi Arabistan liderliğindeki 13 üyeli OPEC ile Rusya önderliğindeki OPEC dışı petrol üreticisi 10 ülkenin enerji ve petrol bakanlarının, piyasa koşullarını değerlendirmek ve Şubat ayı itibarıyla uygulanacak üretim kesintisi miktarını görüşmek üzere çevirim içi olarak

düzenledikleri 24. Bakanlar Toplantısı sona erdi.

OPEC'ten yapılan açıklamada, 18 Temmuz 2021'de düzenlenen 19. OPEC+ Bakanlar Toplantısı'nda alınan günlük petrol üretiminin kademeli artırılmasına ilişkin karara bağlı kalınarak Şubat ayı için

de günlük 400 bin varil üretim artışına gitme kararı alındığı ifade edildi. Açıklamada, OPEC+ grubunun bir sonraki toplantısının da 2 Şubat'ta yapılacağı duyuruldu.

BRENT PETROLÜN VARİL FİYATI 80 DOLARI GEÇTİ

Toplantının ardından, Brent petrolün varili uluslararası piyasalarda 80,46 dolardan işlem gördü.

Dün 79,28 dolara kadar yükselen Brent petrolün varil fiyatı, günü 78,98 dolar seviyesinde tamamladı. Brent petrolün varili, bugün saat 17.55 itibarıyla kapanışa göre yüzde 1,9 artışla 80,46 dolardan işlem gördü. Aynı dakikalarda Batı Teksas türü (WTI) ham petrolün varili 76,94 dolardan alıcı buldu.

Salgın kaynaklı talep düşüşü nedeniyle Nisan 2020'de günlük ham petrol

üretiminde yaklaşık 10 milyon varillik kesintiye giden grup, talebin toparlanma sürecine girmesiyle söz konusu üretim kesintilerini nisan ayından bu yana belirli aralıklarla hafifletmeye başladı.

OPEC+ grubu, son olarak temmuz ayındaki 19. Bakanlar Toplantısı'nda aldığı karar doğrultusunda ağustos ayından bu yana günlük ham petrol üretimini kademeli olarak her ay 400 bin varil artırdı.

» Sayfa 14'ün Devamı



Mezopotamya Petrol İstasyon Yetkilisi Timur Demir

Babam Necmi Bey, Kadoil ile görüşmemi söyledi. Kadoil ile görüşürken öyle güzel bir frekans yakaladık ki ben kendimi Kadoil ailesinin mensubu olarak görmeye başladım. Zaten ticari anlaşma şartları da gayet iyiydi. Kısacası günün sonunda Kadoil'de; güvenebileceğim insanlar, güvenebileceğim ürünler ve güvenebileceğim ticari şartlar gördüm.

Bana göre, şu an Kadoil akaryakıt sektörünün yükselen yıldızıdır. Şirketin yüzü geleceğe dönük. Ayrıca büyük bir yapı olmasına rağmen, genelde büyük şirketlerde olan kurumsal hantallık yok, kıvrak ve atak bir şirket.

Hizmete açtığımız günden bu yana satışlara baktığımızda, ilk başladığımız gün bir yıkımdı benim için. Maalesef 184 litre satış yaptık. Fakat satışlarımız şu an istikrarlı bir şekilde yükselmekte ortalama 4.000-4.500 bandında gitmektedir. Hedefimiz 2021 sonunda günlük 7.000 litre. İstasyonumuzda 6 kişiyi istihdam ediyoruz. Ayrıca hemen arkamızdaki kaplama fabrikamız ile ortak olarak açıcı, bahçıvan, ön muhasebe elemanı ve gece bekçisi istihdam edilmektedir.

Şehirdeki istasyon sayısı hakkında net bilgi veremem, ancak Mardin Kızıltepe yolunda 11 adet istasyon bulunmaktadır. Bunların arasında Mezopotamya Petrol Havalimanından hemen sonra ve Mardin'e kadar tek istasyon olması ile öne çıkmaktadır.

Bu bölge OSB olması sebebi ile normalde bu istasyon sayısı normal, ancak şu an OSB çalışmadığı için her istasyon sayısı fazla."

"REKABET ORTAMINDA MÜCADELE ETMEMİZ İÇİN DAĞITIM FİRMASININ DESTEĞİ ÖNEMLİ"

Batman ORD Petrol İstasyon Yetkisi Deniz Özeller istasyonlarıyla ilgili gazetemize yaptığı açıklamada, "Sektördeki geçmişimiz 19 yıla dayanıyor. Bu sektöre toptanla başladım. 1 Mart 2020 tarihinde Kadoil ile çalışmaya başladım. Büyük bir araştırmadan sonra Kadoil'in güvenilir kurumsal bir firma oluşu ve ilk 10'da olması özellikle bir sıkıntımız olduğunda muhatap bulmamız TÜPRAŞ'ta Kadoil'in alım sıkıntısı yaşamaması etkili oldu.

Özellikle güvenilir olması, bölgenin dağıtım firması olması ve istediğimiz zaman sahiplerine ulaşmamız aynı zamanda şehrin her yerinde bölge müdürlüğünün olması önemli. Önceliğimiz müşteri memnuniyetidir. İstasyonda 24 saat araç yıkama, kahve ve çay servisi, market hizmeti bulunmaktadır. İstasyon yetkililerimiz sürekli sahada pompacılarla beraber hareket eder.

Kadoil'de lisansımız çıktıktan sonra tek şanssızlığımız pandemiye denk gelmesi oldu, ancak şirketin iskonto bazında üçüncü lig firmalarla savaşmak adına bize vermiş olduğu destekten dolayı satışlarımızda istediğimiz hedefi yakaladık. İstasyonumuzda 7 personel çalışmaktadır. İl ve ilçeler dahil 100'ün üzerinde istasyon ve il bazında da 41 adet istasyon bulunmaktadır. Bizim tek istediğimiz rekabet ortamında mücadele etmemiz ve ayakta durmamız için dağıtım firmasının desteğinin olmasıdır" dedi.

"KADOİL AKARYAKIT SEKTÖRÜNÜN YÜKSELEN YILDIZIDIR"

Mezopotamya Petrol İstasyon Yetkilisi Timur Demir Kadoil ile yollarının nasıl keşiştiğini gazetemize anlattı: "1962 den beri akaryakıt istasyonu işletmeciliği yapan bir ailenin oğluyum. Hali hazırda Mardin'de 4, Ankara'da 2 olmak üzere



toplam 6 istasyonumuz var. Grubumuz imalat sanayi, oto bayiliği, otomotiv satış sonrası hizmetleri, toptan oto yedek parça, inşaat taahhüt ve akaryakıt istasyonu işletmeciliği yapmaktadır. Ortanca kardeşim Umur Bey, inşaat ve Mardin'deki akaryakıt istasyonlarından, en küçük kardeşim ise Ankara'daki istasyonlarımızdan sorumludur. Ben ailenin en büyüğüyüm; normalde grubun otomotiv ve imalat sanayi tarafından sorumluyum. Ancak 2020 yılında şu anki Mezopotamya Petrol'ünde sorumluluğunu ben aldım. Akaryakıt işinde çok tecrübeli bir ailenin, acemi petrolcüsüyüm.

Mezopotamya Petrol'ün grubumuza dahil olması ve benim petrolcü olmam ise biraz tesadüf oldu. 2019 benim sorumluluğumdaki lastik kaplama fabrikamızın artan talebine cevap verebilmek için kapasite artırımına gitme kararı aldık. Ancak mevcut

fabrika arsası ve kapalı alanı bu kapasite artırımına müsaade etmiyordu. Bu sebepten 2020 yılı bütçemize yeni bir fabrika arsası almayı ve inşaatı başlatmayı koyduk.

Biz Mardin - Kızıltepe arasındaki Organize Sanayi Bölgesi içinde arsa arayışı içinde iken yine OSB karşında olan oto bayiliğimizin hemen 800 metre ilerisindeki benzin istasyonu satılığa çıktı ve komşu olmamız sebebi ile ilk bize teklif edildi. Ancak ben ilgilenmedim. Yeni bir istasyon yatırımını düşünmüyorduk. Aradan 7 ay geçti ben hala fabrikaya arsa bakınıyordum ve güneşli bir günde oto bayimizden istasyona baktım. Gözüme istasyonun hemen arkasında büyük bir prefabrik çarptı. Hemen eski sahibi Metin Beyi yeni komşumu sormak için aradım. Metin Bey henüz satmadıklarını ve 2 yıl önce mısır kurutma tesisi kurmak istedikleri için yaptıklarını ama, bir türlü faaliyete alamadıklarını anlattı.

Metin Bey 2.000 metrekare kolonsuz bir bina yapmıştı ve bizim UMR Kaplama fabrikasına yapacağımız binayı yapmıştı. Bunun üzerine aileme döndüm. Arsayı bulduğumu, fabrika binasının hazır olduğunu ve fabrikanın önünde benzinlik olduğunu söyledim. 2 gün içinde de hemen tapumuzu aldık.

İlk olarak isim belirledik. "Mezopotamya Petrol" oldu. Ayrıca, gurupta toptan yedek parça işinde kullandığımız şirket "Mezopotamya Otomotiv" sigorta şirketimiz de "Mezopotamya Sigorta" idi. Açıkçası sektörü bilmiyorum olsam bile perakendeciliği iyi bilir ve kendime de güvenirim bu konuda. Hatta şunu iddia ederim; bayi çok çok iyi olabilir, distribütörde çok iyidir. Ama lokalde bayi distribütörün önüne geçebiliyor ise o bayi yanlış distribütör ile çalışıyordur.

Bu sebepten ilk önce sektördeki pazar payı ilk 3'te olan şirketler ile konuştum.



Mezopotamya Petrol Yetkilisi Timur Demir'in klasik araç koleksiyonu bulunuyor.

www.petroturk.com

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

ENERJİ PİYASASI

7/24 CANLI YAYINDA

PT

Petroturk TV

ABONE OL

Enerji piyasalarına dair
en güncel video içerik ve
haberler
Petroturk TV Youtube
kanalımızda!

PETROTURK



Petroturk TV



Petroturk.com



petroturkcom



petroturkcom

Turpak 'Yetkilendirilmiş Otomasyon Şirketi' oldu

Turpak, EPDK tarafından yetkilendirilerek, "yetkilendirilmiş otomasyon şirketi" unvanını kazandı. Konuyla ilgili açıklama yapan Turpak CEO'su Tamer Şengönül "Ülkemizde 19 akaryakıt dağıtım şirketinin 6.500 istasyonunda otomasyon hizmeti veren Turpak olarak, akaryakıt sektöründe güven ve kaliteyi üst düzeyde tutmaya devam edeceğiz" dedi.



Turpak, EPDK'nın 10338 sayılı kurur kararına ilişkin kriterleri sağlayarak, yetkilendirilmiş otomasyon şirketi olduğunu açıkladı. Bu bağlamda, 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren 10338 sayılı "Bayi Denetim Sisteminin Kurulması

ve Uygulanması için Tüzel Kişilerin Yetkilendirilmesine İlişkin Kurul Kararı" kapsamında, EPDK tarafından belirlenen yetkilendirilmiş otomasyon şirketi haricinde kalan şirketler, akaryakıt istasyonlarına müdahale edemeyecek. Karar ile birlikte

yetki belgesi bulunmayan ve ehil olmayan otomasyon firmalarının piyasayı olumsuz etkileyecek faaliyetlerde bulunması engellenirken, mevzuata aykırı faaliyette bulunan otomasyon şirketleri ise bu tarihten sonra idari para cezası ile cezalandırılabilir.



YENİ ZORUNLULUKLAR GETİRİLDİ

Öte yandan alınan kararla, piyasada otomasyon sistemlerinin kurulması, bakım ve onarımı için EPDK'dan yetki almak üzere başvuruda bulunacak şirketlere faaliyetlerin sürekliliğini sağlayacak sayıda personel istihdamı, gerekli sayıda yetkili servis ağı, faaliyete ilişkin kalite belgeleri, mali yeterliliği sağlayacak sermaye, nakit ve cari oranlara sahip olması şartı aranırken yetkili servislerde de yapılacak işin niteliğine göre

gerekli koşullara sahip olma zorunluluğu getirildi. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Turpak CEO'su Tamer Şengönül "Ülkemizde 19 akaryakıt dağıtım şirketinin 6 bin 500 istasyonunda otomasyon hizmeti veren Turpak olarak, akaryakıt sektöründe güven ve kaliteyi üst düzeyde tutmaya devam edeceğiz. EPDK tarafında alınan karar ile üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yerine getirmeye hazırız" dedi.

Kirtorun Petrol Ürünleri
Ticaret Limited Şirketi

Değerli İş Ortağımız;
İsmet Kirtorun'u

Başsağlığı

kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli
ailesine sabır ve başsağlığı dileriz.

OPET PETROLCÜLÜK A.Ş.



Şahintaş Petrol Otomotiv Sanayi
ve Ticaret Anonim Şirketi

Değerli İş Ortağımız;
Zeliha Şahin'i

Başsağlığı

kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, kederli
ailesine sabır ve başsağlığı dileriz.

OPET PETROLCÜLÜK A.Ş.



Fikri ve sınai mülkiyeti yüzde 100 Türkiye'ye ait küresel bir marka ortaya çıkarmak ve Türk mobilite ekosisteminin çekirdeğini oluşturmak hedefiyle yola çıkan Togg, 27 Aralık 2019'da gerçekleştirdiği 'Yeniliğe Yolculuk' buluşmasından bu yana aldığı mesafeyi ve 2022 yılı hedeflerini bir basın toplantısıyla kamuoyuyla paylaştı.

SIRO BÖLGENİN LİDER OYUNCULARINDAN BİRİ OLACAK

Togg ve Farasis Energy ortaklığında enerji depolama çözümleri geliştirmek üzere kurulan ve "Rekabetçiliği destekleyecek stratejik teşvikler" kapsamında 30 milyar TL'lik teşvik alan Siro Silk Road Temiz Enerji Çözümleri A.Ş. 2031 yılı itibarıyla yıllık 15 GWs hücre, 20 GWs batarya paketi üretim kapasitesine ulaşacak. Siro'nun yerli batarya hücresi, modülü ve paketi üretilmesinde öncü olacağını dile getiren Gürcan Karakaş, Türkiye'de hücre Ar-Ge'si yapacağını da altını çizdi. Karakaş, Siro'nun Türkiye'yle birlikte çevre ülkelerde de otomotiv ve otomotiv dışı sektörlerde iş ortağı olacağını belirtti.

EKOSİSTEMİMİZİN ODAĞINDA YAPAY ZEKÂ, BLOK ZİNCİRİ, FİNTEK VE OYUNLAŞTIRMA VAR

Otomobili yeni nesil akıllı bir mobilite cihazına dönüştürdüklerini vurgulayan Karakaş, değişen kullanıcı beklentileri doğrultusunda cep telefonundan akıllı telefona yaşanan dönüşümün bugün otomotivden akıllı cihaza yaşandığını belirterek, şöyle devam etti:

"Dünyada dönüşümle beraber önemli bir fırsat var. Otomobil artık yaşam alanına dönüşüyor. Biz bunu ev ve ofisle birlikte 'üçüncü yaşam alanı' olarak adlandırıyoruz. Biz de bir taraftan akıllı cihazımızı tasarlarken, öbür taraftan ihtiyaç duyacağı iş modelleriyle beraber o ekosistemi kurmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Mobilite çözümleri, büyük veri, siber güvenlik, fintek, blok zinciri, oyunlaştırma, akıllı şebekeler ve mobilite servisleri gibi stratejik alanlar üzerine yoğunlaşıyoruz. Oyunlaştırma felsefesi, oyunsal düşünmeyi ve oyun mekaniklerini oyun-dışı alanlara dahil edip, sunulan hizmeti ya da uygulamayı daha cazip hale getirmek için kullanılan güçlü bir yöntemdir. Ülkemizin güçlü olduğu alanlardan biri de oyunlaştırma, biz de amaçlarımız doğrultusunda bir araya gelen üç oyun start-up'ıyla çalışmaya başladık. Bu alanlarla birlikte verinin güvenliği de büyük önem kazanıyor. Hatta önümüzdeki

Togg'da üretim hatlarının kurulumu başladı



Togg, ilk seri aracını 2022 yılının son çeyreğinde üretim bandından indirmeye hazırlanıyor. Togg'un 'Yeniliğe Yolculuk' hedefinin çekirdeği olan Gemlik Tesisi'nin inşaatında hızla sona yaklaşılırken, boyahane ve gövde bölümlerinin hat kurulumu ile robotik üretim entegrasyon çalışmalarına da başlandı. Togg CEO'su M. Gürcan Karakaş, "Togg'un, ilk akıllı cihazı C segmenti SUV'un, önce ülkemizde ardından da Avrupa'da pazara çıkmasına yaklaştık" dedi.



Togg'un Gemlik Tesisleri'nde, üretim hattı kurulumu çalışmaları başlamış olan gövde binasında gerçekleşen toplantıda konuşan Togg CEO'su M. Gürcan Karakaş, planlar dahilinde yol aldıklarını belirterek, şunları söyledi:

"Akıllı cihazımızı geliştirirken verdiğimiz her sözün arkasında durarak, yolumuza emin adımlarla devam ediyoruz. 'Yüzde 51 yerlilik oranı' dedik, tedarikçilerimizin yüzde 75'ini Türkiye'den seçerek, 51'i yakaladık, üzerine çıkmayı hedefliyoruz. 'Marmara Bölgesi'nde üretim yapacağız' dedik, Gemlik'i mobilitenin kalbi yaptık. 'Akıllı cihazımız değil, üretimimiz de temiz olacak' dedik, Avrupa'nın en temiz tesislerini kurduk. 'Pandemiye rağmen gecikme olmaz'

SÖZLERİMİZİ TUTTUK, YOLUMUZA EMİN ADIMLARLA DEVAM EDİYORUZ

dedik, tesislere başlama tarihimizde şaşma olmadı, planlarımız çerçevesinde ilerliyoruz. İstihdamı bölgemizden sağlayacağımızı belirtmiştik, yeni yılın ilk haftalarında sayıları 240'a ulaşacak teknisyen ve operatör ihtiyacımızı bölgemizden sağladık. 'Yerlileştirme hedeflerimiz var, planlarımız hazır' dedik, Ankara'da Teknoloji Araştırma Merkezimizi, Gebze'de prototip

atölyemizi hayata geçirdik. 'Fiziki testlere 2021 üçüncü çeyrekte başlayacağız' dedik, başladık. 3 boyutlu modellerle simülasyonları tamamladık. Araç güvenliği ve dayanıklılığı tasarım analizlerini bitirdik. Şasi ve güç aktarma gibi geliştirme ve fonksiyon test prototiplerini Türkiye'de üreterek, test merkezlerine gönderdik. 'Küresel oyuncu olacağız' dedik, Stuttgart'ta Togg Europe'u kurduk, kullanıcı araştırmalarına başladık.

'2022 sonunda bataryamız yerli olacak' dedik, Farasis ortaklığında Siro'yu kurduk. Geçtiğimiz yıl tam bu zamanda, '2021 Ekim ayında ekipman kurulumuna başlayacağız' dedik, başladık. Hızlı ve yaygın alt yapı oluşumuna destek için Togg Akıllı ve Hızlı Şarj Çözümleri A.Ş. ile hazırlıklara başladık."

modelden oluşan ürün gamımız tamamlanacak. 2030'a kadar tek bir platformdan 5 farklı model üretimiyle toplam 1 milyon adet araç üretmeyi planlıyoruz."

CES'TE DÜNYA SAHNESİNE ÇIKIYORUZ

5-8 Ocak tarihlerinde, dünyanın en büyük Tüketici Elektronikleri Fuarı CES 2022'de (Consumer Electronics Show) yer alacaklarını söyledi. Fuara, Togg'un gelecek vizyonunu gösteren akıllı cihazla katılacaklarını belirten Karakaş, "Akıllı cihazımızı Turkish Cargo ile ABD'ye uçuşturduk. Küresel marka yolculuğumuza "sanal konvoy" ile tüm dünyadan binlerce insan eşlik etti. CES'te dünyaya kullanıcı odaklı, akıllı, empatik, bağlantılı, otonom, paylaşımlı ve elektrikli özelliklerimizi temsil eden Use-Case Mobility® kavramımızı anlatacağız" dedi.

MARKAMIZIN DNA'SINDA YER ALAN DUALİTE VE TEKNOLOJİ YENİ LOGOMUZDA BULUŞUYOR

Gürcan Karakaş, 19 Aralık'ta duyurusunu yaptıkları yeni Togg logosunu da değerlendirdi. Kullanıcı markası oluşturma sürecini tamamlamaktan mutluluk duyduklarını belirten Karakaş, "Logomuz, Togg'un yaşamı kolaylaştıran mobilite çözümleri sayesinde teknolojiyi ve insanı, bugünün ve yarının kesişim noktasında bir araya getiren, bir teknoloji şirketi olduğunu vurguluyor. Logomuzdaki dualite teması ise doğu ve batı kültürlerinin rasyonel ve duygusal dünyalarını harmanlayarak farklılaşmamızın temelini oluşturuyor" diye konuştu.

dönemde araç güvenliğini test eden EuroNCAP gibi, araçların siber güvenliklerinin de test edilip yıldızlanması söz konusu olacak. Dolayısıyla öneminin altını her fırsatta çizdiğimiz blok zinciri sadece fintek için değil aynı zamanda akıllı cihazların güvenliğinde de kullanılacak bir teknoloji olarak öne çıkıyor. Blok zinciri teknolojisi zamanla araçların üzerinde birer dijital cüzdan olmasını da sağlayacak. Büyük veri dünyasının gelişen ve değişmeyecek teknolojsi blok zinciri olacak. Dijitalize edilmiş veri ve diğer varlıklar blok zinciri aracılığıyla güvenli biçimde saklanıp, transfer edilebilecek. Bu nedenle blok zinciri ve yapay zeka ekosistemlerin merkezinde yer alacak."

GEMLİK TESİSİ'NDE ROBOTLAR GÖREV BAŞINDA

'Yeniliğe Yolculuk' hedefinin çekirdeği olan Togg Gemlik Tesisleri'nde inşaatının başladığı 18 Temmuz 2020'den itibaren öncelikle zemin güçlendirme çalışmaları yapıldığı anlatan M. Gürcan Karakaş, toplam 1 milyon 200 bin metrekare açık alan üzerine inşa edilen tesislerin toplam 44 bin adet zemin güçlendirme kolonu üzerine inşa edildiğini söyledi. Yaklaşık 2 bin kişinin görev yaptığı şantiyedeki üretim birimlerine ilişkin çalışmaların Mayıs 2022'de tamamlanmasının planlandığını ve şu an itibarıyla 62 robotun kurulumuna başladığını

açıklayan Karakaş, şu bilgileri paylaştı:

"Tesisimizde toplamda 250 robot olacak. Temmuz 2022 sonunda deneme üretimlerine başlayacağız. 2022 sonunda da ilk seri üretim aracımızı banttan indireceğiz. Homologasyon testlerinin tamamlanmasının ardından da 2023 yılının ilk çeyreğinde C segmentindeki ilk aracımız SUV pazara çıkacak. Akıllı cihazımız piyasaya çıktığında, Avrupa kıtasında klasik olmayan bir marka tarafından üretilmiş ilk doğuştan elektrikli SUV olacak. Ardından da yine C segmentindeki Sedan ve Hatchback modelleri üretim sırasına girecek. Takip eden yıllarda B-SUV ve C-MPV'nin de aileye katılmasıyla, aynı DNA'yı taşıyan ve 5

Samsun Terme Belediyesi Asis'i tercih etti



Samsun Terme Belediyesi, Petech Tank Otomasyon, Petech Pompa Otomasyon ve Taşıt tanıma sistemlerinde Asis Otomasyon'u tercih eden belediyeler arasına katıldı.

Verilen bilgilere göre; alınan ihale kapsamında kurulumları ve teslimatları tamamlanan konteyner üzerinde tank ve pompa otomasyon sistemleri devreye alındı. Ek olarak Petech Online merkezi yönetim sistemi de kurularak tüm sistemler online olarak izlenebilir hale getirildi. Belediyenin sahip olduğu ilgili tüm araçlar ise Cyber TTS Taşıt Tanıma Sistemlerine dahil edilerek belediyenin araç

filosunun yakıt ikmalleri de kontrol altına alındı.

KAYIP-KAÇAK ÖNLEMEDE EN ETKİN VE EN TEKNOLOJİK SİSTEMLER

Kurulan bu sistemlerle Samsun Terme Belediyesinin akaryakıt işlemleri kayıt altına alınırken yine tüm akaryakıt işlemlerine anlık erişimin sağlanmış olduğu aktarıldı. Kayıp-kaçak önlemede en etkin ve en teknolojik sistemleri ürettiğinin altı çizilen Asis Otomasyon'un, belediyelerin en çok tercih ettiği akaryakıt sistemi olduğu da belirtildi. Ayrıca Asis Otomasyon'un, sektörün en büyük ve en kapsamlı Ar-Ge merkezinde geleceğin teknolojilerini üretirken ülkemiz için katma değer sağladığı da bildirildi.



Samsun Terme Belediyesi otomasyon ve taşıt tanıma sistemlerinde Asis'i tercih etti.

Motorin türlerinde biodizel harmanlanmasına ilişkin tebliğde değişiklik yapıldı

Motorin türlerinde biodizel harmanlaması yapan işleme lisansı sahipleri, teslim için düzenleyecekleri fatura veya fatura yerine geçen belgede, satışı yapılan biodizelin üretiminde kullanılan ham madde türünü ayrı kalemler halinde gösterecek.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK), Motorin Türlerinde Biodizel Harmanlanması Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Değişiklikle, işleme lisansı sahibi, biodizel teslimleri için düzenleyeceği fatura veya fatura yerine geçen belgede, satışı gerçekleştirilen biodizeli, üretiminde kullanılan ham madde türüne göre "biodizel (yerli tarım ürününden üretilen) veya biodizel (bitkisel atık yağdan üretilen)" olarak ayrı kalemler halinde göstermekle yükümlü kılındı. Aynı belgede biodizelin harmanlama ürünü olup olmadığı açıklamasına da yer verilecek.

Motorin ile harmanlanmak üzere temin edilen biodizel yeniden satışa konu edilemeyecek.

İşleme lisansı sahipleri, biodizel üretiminde kullanılan ham maddelerin kaynağını ve türünü ispatlayıcı belgeleri 5 yıl boyunca muhafaza edecek.

İşleme lisansı sahipleri, tesislerindeki üretim, satış ve stok hareketlerine ilişkin olarak yeminli mali müşavir tarafından her bir takvim yılına ilişkin düzenlenen ve Enerji Piyasası Bildirim Sistemi'nde yer alan formata uygun raporlarını bir sonraki yılın mart ayı sonuna kadar EPDK'ye sunacak.

Ayrıca, bitkisel atık yağlardan üretilen biodizel, harmanlama yükümlülüğünün

hesaplanmasında iki misli olarak kabul edilecek.

İşleme lisansı kapsamında yer alan tesisin girdi-çıkıtı dengesinin sağlanması zorunlu olacak.

Tebliğe eklenen geçici madde ile 2020-2021 harmanlama döneminde harmanlanan biodizel miktarı, lisans sahiplerinin ilgili dönem yükümlülük hesaplamalarında 1,2 katsayısı ile çarpılarak değerlendirilecek.



Enerji ithalatı faturası kasımda yüzde 160 arttı

Türkiye'nin enerji ithalatı için ödediği tutar, kasımda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 160,3 artarak 6 milyar 597 milyon 433 bin dolara yükseldi.

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan geçici dış ticaret istatistiklerine göre, kasımda Türkiye'nin toplam ithalatı ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 27,3 artarak 26 milyar 908 milyon dolar oldu.

Bu tutarın 6 milyar 597 milyon 433 bin dolarlık kısmını, enerji ithalatı olarak özetlenen "mineral yakıtlar, mineral damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral

numular" oluşturdu.

Geçen yılın kasım ayında bu rakam 2 milyar 534 milyon 499 bin dolar olarak kayıtlara geçmişti. Söz konusu dönemde, sanayi üretimindeki artış ve ekonomik aktivitelerdeki canlanma, ülkenin enerji ithalatı faturasına yüzde 160,3 artış olarak yansdı.

Öte yandan, ham petrol ithalatı kasımda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 15,7 artarak 2 milyar 980 bin 128 tona çıktı.

Enerji Petrol Gaz

Kurucusu:
M. Zekai Komsuoğlu
Mayıs, 1968

Yayın Sahibi
Balkan Gazetecilik
Dijital Medya Yayıncılık ve
Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.

Yayın Grubu Başkanı
A. Sertaç Komsuoğlu

Murahas Aza ve
Yayın Grubu Bşk. Yrd.

Mustafa Akıncı
Murahas Aza
Mustafa Komsuoğlu

Genel Yayın Yönetmeni ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Emin Kaya

● Haber Yönetmeni: **Elif Gür**
● Haber Merkezi: **Sibel Acar,**
Gözde Emlik, Özge Esen, Kubilay
Şahin Aydeğer
● Grafik: **Ersin Güleç, Onur Uğurman**
Torgay, Su Özkan, Serra Ergan

● Reklam ve Abonelik:
Aysegül Yıldırım

● Mali İşler Başkanı: **Ş. Doğan Erbay**
● Hukuk Danışmanı: **İrfan Coşkun**
● İK Sorumlusu: **Ege Aksakal**

● Basıldığı Yer: **İRM Dijital Baskı ve**
Matbaacılık San. Tic. A.Ş.

[@Petroturkcom](https://www.petroturk.com)

Yönetim Yeri: **Y. Dudullu Mah. Bostancı Yolu Cad. Şehit Sok.**
No:44 Ümraniye- İstanbul

İLETİŞİM

İstanbul: (0216) 466 74 96 Fax : (0216) 365 58 05
Ankara : (0312) 467 99 36 Fax : (0312) 427 30 16

Türkiye genelinde dağıtımı yapılan EPG, Basın Kanunu uyarınca bir yerel süreli yayındır. EPG, Basın Meslek İktelerine uymaya söz vermiştir. EPG'de yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Balkan Gazetecilik Dijital Medya Yayıncılık ve Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

DÜNYA BOR LİDERİ ETİ MADEN

86 YILDIR TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

%73'üne sahip olduğu dünya bor rezervleriyle yaşam için geleceği tasarlıyor,
geçmişinden aldığı güçle Türkiye'nin doğal gücünü dünyaya ulaştırıyor.



Gelecek Borda
Bor Eti Maden'de!

 **ETİMADEN**
for life



HEDEF 2023 250 İSTASYON

Türkiye'nin 81 iline yayılma hedefimiz doğrultusunda Naifoğlu Holding olarak Class Petrol markasıyla 50. istasyonumuzu siz değerli müşterilerimizin hizmetine sunduk. 2023 yılına kadar hedefimiz, Türkiye genelindeki istasyon sayısını 250'ye, istihdam rakamını ise 3 bine çıkarmak olacaktır.



Türkiye genelinde bayilikler verilecektir.

www.classoil.com.tr



İSTASYON İNŞAATI BİZİM İŞİMİZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı

RM İstanbul, akaryakıt istasyonu inşaatında temelden altyapıya, üstyapıdan kurumsal kimlik giydirmeye her adımda uzman ekipleriyle anahtar teslim çözümler sunuyor. Proje yönetim uzmanlığıyla, akaryakıt istasyonu inşaatlarınızın planlamasını, mimari tasarımını ve maliyet yönetimini en doğru şekilde yapıyor, güvenli mekanik, elektrik ve inşaat uygulamalarıyla yüksek SEÇ-G standartlarında tamamlıyor ve zamanında teslim ediyor.

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.



opet'se Fark eder

Opet'i 6. kez akaryakıt sektörünün en sevilen markası yapan herkesin fark ettiği bir şey var: **İşimiz en büyük aşkımız.**

