



EPDK'dan 4 şirkete lisans

Resmi Gazete'de yayımlanan EPDK'nın konuya ilişkin ilanına göre; elektrik piyasasında faaliyet gösteren 3 şirkete tedarik ve üretim lisansı verilirken, 3 şirketin de üretim lisansı sonlandırıldı. Petrol piyasasında 1 şirkete madeni yağ lisansı verildi ve sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasasında 1 şirketin dağıtıcı lisansının süresi ise uzatıldı.

Enerji Petrol Gaz

Kuruluş: 1968

ISSN: 1301-4129

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi Yıl:54 Sayı:675 @petroturkcom www.petroturk.com



BÜYÜK BULUŞMA

31 MART'TA

Alanında dünyanın en büyük ve en çok ziyaret edilen fuarı olma özelliğini taşıyan Petrolerium Istanbul, 31 Mart - 2 Nisan 2022 tarihleri arasında 15. kez ziyaretçilerini ağırlayacak.



15. BULUŞMA İÇİN GERİ SAYIM

Enerji Fuarı tarafından düzenlenen Petrolerium Istanbul Fuarı ve eş zamanlı olarak bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilecek Gas&Power Network Fuarı; TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 31 Mart'ta kapılarını 15. kez ziyaretçilerine açacak.

SEKTÖRÜN GÖVDE GÖSTERİSİ

"Enerji Sektörünün En Büyük Buluşması" olarak bilinen, ilki 1997 yılında düzenlenen Petrolerium Istanbul Fuarı; bu yıl da Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve EPDK başta olmak üzere enerji ile ilgili tüm kamu kurum ve kuruluşlarını özel sektör ile bir araya getirecek.

YENİ FIRSATLAR SUNACAK

Ulusal, bölgesel ve uluslararası iş birliği imkanlarına olanak tanıyan bir platform olarak öne çıkan Petrolerium Istanbul Fuarı; sektörün önemli oyuncularına yeni ürün ve hizmetleri, benzersiz teknolojileri, yeni iş ve ticaret modellerini sunmaya olanak sağlıyor. >> Sayfa 14

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

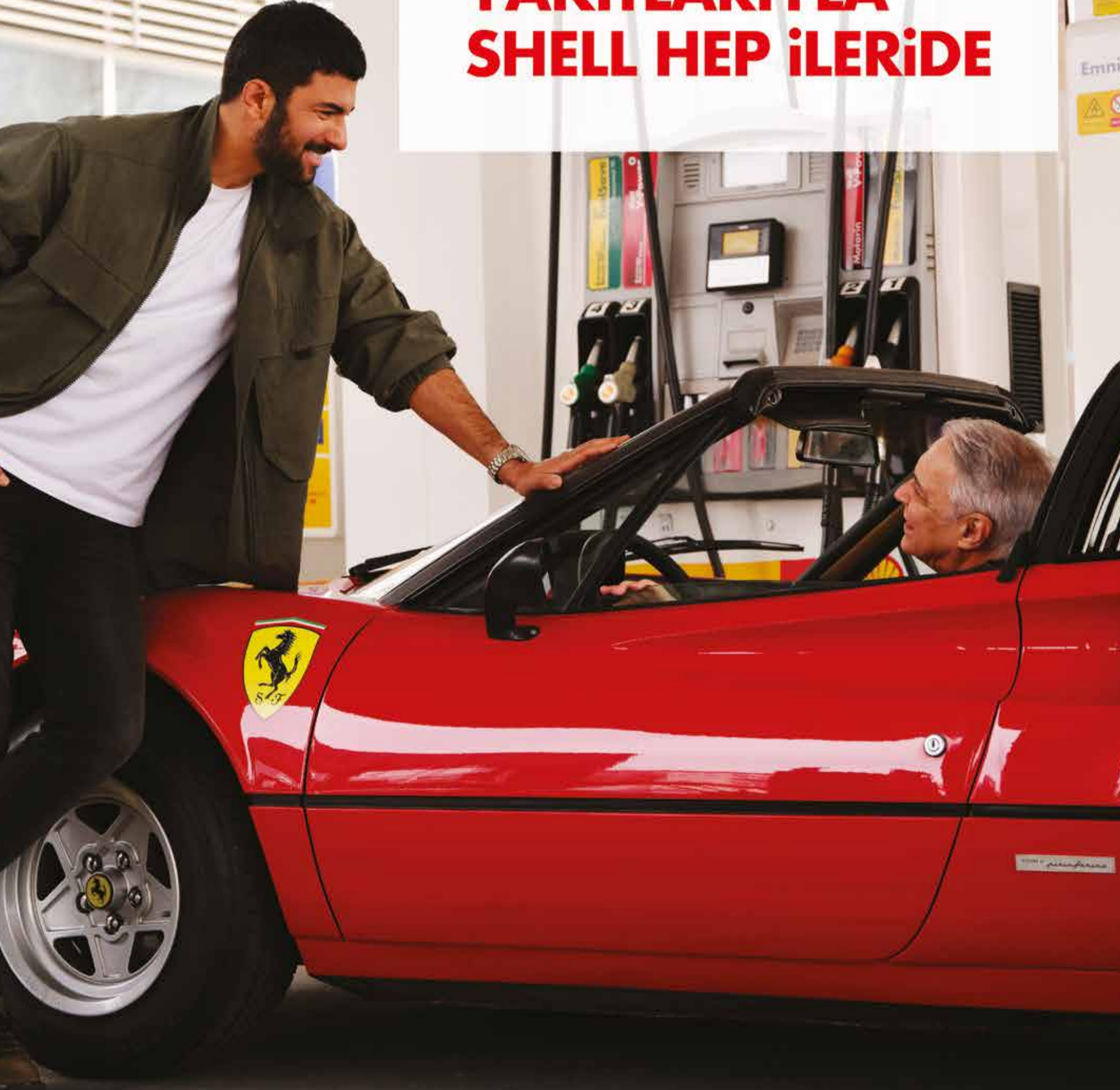


Doğru Yakıt Sistemi kapsamında Kapsel Verilerin Korunması Kanunu Madde 5 (ç) ve (f) uyarınca ilgili hatalı yakıt alımı engelleme amacıyla sınırlı olmak üzere, müşterilerimize plaka bilgilerinizi dijital ve/veya fiziksel ortamda topluyoruz. BP Petrolerium A.Ş. tarafından işlenmektedir. Politikamızda belirtilen saklama sürelerinin geçmesi ve bu bilgileri saklamak için herhangi bir meşru amaç kalmadıkça halinde, kısıtlı plaka ve yakıt tipi bilgileri imha edilecek veya anonimleştirilecektir. Kapsel verilerin toplaması, kullanılması, işlenmesi, aktarılması, imhası veya anonimleştirilmesine ilişkin detaylı ve güncel politikamıza web sitemiz www.bp.com.tr adresinde bulabilirsiniz.

Shell
V-Power



70 YILDIR FERRARI
İLE GELİŞTİRDİĞİ
YAKITLARIYLA
SHELL HEP İLERİDE



HEP İLERİDE



TOBB Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclisi toplandı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclisi toplandı. Meclis Üyeleri ve Oda temsilcilerinin yanı sıra Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ve Gelir İdaresi Başkanlığından kamu temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen ortak toplantıda sektörün sorunları aktarıldı.

Sektörün karlılığı ve artan maliyetlerin akaryakıt sektörüne etkisine değinildiği toplantıda Meclis Üyeleri ve Oda temsilcileri, konu ile ilgili görüşlerini dile getirdi.

Ayrıca, 531 Sayılı Tebliğ kapsamında teminat uygulamalarına yönelik sektörün taleplerin görüşüldüğü toplantıda, Benzin ve Naftanın Depolanması ve Dağıtılmasından Kaynaklanan Uçucu Organik Birleşik Emisyonlarının Kontrolü Yönetmeliği ile ilgili görüşler paylaşıldı.

TOBB Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclis Toplantısı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Engin Yeşil ve Meclis Başkanı Ahmet Erdem'in başkanlığında hibrit olarak gerçekleştirildi.

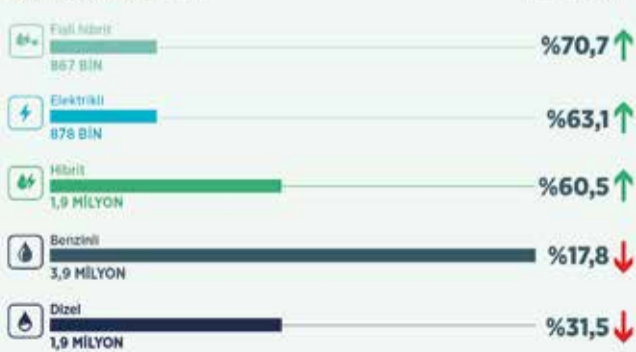


Avrupa'da satılan 3 otomobilden 1'i hibrit veya elektrikli

Avrupa Birliği'nde (AB), 2021 yılında elektrikli ve çeşitli hibrit otomobillerin toplam pazardaki payları yüzde 37,6'ya ulaştı



AB ülkeleri, 2021 (Satış, adet)



AB ülkelerinde satılan otomobiller, 2021



Türkiye'de satılan otomobiller, 2021



Avrupa'da 2021'de satılan 3 otomobilden 1'i hibrit veya elektrikli oldu

Avrupa Birliği'nde (AB), 2021 yılında elektrikli ve çeşitli hibrit otomobillerin toplam pazardaki payları yüzde 37,6'ya ulaştı.

Avrupa Otomobil Üreticileri Birliği (ACEA), AB ülkelerinde 2021 yılında yakıt türlerine göre yeni otomobil satış verilerini içeren çalışmasını yayımladı.

Buna göre, 2021'de AB ülkelerinde satılan otomobillerin yüzde 40'ı benzin, yüzde 19,6'sı dizel, yüzde 19,6'sı hibrit, yüzde 9,1'i elektrik (BEV), yüzde 8,9'u fişli hibrit (PHEV), yüzde 2,3'ü diğer alternatif yakıt ve yüzde 0,4'ü doğal gazlı oldu.

AB ülkelerinde 2020 yılında toplam 4 milyon 724 bin 417

adet olan benzinli otomobil satışları 2021'de yüzde 17,8 düşerek 3 milyon 885 bin 432'ye indi.

Benzer biçimde, dizel otomobillerin satışı 2020'deki 2 milyon 776 bin 665 seviyesinden yüzde 31,5 azalarak 2021'de 1 milyon 901 bin 191'e düştü.

HİBRİT OTOMOBİLLERİN SATIŞI 2021 YILINDA YÜZDE 60,5 ARTTI

Hibrit otomobillerin 2020 yılındaki 1 milyon 184 bin 526 adetlik satışı ise 2021 yılında

yüzde 60,5 artarak 1 milyon 901 bin 239'u buldu.

Fişli hibrit araçların (PHEV) 2020 yılında 507 bin 917 olan satışları da 2021 yılında yüzde 70,7 artarak 867 bin 92'ye ulaştı.

Elektrikli otomobillerin (BEV) satışı 2020'de 538 bin 734 adet iken yüzde 63,1 artışla 2021'de 878 bin 432'ye çıktı.

Böylece, elektrikli ve hibrit ve fişli hibrit araçların toplam satışlardaki payı 2020'deki yüzde 22,4 seviyesinden 2021'de yüzde 37,6'ya çıktı.

Aygaz Mini ile Barbekü Keyfi Artık Ödüllü!



2021
İyi Tasarım Ödülü

Aygaz Mini Pratik Barbekü, Design Türkiye 2021 Endüstriyel Tasarım Ödülleri'nde
"İyi Tasarım Ödülü"ne layık görüldü.

Petrol Ofisi, Türkiye madeni yağlar sektöründeki liderliklerini 2021 yılında da geliştirerek sürdürdü

Petrol Ofisi, 2021 yılında pazarın üzerinde bir büyüme gerçekleştirerek Türkiye madeni yağlar sektöründeki liderliklerini devam ettirdiğini belirtti. PETDER verilerine göre Petrol Ofisi, pazar paylarını madeni yağ ve kimyasallar pazarında yüzde 31'e, madeni yağ pazarında ise yüzde 29,7'ye çıkardı. Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Faaliyetlerimize, yatırımlarımıza ve başarılarımıza hız kesmeden devam ediyoruz" dedi. Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu ise, "Lidere yakışır şekilde her koşulda, en iyiye, en doğruya, en mükemmele odaklandık" ifadelerini kullandı.

Petrol Sanayi Derneği (PETDER) verilerine göre Türkiye madeni yağ ve kimyasallar pazarı 2021 yılında yaklaşık yüzde 10.2 büyüyerek toplam 384.682 tonluk satışa ulaştı. Türkiye madeni yağ ve kimyasallar pazarında Petrol Ofisi, kaydettiği istikrarlı büyümesini devam ettirdiğini ve her iki alandaki liderliğini de güçlendirerek sürdürdüğünü belirtti. İmza attığı başarılarla zorlu pandemi döneminin ikinci yılında da devam ettiğini ifade eden Petrol Ofisi, 2010'da üstlendiği madeni yağ ve kimyasallardaki liderliğini, pazar payını yüzde 31'e çıkartarak, 12'inci yılına taşıdığını açıkladı. Petrol Ofisi, madeni yağlar pazarında ise 2019'da eriştiği liderliğini, 2021'de pazar payını yüzde 29.7'ye taşıyıp güçlendirerek, aralıksız sürdürdüğünü ifade etti.

TOPLAM SATIŞTA 148 BİN TONA, İHRACATTA İSE 11 BİN TONA ULAŞTI

Petrol Ofisi, 2021 yılında toplam satış rakamını 148 bin tonun üzerine taşıdı. İç pazarın yanı sıra küresel pazarda da satışlarını güçlendirdiğini belirten Petrol Ofisi, 4 kıtada 33 ülkeye yaptığı madeni yağ ihracatını da 11 bin tonun üzerine çıkarttı. Petrol Ofisi, madeni yağlar alanında da ileri teknolojisi, yüksek üretim ve depolama kapasiteleri ile öne çıktığını açıkladı. Petrol Ofisi, yaklaşık 140 bin tonluk yıllık üretim ve 66 bin tonluk depolama kapasiteli Kocaeli Derince'deki madeni yağ

fabrikası ile 400'den fazla zengin ürün gamına sahip. Tesiste yer alan alanındaki en gelişmiş merkezlerinden biri konumunda olduğu ifade edilen Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi - POTEM de, gerçekleştirdiği yılda yaklaşık 150 bin test ile de başta kamu kuruluşları olmak üzere tüm sektöre hizmet veriyor.

"LİDERE YAKIŞIR ŞEKİLDE HER KOŞULDA, EN İYİYE, EN DOĞRUYA, ODAKLANDIK"

Petrol Ofisi'nin hem akaryakıt hem de madeni yağ ve kimyasallar alanında sadece pazar ya da sektör lideri olmadığını, sektörüne, ülkesine katkıda bulunma, örnek olma gibi sorumluluklar da taşıdığını belirten Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu da, "Çok güçlü bir altyapımız, üretim teknolojimiz, gücümüz ve kabiliyetimiz var. Fakat en önemlisi, başarıya inanmış ve adanmış çok güçlü bir aileyiz. Bununla birlikte, akaryakıtta olduğu gibi madeni yağlar ve kimyasallar alanında da Türkiye'nin en büyük dağıtım ağına sahibiz. 400'ü aşkın zengin ürün gamımız ve tüm ülkeye yayılmış yaklaşık 20 bin satış noktamız ile Türkiye'nin hemen hemen tüm madeni yağ ihtiyaçlarının, ileri teknoloji ürünler ve yüksek hizmet kalitesi ile ideal çözümlerine, kolay, hızlı erişim olanağı sağlıyoruz. Teknolojiyi çok seviyor ve kullanımını sürekli güncel tutuyoruz" dedi.

Petrol Ofisi
CEO'su
Selim Şiper



'HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYORUZ'

Petrol Ofisi'nin pandemi koşullarındaki performansına vurgu yapan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Küresel pandeminin getirdiği zorlu şartlar, Petrol Ofisi olarak her alanda yakaladığımız istikrarlı başarılarımızı olumsuz etkilemedi diyebilirim. Hatta bu zorlu koşulların pekiştirdiği birlik beraberlik ruhumuzla, katkı sağladığını da söyleyebilirim. Son 4 yılda sektörümüz, birçok açıdan olumsuzluğun yaşandığı üst üste 'kusursuz fırtınalar' geçirdi. Ancak, ülkemizin en büyük şirketlerinden biri, bu topraklarda doğmuş Türkiye'nin en büyük değerlerinden biri olarak Petrol Ofisi, gücü ve azametine yakışır bir şekilde, her zaman olduğu gibi bu zorlu süreçleri de başarı ile ve hatta daha da güçlenerek geride bırakmıştır. Tüm bunlar, gerek EPDK ve gerekse PETDER verilerindeki rakamlarda da somut olarak görülebiliyor. PETDER'in 2021 yılı madeni yağlar ve kimyasallar raporuna baktığımızda, Petrol Ofisi'nin hemen hemen tüm alanlarda satışlarını geliştirdiği, pazarın üzerinde büyüme kaydettiği ve bu alanda mevcudiyetindeki iki liderliği de pekiştirerek, aralıksız sürdürdüğü görünüyor. Bu çok önemli bir başarı. Ancak madeni yağ alanında ulaşılan bu rakamlara, pandemi koşullarının yanı sıra bir yandan dev bir dijital dönüşüm, bir yandan Texaco üretim, satış ve dağıtımına hazırlıklar ile ilk üretimine başlanması, diğer yandan yeni yatırımlar yapılırken yeni ürünler geliştirilirken, yeni müşteriler kazanılırken ulaşıldı. Dolayısıyla madeni yağlar alanında elde edilen bu başarı, Petrol Ofisi açısından çok daha değerli. Bu başarıda imzası bulunan çalışma arkadaşlarımızdan, paydaşlarımıza, distribütörlerimizden bayilerimize kadar herkese teşekkür ediyorum" dedi.

Petrol Ofisi
Madeni Yağlar
Direktörü
Sezgin Gürsu



'YARININ İHTİYAÇLARINI BUGÜNDEN ÇALIŞIYORUZ'

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu şöyle devam etti: "Hem mevcut ihtiyaçlar, hem de yarınlar için POTEM ile yeni ürünler üretiyor, mevcut ürünlerimizi sürekli geliştiriyoruz. Başta otomotiv olmak üzere ilgili tüm alanlardaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Distribütörlerimiz, bayilerimiz ve müşterilerimizle bir bütün olarak, hem bugün hem de geleceğe yönelik düşünüyor, çalışıyor, ürün ve hizmetlerimizi geliştiriyor, yatırım yapıyoruz. Son dönemde performans, verim artışı ve tasarruf sağlayan yağlarımızı piyasaya sunduk. Geçen yıl da birçok alanda yeni ürünlerimizi hizmete sunduk. Hibrit araçlara yönelik bir motor yağımızı ve tüketicilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda kullanıma hazır antifrizli ürünlerimizi tüketicilerimizle tanıştırdık. Bununla birlikte önemli küresel markalardan Chevron ile dünyaca ünlü Texaco markalı madeni yağ ürünlerinin Türkiye'de üretimini, satış ve dağıtımına ilişkin sözleşmeyi Eylül 2020'de imzalamıştık. Bu 70 yıllık köklü dostluğumuza dayanan ve aynı zamanda küresel bir markanın ülkemize olan güven ve inancını gösteren iş birliğinde, planlama ve hazırlıklarını tamamlayarak Türkiye'de Texaco madeni yağlarının ilk üretimine Kasım 2021'de başladık. Pandemi koşullarında ve birçok alanda farklı güçlü çalışmalar yürüttüğümüz bu dönemde, iç pazarda yeni müşteriler, ihracatta yeni ülkeler kazandık, satışlarımızı arttırdık. Tüm bu zorlu koşullara karşın 2021 yılında da, PETDER verilerine de yansıyan rakamlarla birlikte, her alanda büyüme kaydettik, hem madeni yağlar ve kimyasallar, hem de madeni yağlar pazarlarında liderliklerimizi yine geliştirerek ve istikrarlı sürdürdük. Tüm bu nedenlerle 2021'de elde ettiğimiz bu başarı, bizler için çok daha kıymetli. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

MAXİMA MARKASI İLE BİNEK ARAÇ YAĞLARINDA YÜZDE 20.4'E ULAŞTI

PETDER verilerine göre güçlü büyümesine devam eden Petrol Ofisi, her iki alanda liderliklerini sürdürdüğünü belirtti. Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarındaki hemen hemen tüm alanlarda satış tonajlarını ve pazar paylarını geliştirdiği gözlemlenen Petrol Ofisi'nin Maxima markası ile binek araç yağlarında pazar payını yüzde 20.4 çıkartarak kaydettiği artış ise dikkat çekti.



“OPET’se Fark Eder slogan değil iş anlayışımız”

Harvard Business Review Türkiye, ‘Yeni Müşterinin Kodlarını Çözmek’ konulu bir webinar düzenledi. Webinara OPET Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Zengin konuşmacı olarak katıldı. Zengin: “Müşteri deneyimini bir şirket felsefesi haline getirmelisiniz. Bir reklam sloganı gibi görünen ‘OPET’se Fark Eder’ aslında iş anlayışımızı anlatıyor.”

Harvard Business Review Türkiye’nin düzenlediği ‘Yeni Müşterinin Kodlarını Çözmek’ temalı webinar, pazarlama dünyasının liderlerini bir araya getirdi. Webinara OPET Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Zengin de konuşmacı olarak katıldı. Zengin, ‘Müşteri Deneyimini Önceliklendirmek’ panelinde yaptığı konuşmada, OPET’in müşteri memnuniyeti konusundaki önceliklerini anlattı.

“OPET’İN ŞİRKET FELSEFESİ SEKTÖRÜN DÖNÜŞÜMÜNE KATKIDA BULUNUYOR”

OPET’te değişen tüketici beklentileri ve davranışlarını şirket felsefesi olarak ele aldıkların altını çizen ve “Bunu iş modeliyle fark yaratmada kullanan bir firma olarak konumlanıyoruz” diyen Zengin, “Müşteri deneyimini bir şirket felsefesi haline getirmelisiniz” diye sözlerine başladı ve şöyle devam etti: “Biz tüm konulamamızı bu vizyon ve fark yaratmak üzerine yapıyoruz. Bir reklam sloganı gibi görünen ‘OPET’se Fark Eder’ aslında iş anlayışımızı anlatıyor. Müşteri

deneyimini merkeze almak demek ihtiyacını daha müşteri farkında değilken keşfetmek, hazırlamak ve uygun bir ortamda sunmak demek. OPET olarak uzun yıllardır, istasyonlarımızın olduğu her yerde müşterilerimizin ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılayabildiği ürün ve hizmetler sunuyoruz. Akaryakıt sektöründe bir perakendeci olarak müşteri alışkanlıkları ve ihtiyaçlarını iyi okuyor, önceden ön gördüğümüz bir yetkinlikle ele alıyoruz. OPET’in şirket felsefesi sektörün bu yönde dönüşümüne katkıda bulunuyor. OPET’i ulusal veya uluslararası değerlendirme kuruluşlarının marka değerlendirmelerine göre sektörden bağımsız Türkiye’nin en kuvvetli markalarından biri yapan bu anlayışı çok uzun süredir sürdürmesi. Biz OPET’i, daima müşteriye merkeze alan ve bunu iş modelinde fark yaratmada kullanan bir firma olarak konumlandırıyoruz. Müşteri deneyimini merkeze almak demek günün koşullarını merkeze almak demek, müşterinin ihtiyacını daha müşteri farkında değilken fark etmek ve ona uygun hale getirip sunmak demek” sözleri ile anlattı.



‘GÜNDE 1,5 MİLYON KİŞİYE 81 İLDE 7 GÜN 24 SAAT HİZMET VERİYORUZ’

OPET’in müşteri memnuniyetini mükemmelleştirme yolunda izledikleri stratejiyi özetleyen Murat Zengin, “Günde 1,5 milyon kişiye 81 ilde 7 gün 24 saat 1200 istasyonda hizmet veriyoruz. 11 milyona yakın tekilleştirilmiş müşteri verimiz ve 6 milyona yakın

erişim iznimiz var ve bu datadan ortaya çıkan hizmet ve ürünleri teknoloji yardımıyla sunuyoruz. Bunun sonucunda da akaryakıttaki ihtiyaçlarını, deposunun durumunu bile müşterimiz görmeden görüp önerebiliyoruz. Akaryakıt dışı faaliyetlerde istasyonlarımızı ürün ve

hizmetlerde geliştiriyoruz. Marketlerimizde dünyada çok az uygulanan marka iş birlikleri yapıyoruz. Dolayısıyla müşteri daha düşünmeden, onun ihtiyaçlarını ona sunuyor veya hatırlatıyor, tercihi müşteriye bırakıyoruz” ifadelerini kullandı.



Yenilenmenin tam sırası **bi' bp molası**

Günün her saati özenle hazırlanan taze ve sağlıklı öğünler.



Daha iyisini istediğinde



Dünyanın 1 numaralı madeni yağ tedarikçisi 'Shell' oldu

Kline & Company'nin açıkladığı madeni yağlar pazar analizi raporunda; tüketici, ticari ve endüstriyel ürünler kategorilerinde Shell, son 15 yıldan beri dünyanın 1 numaralı madeni yağ tedarikçisi konumunu korudu.

Shell Madeni Yağ Çözümleri, 15. kez üst üste dünyada madeni yağlar pazarının lideri olduğunu açıkladı. Uluslararası danışmanlık ve araştırma şirketi Kline & Company'nin açıkladığı madeni yağlar pazar analizi raporuna göre Shell, geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da dünyanın '1 numaralı Madeni Yağ Tedarikçisi' olduğu belirtildi.



DERİNCE'DE ÜRETİLEN MADENİ YAĞ 65 ÜLKEYE İHRAÇ EDİLİYOR

Akdeniz'deki tek gres ve en büyük madeni yağ üretim tesisi olan Derince'deki Shell Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisi'nde 2021 yılında 135 bin litre'nin üzerinde madeni yağ ve gres üretti, ayrıca Türkiye'den 65 ülkeye ihracat gerçekleştirdi. Yarattığı ihracat geliri ile de ülke ekonomisine katkı sağlıyor.



'HEDEFİMİZ, TÜM İŞ ORTAKLARIMIZA YÜKSEK PERFORMANSLI GENİŞ ÜRÜN PORTFÖYÜMÜZLE HİZMET ETMEK'

Dünya çapında üst üste 15 yıldır 1 numaralı madeni yağ tedarikçisi olmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı; "Dünyadaki madeni yağlar sektöründeki liderliğimizi, inovasyon gücümüz sayesinde sürdürüyoruz. Hedefimiz, tüm iş ortaklarımıza yüksek performanslı geniş ürün portföyümüzle hizmet etmektir. Başarılarımızda emeği olan çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza çok teşekkür ediyorum" diye konuştu.



'SHELL, HER YIL AR-GE ÇALIŞMALARINA 1 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE YATIRIM YAPIYOR'

Shell & Turcas; başta otomotiv olmak üzere enerji, demir çelik, inşaat, madencilik ve genel imalat gibi sektörlerde, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için çeşitli madeni yağ ürünlerinin üretimini, satış ve pazarlamasını da

gerçekleştiriyor. Shell'in madeni yağ portföyü, otomotiv sektörüne yönelik Shell Helix ve Shell Rimula motor yağlarının yanı sıra, Shell Tellus, Shell Omala, Shell Mysella, Shell Argina vb. endüstriyel yağlar ve gres markası Shell Gadus ürünlerinden oluşuyor.

Shell, her yıl AR-GE çalışmalarına 1 milyar doların üzerinde yatırım yapıyor. ABD, Almanya, İngiltere,

Hollanda ve Japonya'da madeni yağ konusunda uzmanlaşmış araştırma laboratuvarları bulunuyor. Bu laboratuvarlarda çalışan yaklaşık 200 bilim insanı ve madeni yağ mühendisi, her yıl milyonlarca kilometrelik saha denemeleri gerçekleştiriyor. Bu çalışmaların bir sonucu olarak Shell'in madeni yağ, baz yağ ve gres alanlarında 150'den fazla patenti bulunuyor.

Akaryakıt Sektörünün "En İtibarlı İş Ortağı" Shell



19 farklı kategoride "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları"nın belirlendiği "B2B Excellence Awards"da Shell & Turcas, akaryakıt kategorisinde "En İtibarlı İş Ortağı" seçildi.

Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları'nın ödüllendirildiği B2B Excellence Awards'ta birinciler belli oldu. Marketing Türkiye ve Kuantum Araştırma iş birliğiyle gerçekleştirilen, Deloitte Türkiye'nin de uzmanlığıyla sürece katkı sunduğu B2B Excellence Awards'un kazananları, Hilton İstanbul Bomonti'de yapılan B2B Marketing & Management Summit'in ardından gerçekleştirilen törenle ödülleri kavuştu.

Türkiye'de markaların B2B alandaki performansını kapsamlı bir araştırmasıyla ölçümleyen ilk endeks olan

"B2B Excellence Awards" ikinci defa "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları" belirlendi.

ARAŞTIRMAYA 3.000'E YAKIN İŞLETME KATILDI

Türkiye temsili 2 bin 927 işletmeyle görüşülerek gerçekleştirilen kapsamlı bir araştırmaya dayanan ödüllendirme mekanizmasına Deloitte Türkiye de uzmanlığıyla katkıda bulundu.

19 farklı kategoride "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları"nın belirlendiği "B2B Excellence Awards"da Shell & Turcas, akaryakıt kategorisinde

"En İtibarlı İş Ortağı" seçildi.

1923 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteren, sektörde her zaman bir adım önde olmayı, "İlk"leri gerçekleştirmeyi ve sektöre "Yön Vermeyi" ilke edinen bir marka olan Shell'in, istasyonlarda ilk Kanopi Uygulaması, ilk Market İçi Tuvalet, ilk Kurşunsuz Yakıt, ilk Sadakat Programı Shell Club Smart, ilk Taşıt Tanıma Sistemi, ilk Premium market konsepti Shell Select Market, istasyonlarda kadın istihdamını destekleyen ilk program Shell'de Kadın Enerjisi, çocuklar için özel olarak

tasarlanmış ilk Çocuk Tuvaleti, engelli misafirlerimizin hayatını kolaylaştıran sektördeki ilk Engelsiz Hizmet Alanı gibi gerçekleştirdiği tüm faaliyetler, bugün sektörde birçok firma tarafından örnek alındı ve operasyonlarına dahil edildi.

"İŞ ORTAKLARIMIZA ÜSTÜN KALİTEDE ÜRÜN VE HİZMETLER SUNMAYA VE SEKTÖRÜN ÖNCÜSÜ OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı ödülle ilgili olarak; "Birçok sektör için çok önemli bir sonucu ortaya çıkaran bu araştırmada "Akaryakıt Sektörünün En İtibarlı İş Ortağı" olarak seçilmemiz bizleri çok gururlandırdı. Her zaman olduğu gibi iş ortaklarımıza üstün kalitede ürün ve hizmetler sunmaya ve sektörün öncüsü olmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Araştırmanın metodolojisi:

Türkiye temsili IBBS Düzey-1 12 ilde bulunan;

küçük, orta ve büyük ölçekli işyerleriyle, işyerlerinde satın almadan sorumlu veya satın alma kararında etkili kişilerle, yüzde 95 güven düzeyinde ve ±2,0 hata payıyla gerçekleştirilen araştırmada toplam 2 bin 927 görüşme yapıldı.

Toplam örneklemin içerisinde kategori bazlı temsiliyeti arttırmak için 527 boost örneklem daha gerçekleştirildi. Çalışmanın örneklemini belirlenirken SGK 2020 verileri baz alınarak illerde bulunan işyeri sayılarına göre il örneklemleri dağılımları gerçekleştirildi. Örneklemin sektörel olarak kotalandırılmasının yanı sıra SGK 2020 verileri baz alınarak Türkiye'de bulunan 15 ana sektör kırımına yer verilmesiyle temsiliyet artırıldı.

Çalışma kurgusu, soru formunun işlevselliğini arttırmak için 3 varyant kullanılarak oluşturuldu. 3 varyant toplam 19 kategoriye içerdi ve 1 varyant yaklaşık 25 dakika sürdü.

Tüpraş

Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nde yerini aldı

Tüpraş, toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki çalışmalarıyla Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nde yerini aldı.

Tüpraş, toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki çalışmalarıyla Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nde yerini aldı. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Tüpraş'ın endekse katılımı, kapsayıcılık, çeşitlilik ve eşitlik kültürünün yaygınlaştırılması yönündeki uzun vadeli çalışmalara katkı sağlayacak.

Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi kapsamında raporlama yapan halka açık şirketler, kadın liderliği ve yetenek havuzundaki kadın oranı ücret eşitliği, kapsayıcılık kültürü, cinsel tacizle mücadele politikaları ve kadın dostu marka kimliği olmak üzere beş alanda değerlendiriliyor. Bu alanlardaki performans ve şeffaflıkları çerçevesinde belli bir skorun üstünde not alan şirketler endekse dahil olabiliyor.

11 sektörün bulunduğu endekste 45 ülke ve bölgeden küresel düzeyde 418 şirket yer alırken, Türkiye'den toplam 7 şirket bulunuyor.



'TÜM ÇALIŞMA ARKADAŞLARIMIZIN EŞİT FIRSATLARA SAHİP OLMASI EN ÖNEMLİ ÖNCELİKLERİMİZ ARASINDA YER ALIYOR'

Açıklamada görüşlerine yer verilen Tüpraş Genel Müdürü İbrahim Yelmenoğlu, şunları kaydetti:

"Eşit fırsatlarla çeşitliliği barındıran kapsayıcı bir işyeri yaratmak, sürdürülebilirlik gündemimizin önemli bir hedefi. Tüpraş'ta yaş, cinsiyet, etnik köken, din, engellilik, eğitim ve ulusal köken açısından hiçbir ayırım gözetmeksizin tüm çalışma arkadaşlarımızın eşit fırsatlara sahip olması en

önemli önceliklerimiz arasında yer alıyor. Çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık politikalarının devreye alınmasına, tüm kademelerde kadın-erkek istihdam oranında eşitliğin sağlanmasına, kadın çalışan istihdamının ve kadınlara yönelik gelişim olanaklarının artırılmasına odaklanıyoruz."

Yelmenoğlu, gelecek dönemde istihdam edilen her iki çalışandan birinin kadın olacağını sözlerine ekledi.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, Tüpraş petrol depolama tanklarının periyodik kontrol çalışmalarında, metrelerce yükseklikteki ölçümlerlerde ve rafineri sahalarındaki riskli iş alanlarında robotik teknolojilerle pilot denemeleri yapıyor.

Rafineri sahalarındaki riskli çalışma ortamlarında yapay zeka destekli otonom robot uygulamalarını devreye almak üzere test çalışmalarına başlandı.

Tüpraş, üretim sahalarında robot kullanımıyla, güvenli ve emniyetli iş ortamını desteklemeyi amaçlıyor. Riskli süreçlerde tekrarlayan işleri kolaylaştırarak, teknik ekiplerin yetkinliklerini farklı alanlarda kullanmalarına olanak tanıyor.

Özel sensörlerle donatılmış robotun deneme çalışmaları ilk olarak İzmit Rafinerisi'nde, ardından Kırıkkale Rafinerisi'nde gerçekleştirildi.

Saha deneme çalışmalarından elde edilen veriler ışığında sahalarda kullanım ihtiyaçları göz önüne alınarak fizibilite çalışma çalışmaları gerçekleştirilecek.

OTONOM ROBOT "SPOT" CANLI GÖRÜNTÜ AKTARABİLİYOR

Açıklamaya göre, otonom robot Spot'un üç boyutlu modellerle desteklenen gelişmiş yönetim platformu sayesinde beklenen aksiyonlar kolayca tanımlanabiliyor.

Gerekli talimatları alan robot herhangi bir ilave yönlendirmeye ihtiyaç duymadan kendi başına çalışarak görevini tamamlayabiliyor.

Kablosuz bağlantı ile desteklenen robot 360 derece kamerayla canlı görüntü aktarımı gibi operatöre destek olabilecek her türlü veriyi anlık olarak sunabiliyor. Rutin olmayan veya acil durum gibi

Tüpraş, otonom robotların saha denemelerine başladı



Tüpraş, Boston Dynamics'in akıllı otonom robotu "Spot" ile üretim sahalarında test uygulamalarına başladı.

operasyonları yönetebilmek adına uzaktan manuel kontrol imkanı da sağlanabiliyor.

Robotla, analog veriler elde edilebiliyor, sensörleri sayesinde sızıntıların tespiti

yapılabiliyor, termal kamera sayesinde sıcaklık verileri elde edilebiliyor.

Ayrıca, robot belirlenen rotalar üzerinde bulunan engelleri çevre algılama

sensörleriyle tespit ederek engeli aşması için gereken aksiyonu hiçbir müdahaleye ihtiyaç duymadan, gelişmiş karar destek mekanizmalarıyla belirleyebiliyor.

Aytemiz müşterisi yakıtını aracından inmeden alıyor

Aytemiz, müşterilerine yakıtını istasyona gelmeden önce ve avantajlı fiyatlarla satın alma imkanı tanıyarak elektronik satışı bireysel müşterilere yönelik hale getiren ilk akaryakıt şirketi olduğunu belirtti.

Akaryakıt sektöründe 1963'ten beri faaliyet gösteren Aytemiz, müşterisine teknolojik çözümler sunuyor. Aytemiz, kendi Bilişim Teknolojileri (BT) ekipleriyle geliştirdiği Vaay uygulamasıyla, mobil ödemeye ek olarak elektronik satışı bireysel müşterilere yönelik hale getiren ilk akaryakıt şirketi olduğunu belirtti. İstasyona gelen müşterilerin, dilerlerse yola çıkmadan dilerlerse ödeme anında oluşturdukları kodu kullanarak Vaay uygulaması sayesinde aracından inmeden yakıt aldığını belirten Aytemiz Genel Müdürü Erol Varlık, "Teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için çalışan mühendislerimizin geliştirdiği uygulamalarla ilklere imza atıyoruz. Müşteri konforu için fintech gibi çalışıyoruz" dedi.

"VAAY İLE GERÇEKLEŞTİRİLEN AKARYAKIT SATIŞI TOPLAMDA 50 MİLYON TL'Yİ AŞTI"

Türkiye çapında 570 istasyonu ile hizmet veren Aytemiz'in sunduğu Vaay uygulamasının birinci yılını değerlendiren Genel Müdür Erol Varlık, uygulamayı bir yılda kullanan müşteri sayısının beklentilerin üzerinde olduğunu ve Vaay ile gerçekleştirilen akaryakıt satışının toplamda 50 milyon TL'yi aştığını söyledi. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Konya ve Adana'nın uygulamayı en çok kullanan iller olduğunu kaydeden Varlık, şöyle konuştu:

"Aytemiz'de çok iyi bir teknoloji ekibimiz var. İhtiyacımız olan programları



kendi mühendislerimiz yazıyor. Bir yandan da müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak projeler üretiyoruz. Vaay en iddialı olduğumuz projelerimizden birisi haline geldi. Ödemenin akaryakıt dağıtım şirketine yapıldığı elektronik satışı bireysel kullanıcıya açtık. Bunu Türkiye'de ilk biz gerçekleştirdik. Aytemiz Vaay uygulamasını kullanan müşteriler, yakıtını henüz istasyona gelmeden, üstelik avantajlı fiyatlarla satın alabiliyor. İsteddiği zaman dilediği istasyona gidip işleme ait kodu pompa görevlisine gösteriyor. Aracından bile inmeden yakıtını alıp hızla yoluna devam ediyor."

'TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLERE İLGİ ARTTI'

Aytemiz Genel Müdürü Erol Varlık

Pandemi sonrası hayatı kolaylaştıran teknolojik çözümlere ilginin arttığını vurgulayan Erol Varlık, "Aracında çocuğunu, evcil hayvanını yalnız bırakmak istemeyen müşterilerimizin uygulamaya ilgisi daha yüksek. Kışın soğukta, yazın sıcakta arabasından çıkmadan, beklemeden, hızlı, temassız şekilde yakıt alabiliyorlar. Uygulama, işlem kodunu evde / ofiste

oluşturma, plaka tanımlama, kendisi dışında istediği kişinin yakıt almasına imkân tanıma açılarından müşteri için büyük kolaylık" dedi.

Müşterilerin ödeme alışkanlıklarının hayatı kolaylaştıran ürünlerle değiştiğini ifade eden Varlık, Aytemiz'in araç ve yakıt tanıma sistemiyle ilgili teknolojisini elektronik tarafta geliştirmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.

BAŞSAĞLIĞI

Gaziantep Çevreyolu ve Yeşilvadi Konutları
Shell İstasyonlarımızın İş Ortağı

**Sayın
NECMİ ALPAY'I,**

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet ailesine
ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.



BAŞSAĞLIĞI

Kaymaklı Shell
İstasyonumuzun İş Ortağı

**Sayın
ÖMER ÜLKÜ'YÜ**

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet ailesine
ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.



YOL ARKADAŞLIĞININ GÜVEN İSTEDİĞİNİ
ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ



TÜRKİYE PETROLLERİ

Akaryakıt bayilerinin sorunları ve çözüm önerileri Cumhurbaşkanı Erdoğan'a sunuldu

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, akaryakıt bayilerinin sorunlarını ve çözüm önerilerini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a sundu.

Akaryakıt bayilerinin içinde bulunduğu zor durumu Ocak ayı içerisinde Cumhurbaşkanına, ilgili Bakanlara, Siyasi Partilerin TBMM'deki Grup Başkanlıkları ve milletvekillerine, EPDK ve ilgili bürokratlara TBMM Plan ve Bütçe Komisyon Başkanlığına yazılı ve sözlü olarak aktardıklarını belirten PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, şunları söyledi:

"Öncelikle Sayın Cumhurbaşkanımızın kabulleri ve verdikleri destek için şükranlarımı sunuyorum. Sayın



Cumhurbaşkanımız ile yüz yüze yaptığımız son görüşmede akaryakıt bayilerinin çok zor durumda olduğunu ve sorunlarının kısa vadede çözümüne yönelik önerilerimizi dile getirdim. Sayın Cumhurbaşkanımızın önderliğinde akaryakıt bayilerinin sorunlarının giderileceğine inanıyorum.

Türkiye'mizin gözbebeği olan gece gündüz sokaklarını yollarını aydınlatarak ışık saçan, istihdam yaratan KDV ve ÖTV'sini peşin ödeyen, günün 24 saati çalışarak ülkemizin kalkınması için hizmet veren sektörümüzün yok olmasına, ışıklarının sönmemesine Sayın Cumhurbaşkanımızın müsaade etmeyeceğine güvenimiz tamdır."

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, akaryakıt bayilerinin sorunlarını ve çözüm önerilerini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a tüm detaylarıyla anlattı.



TESK: Benzin ve motorin fiyatları yeniden düşene kadar akaryakıttan ÖTV alınmamalı

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, akaryakıt fiyatlarındaki artışın "ekonominin önündeki el freni" durumuna geldiğini belirterek, "Benzin ve motorin fiyatları yeniden düşene kadar akaryakıttan ÖTV alınmamalı" ifadesini kullandı.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, yaptığı yazılı açıklamasında, Türkiye'de Covid-19 salgınıyla mücadelede ikinci yılın tamamlanmak üzere olduğuna işaret etti.

Salgından olumsuz etkilenen esnafın toparlanma aşamasındayken artan maliyetlerin altında ezildiğini belirten Palandöken, elektrik, doğal gaz ve akaryakıt

fiyatlarındaki yükselişin, esnafın işlerini yeniden durma noktasına getirdiğini bildirdi.

"AKARYAKIT FİYATLARI ARTIK EKONOMİ ÖNÜNDE EL FRENI GÖREVİ GÖRMEYE BAŞLADI"

Salgın sürecinde eşel mobil sistemiyle kontrol altında tutulan akaryakıt fiyatlarının, döviz kurlarındaki artışla tarihin

en yüksek seviyesine ulaştığını vurgulayan Palandöken, şunları kaydetti:

"Akaryakıt fiyatları artık ekonomik önünde el freni görevi görmeye başladı. Benzin ve motorin fiyatları yeniden düşene kadar akaryakıttan ÖTV alınmamalı. ÖTV alınmaz ise enflasyon süratle aşağı gelir fiyatlar düşer. Piyasalara güven gelir. Döviz kurları yaz aylarına doğru düşmeye başladığında akaryakıt fiyatları da düşecektir.



Benzin ve motorin fiyatları litrede 9 liranın altına düşünce yeniden ÖTV alınabilir. Ancak

bugün esnafa ve çiftçiye destek için benzin ve motorinden ÖTV alınmamalı."

Kazakistan'da yaklaşık 40 milyon ton rezerve sahip yeni petrol yatakları keşfedildi

Kazakistan'ın batısındaki Özen petrol sahasında 39,9 milyon ton rezerve sahip yeni petrol yataklarının keşfedildiği bildirildi.

Ulusal Petrol ve Doğal Gaz Şirketi KAZMUNAYGAZ'dan yapılan açıklamada, Özen petrol sahasında 2017'den beri ek sondaj çalışmalarının yapıldığı belirtildi.

Açıklamada, çalışmalar kapsamında petrol sahasındaki 368 metrekarelik bir alanın

üç boyutlu detaylandırılmış planının çıkartıldığı ve buna göre 39,9 milyon petrol rezervine sahip yeni petrol yataklarının keşfedildiği kaydedildi.

Böylece ülkenin en büyük petrol ve doğal gaz sahalarından olan Özen'de söz

konusu keşifle toplam petrol rezervinin yüzde 8 arttığı ifade edilen açıklamada, "Şu anda yeni keşfi hesaba katma ve üretime sokma faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla petrol sahasını geliştirme projesi yapılıyor." ifadesi kullanıldı.



Aytemiz
vaay!

Vaay ile yakıt almak

**çok hızlı,
çok avantajlı!**

Vaay ile yakıt ödemenizi istasyona bile gelmeden kolayca yapın.
Üstelik size özel %4'e varan avantajlı fiyatlardan faydalanın.



Hemen İndir
Tüm avantajları keşfet!

 **Aytemiz**

'Firmalar, Petroleum İstanbul'da çok önemli iş bağlantıları kurabilir'

Petroleum İstanbul'un organizasyonunu yapan Enerji Fuarçılık Organizasyon Genel Müdürü Bilun Saka, Türkiye akaryakıt sektörünün en büyük etkinliğini ve ana pazar trendlerini gazetemize anlattı.



İki yılda bir düzenlenen Petroleum İstanbul Fuarı, bu yıl 31 Mart - 2 Nisan 2022 tarihleri arasında İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşiyor. Fuarın sektöre yön verecek konuları başlıklarını, yeniliklerini ve Pazar trendlerini Enerji Fuarçılık Organizasyon Genel Müdürü Bilun Saka Enerji Petrol Gaz'a anlattı.

• **Petroleum İstanbul en son 2019'da yapılmıştı. 3 sene sonra tekrar yapacaksınız, ne kadar heyecanlısınız?**

Petroleum İstanbul düzenli olarak iki senede bir gerçekleştirdiğimiz bir fuar, tarihinde ilk kez 3. yılında düzenlenecek. Bu yıl 15'inci gerçekleştirilecek olan Petroleum İstanbul'un bu defa ayrı bir önemi daha var; tüm sektörü, pandemi sonrası tüm paydaşları ile beraber ilk kez üst düzey katılım ile bir araya toplayacak olması. Hepimizin geçtiği zor bir dönem sonrası sektörü bir araya getirmek bizim için de büyük sorumluluk ve heyecanla gerçekleştirmeyi beklediğimiz bir organizasyon.

"PETROLEUM İSTANBUL VE GAS&POWER NETWORK 2019 FUARLARININ 40 BİNE YAKIN ZİYARETÇİSİ VARDI"

• **Kaç katılımcı ve ne kadar ziyaretçi beklentiniz var? 2019'da nasıldı?**

Petroleum İstanbul 2019 ve Gas&Power Network 2019 Fuarlarını açık kaldığı 3 gün boyunca 4.308'i yabancı olmak üzere toplam 31 bin 278 kişi ziyaret etmişti. VIP girişleri, toplu heyet girişleri ve katılımcı firma temsilcileri ile birlikte toplam rakam 40 bine yaklaşmıştı. 2022'deki fuarımızda bu ziyaretçi

'SEKTÖRÜN KAMUDAN VE DÜZENLEYİCİ KURUMLARDAN BEKLENTİLERİ PETROLEUM İSTANBUL'DA TÜM YÖNLERİYLE ELE ALINACAK'

Petroleum İstanbul'un tüm sektörü bir araya getirmesi gibi önemli bir özelliği var. Türk perakende petrol piyasasının şu andaki durumu nedir?

Petroleum İstanbul sizin de ifade ettiğiniz gibi her 2 yılda bir Türkiye akaryakıt sektörünün bir araya geldiği en büyük ve en önemli buluşması. Bu açıdan sektörde yer alan tüm kamu ve özel sektör paydaşlarının yoğun ilgi gösterdiği, rafinerilerden, dağıtım şirketlerine, bayilerden ekipman üreticilerine, tüketici ürün tedarikçilerinden lojistik şirketlerine kadar tüm kesimleri bir araya getiren dünya çapında bir etkinlik.

Sektörün gündeminde yeni trendler ve değişim kadar özellikle pandemi sürecinde zor bir süreçten geçtikleri için beklentileri ve sorunların çözümü de var. Türkiye akaryakıt piyasasının

pandemi döneminden hızlı bir toparlanma göstererek çıktığını görüyoruz. Türkiye, OECD'nin en hızlı büyüyen ikinci ülkesi oldu ve 2021'i beklentilerin üzerinde bir büyüme ile kapatması bekleniyor. Ekonomideki hızlı büyüme aynı zamanda akaryakıt ürünleri talebinde de hızlı bir toparlanma ve artış getirdi. Bu sektörün büyümesini destekleyen önemli bir gelişme fakat aynı dönemde sektörde maliyetlerin arttığını ve hem dağıtım şirketlerinin hem de bayilerin zorlandığını görüyoruz. Hem trendler, hem sektörün mevcut durumu, hem de sektörün kamudan ve düzenleyici kurumlardan beklentileri Petroleum İstanbul'da tüm yönleriyle ele alınacak.

rakamının yüzde 10 kadar artmasını bekliyoruz.

"TÜRKİYE'DE YATIRIM İŞTAHI OLAN ULUSLARARASI TEDARİKÇİLER VE PERAKENDECİLER İÇİN ÇOK ÖNEMLİ FIRSATLAR VAR"

• **Petroleum İstanbul'u uluslararası tedarikçiler ve perakendeciler neden ziyaret**

etmeli?

Türkiye hem ekonomik hem de demografik açıdan dünyanın en büyük ülkelerinden birisi. Sahip olduğu genç nüfus ve müthiş büyüme potansiyeliyle aynı zamanda çok büyük bir Pazar. Dolayısıyla yatırım iştahtı olan uluslararası tedarikçiler ve perakendeciler için çok önemli fırsatlar söz konusu. Türkiye'de yatırım yapmak ya da Türkiye ile iş yapmak konusunda planları olan uluslararası firmalar, Türkiye

petrol piyasasının en büyük oyuncularının buluşacağı bu organizasyonda çok önemli iş bağlantıları kurabilir, Türkiye piyasasına girişlerinin ilk adımlarını atabilirler. Bu durum sadece petrol piyasası için değil, fuarın kapsama alanına giren ekipman üretimi ve tedariki, Oto LNG, Oto CNG, Elektrikli Araç Şarj İstasyonları ve İstasyon Marketleri için de geçerli.

"AKARYAKIT DIŞI ÜRÜN SATIŞLARINDA TÜRKİYE DİĞER ÜLKELERDEN OLDUKÇA İLERİ BİR AŞAMADA"

• **Türkiye piyasasındaki en büyük trendler nelerdir?**

Türkiye akaryakıt piyasasındaki trendlerin de dünyadaki trend değişimleriyle paralel olarak bir değişim sürecinden geçtiğini görüyoruz. Müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak kadar, aldıkları ürün ve hizmetlerden elde ettikleri memnuniyetini sağlamak da oldukça önemli. Bu nedenle akaryakıt ürünlerinin kalitesi kadar istasyonların altyapısı ve özellikle 'non fuel sales' dediğimiz akaryakıt dışı ürün satışları konusunda Türkiye dünyadaki diğer ülkelerden oldukça ileri bir aşamada. İstasyonların marketlerinde satılan ürünler ve istasyonlarda verilen hizmetler ve paydaşlar giderek çeşitlenirken bu durum istasyonlarının cirolarına da olumlu yansıyor. Artık gıda ve araçlara yönelik ürün ve hizmetlerin dışında elektronikten yapı malzemelerine kadar bir çok ürünün ve yeni hizmetlerin müşterilere sunulduğu bir trend değişimi var.

Değişim bununla sınırlı değil. Elektrikli araçlar giderek artan Pazar payı ve bu yönde önümüzdeki yıllarda hızlanması beklenen sürecin istasyonları da etkilediği görülüyor. İstasyonlarda şarj üniteleriyle elektrikli araçlara da şarj hizmeti veriliyor. Yüksek enerji maliyetlerini düşürmek ve enerji piyasalarındaki dönüşüme dahil

olmak akaryakıt istasyonlarının kendi elektriğini üretmek amacıyla istasyonların çatılarına güneş paneli kurdukları ve öz tüketimlerinin bir bölümünü buradan karşıladıklarını da görüyoruz. Son dönemde istasyonların çatı GES kurumlarının da giderek arttığını ve sektörde buna yoğun bir ilgi olduğunu görüyoruz.

Enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik de sektörün önem verdiği konular arasında. Önümüzdeki dönemde bu konuların da sektörün gündeminde daha çok yer almasını bekliyoruz.

• **2019'daki fuarda istasyon marketleri ve yemek hizmetleri, LPG ve elektrikli araçlar konusunda oldukça fazla konuşmalar yapılmıştı. Sizce bu konular bu sene de gündemde olacak mı?**

Bu konularda ve yukarıda bahsettiğimiz yeni trendler önümüzdeki fuarda da gündemin en önemli başlıkları olacak.

"FAALİYETLERİN DİJİTALLEŞMESİNE VE OTONOMLAŞMASINA YÖNELİK YENİKLİKLER OLACAK"

• **Sizce ziyaretçiler bu seneki fuarda neler görmeyi beklemeli?**

İçinde bulunduğumuz pandemi sürecinin, iş dünyasında uzak erişim, uzaktan yönetim, uzaktan çalışma ve dijitalleşme süreçlerini bir hayli hızlandırdığı bir gerçek. Dolayısıyla özellikle faaliyetlerin dijitalleşmesine ve otonomlaşmasına yönelik yeniliklerin olacağını düşünüyorum. Bunun yanı sıra artan rekabet, tüketici dostu uygulamaların önemini daha da artırıyor. Tüketici memnuniyeti ve sadık müşteri kitlesi yaratılmasına ilişkin uygulamaların ön planda olacağını düşünüyorum. Ve tabii ki, sunulmakta olan ürün ve hizmetlerin kalitesinde görülen artışlar da fuarda anlatılacak ve sergilenecektir.



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

TABGİS, akaryakıt bayilerinin marj sorunu hakkında Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay'ı bilgilendirdi

TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar ve Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ile bir görüşme gerçekleştirdi. Yapılan görüşmede, bayilerin yaşadığı marj sorunları ile çözüm yollarına ilişkin acil yapılması gereken düzenlemeler hakkında bilgilendirmede bulunuldu.

TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar ve Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ile bir görüşme gerçekleştirdi. TABGİS Başkanı, mevcut bayi marjları için öncelikle acil bir iyileştirme yapılarak, marjın maliyetleri karşılayabilecek bir seviyeye taşınmasını, sonrasında ise maktu olarak belirlenen marj sistemi yerine yüzdesel orana dönülerek marjların enflasyona endekslenip korunması yönündeki taleplerini dile getirdi.

"KARTLI SATIŞLARDA ÇİFT FİYAT SİSTEMİNE GEÇİLMELİ"

TABGİS Başkanı, yılbaşından sonra daha da



artan maliyetlere değinerek özellikle yüzde 100'ün üzerinde artan nakliyenin bundan sonraki süreçte dağıtım payından ayrı olarak belirlenmesi gerektiğini, kullanım oranı her geçen gün artan ve istasyon satışları içinde yüzde 90'lara varan kredi kartı ile yapılan satışlarda kart komisyonu için çift fiyat sistemine kesinlikle geçilmesine dair görüşlerini aktardı.

Zülfikar, ayrıca elektronik sistemler üzerinden yapılan satışların son aylarda maliyetlerinin katlanılmaz bir seviyeye ulaştığını, bundan dolayı bazı bayilerin elektronik satışlarını durdurduğunu, bu satışlarla ilgili de bir düzenleme yapılarak dağıtım şirketlerinin kendilerinin belirlediği müşteri iskontolarına bayilerin katılımı için bir üst sınır getirilmesi gerektiğini ifade etti.



TABGİS ve ATO, kâr marjı sorunlarını görüşmek üzere EPDK'yı ziyaret etti



TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar, Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran ve ATO Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte Ankara'da faaliyet gösteren 20 akaryakıt bayi kâr marjlarıyla ilgili sorunu görüşmek üzere EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ı ziyaret ettiler.

TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar, Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran ve ATO Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte Ankara'da faaliyet gösteren 20 akaryakıt bayi kâr marjlarıyla ilgili sorunu görüşmek üzere EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ı ziyaret ettiler.

EPDK Başkanı ile birlikte Başkan Yardımcıları Yılmaz Tamer, Ahmet Özkaya, Tarifeler Dairesi Başkanı Mehmet Ali Kölmek, Petrol Piyasası Dairesi Başkanı Abdullah İnce ve grup başkanlarının da katıldığı görüşmede, bayilerin içinden geçilen zor dönemle ilgili yaşadıkları sorunlar gündeme

getirildi.

Bayilerin mevcut duruma dayanacak güçlerinin kalmadığı, batma noktasına gelindiği ve bu şekilde devam etmesi halinde bir süre sonra istasyonların kapanmaya başlayacakları yönündeki görüşlerin aktarıldığı toplantıda, marjların en kısa sürede iyileştirilerek ayrıca

elektronik sistem üzerinden yapılan satışlara sınırlama getirilmesi ile nakliye ücretlerinin düzenlenmesine yönelik talepler de iletildi.

EPDK Başkanı tarafından bu konularla ilgili çalışmalarının devam ettiği ve yakın zamanda açıklanacağı bilgisi verildi.

TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar, görüşme sonrası yaptığı açıklamada, mevcut marjlarla bayilerin artık tükendiklerini, EPDK'dan daha önce de aldıkları bilgi doğrultusunda yapılan çalışmanın bir an önce yürürlüğe girmesini beklemediklerini söyledi.

ZES

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.



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 işlemden 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.

OPET Ultramarketler'de Mavi Raf ve Divan menü ayrıcalıkları

Akaryakıt istasyonlarını artık sadece araçlara yönelik hizmet sağlamanın ötesine geçerek, müşterilerinin yolculukları sırasında soluklandığı, alışveriş yaptığı, araç içindeki yolcuların her türlü ihtiyaçlarını karşıladığı mekanlara dönüştürmek üzere 4 yıl önce başlattığı dönüşümle Ultramarket sayısını giderek artıran OPET, 7/24 açık Ultramarketler'de 2500'e yakın ürün sunuyor. OPET'in Ultramarket konseptinde In Bakery by Divan, Starbucks, Caribou, Dardanel, Lipton, Automix, TTEC, Can Yayınları, Toyzz Shop, Rossmann ve Miniso gibi kendi alanında güçlü markalarla iş birlikleri de söz konusu.

MAVİ RAFTA HER AY FARKLI ÜRÜNLERDE İNDİRİM

OPET, "Mavi Raf Ay'ın Fırsat Ürünleri" kampanyası ile her ay 50 TL ve üzeri alışverişlerde, müşterilerine o aya özel seçili ürünlerde yüzde 50'ye varan indirimler sunuyor. Kişisel bakım, araç bakım, teknoloji, oyuncak, kitap, hızlı tüketim gibi farklı konsept ve içeriklerle yer verilen kampanyadaki ürünler, kasa önünde kendine ait mavi raf konsepti içinde veya kasaya yakın kampanya sepetlerinde yer alıyor.

OPET, yeni nesil market konsepti Ultramarket'lerde Şubat ayında "Mavi Raf Ay'ın Fırsat Ürünleri" ile Sevgililer Günü için hediye arayanlara alternatif olurken Divan Menü kampanyaları ile de bütçeye uygun, kaliteli ürünler sunuyor.



ALIŞVERİŞİN YÜZDE 5'İ YAKIT PUAN

Yıl boyunca kadar devam edecek kampanya kapsamında müşteriye her ay farklı ürünlere özel indirimler tanımlanıyor. Ultramarket'lerde Şubat ayında "Mavi Raf Ay'ın Fırsat Ürünleri" ile Sevgililer Günü için hediye arayanlara alternatif oluyor. Öte yandan Ultramarketler'de Şubat ayında bütçeye uygun Divan markalı 2 farklı ürün de içecek alternatifiyle birlikte sunuluyor. 50 TL ve üzeri alışveriş yapan OPET müşterileri aynı zamanda aktivasyon gerektirmeden OPETKART ile gerçekleştirdikleri alışverişlerde indirimleri kazanabildikleri gibi harcadığı alışveriş tutarının yüzde 5'i kadar da yakıt kazanabiliyor.



LPG ithalatı Kasım ayında yüzde 3,4 arttı

Türkiye'nin LPG ithalatı, Kasım 2021'de bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,4 artarak 246 bin 662 tona çıktı.

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

Kasım 2021'de bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,4 artışla 246 bin 662 ton LPG ithal edildi.

Bu dönemde, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince yapılan LPG ihracatı ise yüzde 91 artarak yaklaşık 21 bin 13 tona yükseldi. İhracat, Lübnan, Birleşik Arap Emirlikleri, Bulgaristan, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Romanya ve Türkiye Serbest Bölgelerine yapıldı.

LPG üretimi de aynı dönemde yüzde 10,7 artarak 94 bin 535 ton oldu.

Dağıtıcı lisansı sahiplerince geçen

yıl Kasım'da toplam LPG satışı yaklaşık 308 bin 259 ton olarak gerçekleşti.

Yıllık bazda dökme LPG satışı yüzde 3,9 artarken, otogaz satışı 4,5, tüplü LPG satışı yüzde 3,3 azaldı. Böylece, iç piyasada toplam LPG satışı yüzde 4 düşüş gösterdi.

Söz konusu ayda yüzde 79 pazar payıyla otogaz birinci sırada yer aldı. Bunu, yüzde 18,1 ile tüplü LPG ve yüzde 2,9 ile dökme LPG izledi.



ARGESYS

ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

ASYS LIGHT



ALXSYS STREET



ALXSYS STREET LED AYDINLATMA ARMATÜRLERİMİZ PEYZAJ VE SOKAK AYDINLATMA İÇİN TASARLANMIŞ OLUP ŞİK, 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



INTERNET ADRESİ
www.argesys.com.tr



INSTAGRAM
@argesyselektronik

Vanol, Dubai'de madeni yağ harmanlama tesisi açıyor

Vanol FZE, Dubai'de yıllık 75 bin metrik ton kapasiteli madeni yağ harmanlama ve dolun tesisi açmaya hazırlanıyor. Yeni tesis, pazarlama şirketlerine odaklanacak.

Vanol'un izniyle Vanol FZE, Dubai'de, ücretli üretime girme planı için 75 bin metrik ton kapasiteli bir madeni yağ harmanlama ve dolun tesisini açmaya hazırlanıyor.

Yapılan açıklamaya göre tesis 'Jebel Ali' adlı Serbest Ekonomi Bölgesinde yer alıyor. İnşası üç yıl süren tesisin proje maliyeti ise açıklanmadı.

Vanol temsilcisi, üç yıl süren inşaat süreci ile ilgili "Salgın nedeniyle inşaat gecikmesi yaşadık ve şu anda başka benzer projeler üzerinde çalışıyoruz" ifadesini kullandı. Ayrıca Dubai merkezli Vanol, şirketin ilk harmanlama tesisi olarak biliniyor.

Şirketten yapılan açıklamaya göre; yeni tesis, dökme karıştırma hizmetleri, toplu paketleme, özel etiketleme ve şişe üretimi gibi alanlarda da faaliyet gösterecek. Ayrıca tesis, 1 ile 5 litre arasında değişen bidonları ve 20 ile 280 litre arasında değişen varilleri doldurabiliyor.

Birleşik Arap Emirlikleri, diğer ülkelere ihracat yapmak için madeni yağ harmanlayan çok sayıda şirkete ev sahipliği yaparak, dünyanın en büyük madeni yağ harmanlama kapasitesine sahip ülkelerinden biri olarak biliniyor.

Vanol'un temsilcisinden yapılan açıklamaya göre, tesisin konumuna kolay erişilmesi ile de lojistik ve vergilerden tasarruf sağlanıyor. Ayrıca

JEBEL ALİ SERBEST BÖLGESİ 140 ÜLKEDEN 8 BİNDEN FAZLA ŞİRKETE EV SAHİPLİĞİ YAPAN BİR TİCARET KATALİZÖRÜ

Şirket tarafından yapılan açıklamada; "Vanol FZE, Yakın Doğu'nun, Avrupa, Güney Asya, Uzak Doğu ve Afrika'ya doğru en sıcak uluslararası ticaret merkezinin kalbinde uluslararası nakliyyeye hazır erişime sahip, gelişmiş altyapıya odaklanmış bir alan olan Dubai'deki Jebel Ali Limanı'na 5 km uzaklıktaki Jebel Ali Serbest Bölgesi'nde bulunan bir Yağlayıcı Harmanlama Tesisi.

Tesis, tam otomatik yenilikçi Alman proses ekipmanlarının yanı sıra en yeni İtalyan paketleme makineleri ile tasarlandı ve donatıldı. Fabrikaya, eski model dolun hatlarından

kaynaklanabilecek kayıpsız, yüksek miktardaki üretimi en yüksek doğrulukla kısa sürede yönetme olanağı veriyor.

Jebel Ali Serbest bölge erişimi, müşterilerin ihtiyaç duydukları desteğe erişebilmelerini ve büyük iş fırsatlarını kolaylıkla ve verimlilikle güvence altına almalarını sağlar. Jebel Ali Serbest Bölgesi (Jafza), 1985'ten bu yana Fortune-500 firmaları da dahil olmak üzere 140 ülkeden 8.000'den fazla şirkete ev sahipliği yapan bir ticaret katalizörü. Bugün 135 binden fazla işçi istihdam ediyor ve bu nedenle dünyanın en büyük serbest bölgelerinden biri" bilgileri aktarıldı.

Vanol, Castrol, BP, Gulf Oil ve Bahreyn gibi küresel şirketlerle iş birliği yapıyor.

Tesis, tam otomatik yenilikçi Alman proses ekipmanlarının yanı sıra en yeni İtalyan paketleme makineleri ile tasarlandı ve donatıldı. Fabrikaya, eski model dolun hatlarından kaynaklanabilecek kayıpsız, yüksek miktardaki üretimi en yüksek doğrulukla kısa sürede yönetme olanağı veriyor.

Jebel Ali Serbest

bölge erişimi, müşterilerin ihtiyaç duydukları desteğe erişebilmelerini ve büyük iş fırsatlarını kolaylıkla ve verimlilikle güvence altına almalarını sağlıyor. Jebel Ali Serbest Bölgesi (Jafza), 1985'ten bu yana Fortune-500 firmaları da dahil olmak üzere 140 ülkeden 8.000'den fazla şirkete ev sahipliği yapan bir ticaret katalizörü. Bugün 135 binden fazla işçi istihdam ediyor ve bu nedenle dünyanın en büyük serbest bölgelerinden biri" bilgileri aktarıldı.



Petrol ithalatı Kasım ayında yıllık bazda yüzde 19,9 arttı

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun Kasım ayına ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrolde ithalat yüzde 15,7 artarak 2 milyon 980 bin 127 tona çıktı.

Bu dönemde motorin türleri ithalatı yüzde 27,3 artışla 947 bin 290 ton seviyesinde gerçekleşti. İthalatın kalan bölümünü havacılık ve denizcilik yakıtları, benzin ve fuel-oil türleri ile diğer ürünler oluşturdu.

Böylece, toplam ithalat Kasım 2021'de bir önceki yılın

ayına göre yüzde 19,9 artarak 4 milyon 285 bin 644 ton oldu.

En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı 1 milyon 644 bin tonla Irak'tan yapılırken, bu ülkeyi 1 milyon 43 bin tonla Rusya ve 424 bin 797 tonla Hindistan izledi.

Öte yandan, benzin satışları geçen yıl Kasım'da bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 39,2 artarak 282 bin 952 tona çıkarken, motorin satışları yüzde 3,1 azalışla 2 milyon 257 bin 511 tona geriledi. Toplam petrol ürünleri satışları ise yüzde 1,2 artışla 2 milyon 657 bin 320 ton olarak

kayıtlara geçti.

PETROL ÜRÜNLERİ İHRACATI YÜZDE 15,4 ARTTI

Türkiye'nin havacılık yakıtları ihracatı Kasım'da yüzde 21,2 artarak 175 bin 322 ton oldu.

Söz konusu dönemde, denizcilik yakıtları ihracatı da yüzde 89,2 artışla 75 bin 954 ton olarak gerçekleşti. Benzin türleri ihracatı yüzde 12,5 azalışla 174 bin 318 tona gerilerken, motorin türleri ihracatı yüzde 24,5 azalışla 128 bin 44 ton oldu.

Petrol piyasasında diğer ürünlerle birlikte toplam ihracat yüzde 15,4 artarak 799 bin 432 tona çıktı.

PETROL ÜRÜNLERİ ÜRETİMİNDE YÜZDE 17,3 ARTIŞ

Motorin türleri üretimi, Kasım'da bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,4 artışla 1 milyon 599 bin 942 ton, benzin türleri üretimi yüzde 31,4 artışla 489 bin 751 ton, havacılık yakıtları üretimi yüzde 87,6 artışla 278 bin 795 ton oldu.

Denizcilik yakıtları üretimi

Türkiye'nin toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatı, Kasım 2021'de bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,9 artarak 4 milyon 285 bin 644 ton oldu.

de yüzde 58 artışla 75 bin 58 ton olarak hesaplandı.

Diğer yakıt türleriyle toplam rafineri petrol ürünleri üretimi yüzde 17,3 artışla 3 milyon 343 bin 522 tona çıktı.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE
ENERJİ ÜRETİYORUZ



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

PETFORM 22. Olağan Genel Kurul Toplantısını gerçekleştirdi

PETFORM 22. Olağan Genel Kurulu sonucunda Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine NV Turkse Perenco'dan Ayşe Cesur seçildi.

Petrol ve Doğal Gaz Platformu Derneği (PETFORM) yeni yönetim kurulunu belirledi. 28 Ocak 2022 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilen 22. Olağan Genel Kurul sonucunda Yönetim Kurulu Başkanlığı'na NV Turkse Perenco'dan Ayşe Cesur seçildi.

Yeni Yönetim Kurulu aşağıdaki üyelerden oluştu:
Yönetim Kurulu Başkanı: Ayşe

Cesur- NV Turkse Perenco
Başkan Yardımcısı: Aziz Camcı - EgeGaz Gaz Grubu Başkanı, Seçkin Kara-MET Turkey
Arama-Üretim Grubu Başkanı: Çağatay Beydoğan - Aladdin Middle East
Sayman Üye: Cüneyt Bayraktaroğlu - Atlı Enerji
Asil Üye: Didem Kalkan Erdem - Aygaz DG
Asil Üye: Cem Aşık - EnerjiSA



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

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC + grubu, günlük 400 bin varillik kademeli üretim artışı planına mart ayında da devam etme kararı aldı.

Saudi Arabistan liderliğindeki 13 üyeli OPEC ile Rusya önderliğindeki OPEC dışı petrol üreticisi 10 ülkenin enerji ve petrol bakanlarının, piyasa koşullarını değerlendirmek ve Mart ayı itibarıyla uygulanacak üretim kesintisi miktarını görüşmek üzere çevirim içi olarak düzenledikleri 25. Bakanlar Toplantısı sona erdi.

OPEC'ten yapılan açıklamada, 18 Temmuz 2021'de düzenlenen 19. Bakanlar Toplantısı'nda alınan günlük

petrol üretiminin kademeli artırılmasına ilişkin karara bağlı kalınarak Mart ayı için de günlük 400 bin varil üretim artışına gitme kararı alındığı ifade edildi.

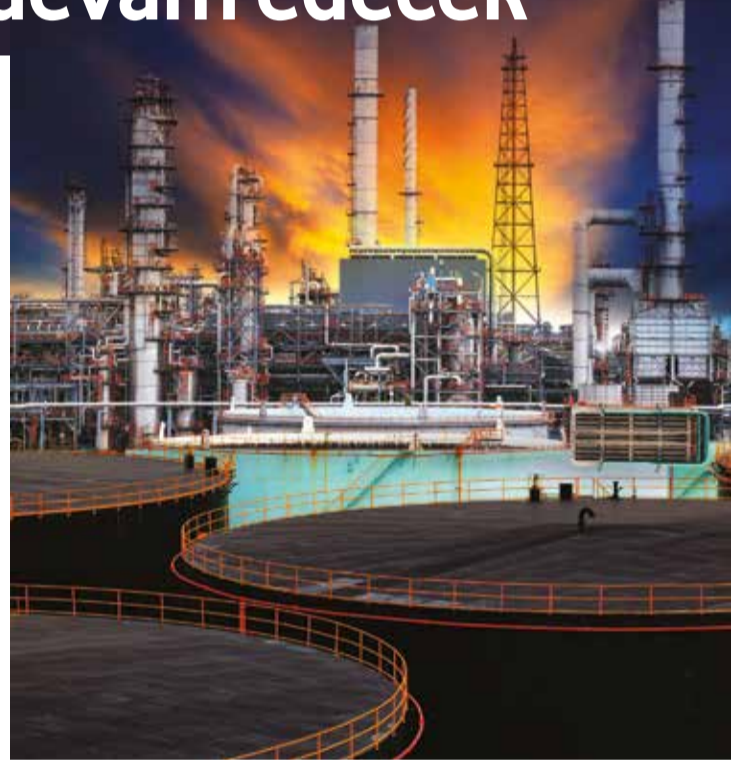
Açıklamada, OPEC+ grubunun bir sonraki toplantısının da 2 Mart'ta yapılacağı duyuruldu.

OPEC+ GRUBU ÜRETİM KESİNTİSİ ANLAŞMASI

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.



Wayne, Wayne® dir gibisi olmaz!



gas
grup
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle

Müşteri İletişim Merkezi
0850 222 9 427
www.gasgrup.com G A S

Muğla - Pasalılar Petrol



Ankara - Kadem Petrol



İzmir - As Mira Petrol



İzmir - Uludağ Kardeşler Petrol



İzmir - Yaman Petrol



Antalya - Kestel Yüceller Petrol



İzmir - Genceroglu 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

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, akaryakıt bayilerinin son dönemde artan maliyetler ve düşük kar marjı nedeniyle zarar ettiğine dikkati çekerek, bayilerinin zarar etmesine neden olan konuları ve çözüm önerilerini paylaştı.

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı İmran Okumuş, akaryakıt bayilerinin sorunları ve çözüm önerilerine yönelik bir açıklama yaptı. Akaryakıt fiyatlarının yükselmesi, artan enflasyon nedeniyle maliyetleri ve genel giderleri yüzde yüz artan akaryakıt bayilerinin, içinde buldukları zor durumu aşmak, batmamak, iflas etmemek için sorunlarına çözüm aradığını belirtti.

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı İmran Okumuş yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı;

“Personel, enerji ve genel giderlerinin yüzde yüz artması, akaryakıt fiyatlarının belirlenmesinde hiçbir etkisi ve katkısı olmayan akaryakıt bayilerinin karları matbu kuruşla hesaplanırken özellikle elektronik satışlardaki indirimlerin yüzde olmasının getirdiği mali yük, nakliye maliyetlerinin artması, kredi kartına ödediği komisyonların yüksekliği, finansal maliyetlerin artması, kanun ve yönetmeliklerle getirilen yaptırımların, mali yüklerin enflasyon oranında artması nedeniyle batma noktasına geldi.”

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş; uzun zamandır sektörün içinde bulunduğu sorunları çözmek için başta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere

'Akaryakıt bayileri kapanmamak için çözüm arıyor'

ilgili Bakanlar, siyasiler, EPDK ve bürokratları, kanun yapıcıları ve düzenleyicilerle birçok görüşme gerçekleştirdiği belirtti.



ELEKTRONİK SİSTEMLERDE YAPILAN SATIŞLARIN YENİDEN DÜZENLENMESİ

Okumuş, akaryakıt bayilerinin zarar etmesine neden olan konuları ve çözüm önerilerini ise şöyle anlattı:

“Kar marjlarının en az yüzde 15 olması ve enflasyona karşı korunması, KDV'nin ÖTV'ye dahil edilmesi, elektronik satışlar, nakliye ücretleri, kredi kartı komisyonları, rafineri çıkış fiyatının altında (maliyet fiyatının altında) yapılan satışlar, sadece akaryakıt istasyonlarının değil akaryakıt tüm akaryakıt tanklarında otomasyona geçilmesi ve izlenmesi, yollardaki ışıklı fiyat panoları, ilan ve reklam vergileri, akaryakıt istasyonundaki tüm alanların İmar Kanunu nedeniyle ticari olarak değerlendirilememesi.

Akaryakıt fiyatlarının belirlenmesinde hiçbir dahli ve yetkisi olmayan bayilerin dağıtım şirketleri tarafından yapılan indirimlerde bayilerden hiçbir kesinti yapılmaması ve bayilere yansıtılmaması, indirimi yapan şirketlerin indirimleri kendi kar marjları içerisinde karşılamaları gerekmektedir. Bu yöntemle yapılan indirimli satışlarda; ikmal sorumluluğu olan bayilere de finansman yükü getirilmeden dağıtım şirketleri tarafından verilen hizmetin karşılığında litre ton veya metreküp üzerinden hizmet bedeli ödenmeli veya bayilere verilen



'KAR MARJLARI EN AZ YÜZDE 15 OLMALI VE ENFLASYONA KARŞI DA KORUNMALIDIR'

PÜİS Genel Başkanı Okumuş yaptığı açıklamada şunları söyledi:

“Öncelikle kayıt dışı ile mücadelede vergi kaçakçılığının bitirilmesi için yapılan düzenlemelerin olumlu yansımalarını görüyoruz. Bu düzenlemelere, getirilen yaptırımlara rağmen hala ülkemizin birçok il ve ilçesinin kamyon garajlarında, otobüslerin kalktığı noktalarda ve meslektaşımız diyemeyeceğimiz bazı bayilerde maliyetlerin altında satışların yapıldığını duyuyoruz.

Uzun zamandır söylediğimiz ve halen ısrarla söylemeye devam edeceğimiz köklü çözüm; KDV'nin ÖTV'ye dahil edilmesi veya KDV'nin indirilmesidir. Aynı şekilde sadece istasyonlar değil akaryakıt bulundurulmuş tanklara otomasyon bağlanması, yani tam otomasyona geçilmesidir. Akaryakıt bayilerinin ticaretlerini devam ettirebilmesi ve varlıklarını sürdürebilmesi, ülke ekonomisine katkı sağlayabilmesi, istihdamı düşürerek değil artırarak

devam edebilmeleri, varlıklarını sürdürebilmeleri için kar marjları en az yüzde 15 olmalı ve enflasyona karşı da korunmalıdır.

1967 yılında kurulan ve Genel Merkezi Ankara'da olan Sendikamızın bugün Türkiye genelinde 15 Bölge Başkanlığı, 81 İl Başkanlığı ve 900'ü aşkın ilçe başkanlığı ile akaryakıt sektörünün Türkiye genelinde teşkilatlanmaya sahip tek sivil toplum kuruluşudur. 9000'i aşkın kayıtlı üyesi ile üye sayısı bakımından ülkemizin en çok üyeye sahip olan işveren sendikası hüviyetine de sahiptir. Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) bu yönüyle de akaryakıt sektörünün çatı kuruluşudur.

Her zaman devletin yanında, milletin hizmetinde olan akaryakıt bayileri Türkiye'nin yaşam anahtarlarından. Yaşanan enflasyonist baskı nedeniyle artan maliyetler akaryakıt sektörünü bugün batma noktasına getirmiştir.

Başta sayın Cumhurbaşkanımız olmak üzere ilgililere ilettiğimiz çözüm bekleyen sorunları paydaşlarımız ve kamuoyu ile paylaşıyoruz” dedi.

kanunen belirlenen yüzde 50-50 kar marjının içerisinde kesintilerin bayinin karının 4'te 1'ini geçmemelidir.”

Nakliye ücretlerinin kar payının içinde yer alması, zaten çok cüzi bir karla çalışan bayileri mağdur etmektedir. Tamamen bir gider kalemi olan nakliye ücretlerinin kar payından ayrı olarak verilmeli ve bu ücretin eskiden Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün hesapladığı gibi kilometre bazında hesaplanmalıdır.

Akaryakıt bayilerinin önemli maliyet kalemlerinden biri de kredi kartı ile yapılan alışverişlerde bankaların aldığı komisyonlar ve akaryakıt fiyatlarının artmasından kaynaklanan finansman maliyetleridir.

Kredi kartı komisyonu daha önce de önerdiğimiz kredi kartı satışı ile nakit satışı birbirinden ayrı olarak iki ayrı fiyat uygulanmasıdır. Devletin ÖTV'sini ve KDV'sini peşin ödeyip litre litre yaptığı satışta toplayan, bankaların veznesi gibi çalışan akaryakıt bayileri için bir düzenleme yapılarak istasyonlarda kullanılan kredi kartlarından alınan komisyon bayilere yüklenmemelidir.

Bu yapılamadığı takdirde ise kar marjının dağıtım şirketleri ve bayiler arasında yarı yarıya paylaşıldığını göz önüne alarak, kredi kartı komisyonlarının yüzde 50'sinin bayiler, yüzde 50'sinin ise dağıtım şirketlerince karşılanması doğru olacaktır.

Zira, EPDK'nın 2019 yılında aldığı kar payının bölüşümüne ilişkin kararı, dağıtıcı ve bayilere tanınan toplam kar payının en az yüzde 55'inin bayilere verilmesini öngörüyordu. Dağıtıcıların bu konuyu yargıya taşınması ile Danıştay bu Kurul Kararını iptal etti. Şu anda dağıtıcıların ve bayilerin toplam kar payının yüzde 50'si bayilere veriliyor. Dolayısıyla dağıtıcılar bayilerin yüzde 5'lik kar payını kendilerine almış bulunmaktadır.

Bu vesileyle giderlerin dağıtım şirketleri ve akaryakıt bayileri arasında yüzde 50 yüzde 50 paylaşılması adil ve doğru bir çözüm olacaktır.

Elektronik sistemlerde yapılan satışların yeniden düzenlenmesi, nakliye ücretleri, kredi kartı komisyonları başlıklarıyla sunduğumuz çözüm önerilerimiz enflasyonu artırmayan ve tüketiciye de maliyet getirmeyen kısa vadeli önerilerdir.”



“AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE BELİRTTİĞİMİZ SORUNLARIN EN KISA SÜRE İÇERİSİNDE ÇÖZÜLECEĞİNE İNANCIM TAMDIR”

İmran Okumuş açıklamasında, Akaryakıt bayilerinin her zaman devletin yanında olan, devlete gönülden bağlı bir camia olduğunu ifade ederek, “Vatandaşlarımız için sadece akaryakıt aldıkları yerler olmaktan çok daha fazla işlevler üstlenen akaryakıt istasyonları, yeri geldiğinde birer hastane, sığınak, ibadethane ve aşevi olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Kar kış demeden, yılın 365 günü gece gündüz vatandaşlarımıza hizmet eden akaryakıt bayilerinin ticaretlerini sürdürebilmeleri ve yok olmamaları için ifade ettiğimiz sorunların ivedilikle çözülmesi elzemdir. Teşkilat il ve ilçe Başkanlarımızdan aldığımız bilgilere dayanarak ifade etmek isterim ki, 2022 yılı akaryakıt sektörü için çok büyük kayıplara neden olacak bir yıl olarak anılacaktır. Anadolu’da, taşrada günde 2000 bin litre 3000 litre yakıt satarak hayatını idame ettirmek isteyen düzgün



ve dürüst çalışan 4000’e yakın bayi bırakın para kazanmayı elektrik faturalarını ödeyemedikleri, personel maaşlarını veremedikleri gibi birçoğu da sermayeleri eridiği için yakıt alamadıklarından dolayı kapanacaktır. Çok yakın zamanda bu sorunlar çözülmezse atadan, babadan devraldıkları işlerini kaybedecektir. Bu durum hem ülke ekonomisine zarar verecek

hem de işsizliğin artmasına neden olacaktır.

Vergi kaçakçılığı ve fatura satışı yaparak hem ülkenin hazinesine hem de sektöre zarar verenlerin 2021 yılında alınan tedbirler ile sektörden temizlenmesi çok önemli bir gelişme olmuş; sektöre, ülkemize katkı sağlamıştır. Dağıtım şirketi sayısı 100’lü rakamlardan 30’lü rakamlara

düşmüştür. Akaryakıt ve vergi kaçakçılığına karışmış 1000’in üzerinde bayinin lisanslarının iptal edileceğini ve sektörden atılacağını tahmin ediyoruz. Bu bizim çok önemseydiğimiz ve desteklediğimiz konudur.

Her konuda devletimizin yanında olduğumuz gibi devletimizin kayıt dışı ile mücadelesinde de çok destek verdik ve destek verip

devletimizin yanında olmaya da devam edeceğiz. Bu konuda desteğimiz tamdır. Bu vesileyle sektörümüze katkılarından dolayı Sayın Cumhurbaşkanımıza, Hükümetimize, siyasi partilerimize, milletvekillerimize, özellikle Ticaret Bakanımız Sayın Mehmet Muş’a ve bürokratlarına, Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Nurettin Nebati ve bürokratlarına, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Sayın Fatih Dönmez ve bürokratlarına, EPDK Başkanımız Sayın Mustafa Yılmaz ve bürokratlarına, tüm güvenlik güçlerimize, emniyetimize, jandarmamıza ve katkı sağlayan herkese şükranlarımı sunuyorum.

Kayıt dışı ile mücadelemizin aynı kararlılıkla devam etmesi gerektiği düşüncesiyle akaryakıt sektöründe belirttiğimiz sorunların en kısa süre içerisinde çözüleceğine inancım tamdır.”

Enerji ithalatı faturası Aralık ayında yıllık bazda yüzde 160 arttı



Türkiye’nin enerji ithalatı için ödediği tutar, Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 160,5 artarak 7 milyar 173 milyon 698 bin dolara yükseldi.

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan geçici dış ticaret istatistiklerine göre, Aralık ayında Türkiye’nin toplam ithalatı ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 29,9 artarak 29 milyar 70 milyon dolar oldu.

Bu tutarın 7 milyar 173 milyon 698 bin dolarlık kısmını, enerji ithalatı olarak özetlenen “mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar”



oluşturdu.

Geçen yılın Aralık ayında bu rakam 2 milyar 754 milyon dolar olarak kayıtlara geçmişti. Söz konusu dönemde, sanayi üretimindeki artış, ekonomik aktivitelerdeki canlanma ve küresel piyasalarda enerji fiyatlarının yükselmesiyle ülkede ithalat faturası da arttı.

Öte yandan, ham petrol ithalatı Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 45,9 artarak 2 milyon 980 bin 360 tona çıktı.

EPDK, LPG piyasasındaki ‘zorunlu petrol stoğu’ ile ‘lisans başvuruları’na ilişkin karar taslaklarını görüşe açtı

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), LPG piyasasındaki zorunlu petrol stoğu ve kupon sistemi ile lisans başvurularına ilişkin karar taslaklarını kamuoyunun görüş ve değerlendirmelerine açtı.

EPDK, “LPG Piyasasında Zorunlu Petrol Stoğu ve Zorunlu Petrol Stoğunun Kupon Sistemi Kapsamında LPG Olarak Tutulabilmesine Dair Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar Taslağı”nı kamuoyunun görüş ve değerlendirmelerine açtığını duyurdu.

EPDK ayrıca, “Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasasında Lisans Başvurusuna İlişkin Kurul Kararında

Değişiklik Yapılmasına Dair Kurul Kararı Taslağı”nı da kamuoyunun görüş ve önerilerine açtı.

İlgililerin söz konusu taslaklar hakkındaki görüşleri ile varsa konuya ilişkin ilave öneri ve tekliflerini, 15 Şubat 2022 tarihine kadar, görüş bildirim formunu doldurarak yazılı olarak Kurumun Sıvılaştırılmış Petrol Gazları Piyasası Dairesi Başkanlığına göndermeleri gerektiği bildirildi.



TORA, 'Buhar Geri Kazanım Sistemi' ile 'Buhar Geri Dönüşüm İzleme Sistemi' sertifikaları almaya hak kazandı

TORA, Türk Standartları Enstitüsü tarafından gerekli tüm testleri başarı ile geçerek 'Buhar Geri Kazanım Sistemi' ve 'Buhar Geri Dönüşüm İzleme Sistemi' sertifikaları almaya hak kazandığını açıkladı.

TORA'dan yapılan açıklamaya göre; yeni kurulan akaryakıt istasyonlarında 1 Ocak 2021 tarihinde başlayan buhar geri kazanım sisteminin kurulması zorunluluğu, mevcut istasyonlarda FAZ 1 için 1 Ocak 2023, FAZ 2 için ise 1 Ocak 2024 tarihleri olarak belirlendi.

Türkiye'de ilgili firmaların buhar geri kazanım kurulumlarını gerçekleştirebilmesi adına akredite kuruluşundan sertifika almaları gerekiyor. Bu kapsamda TORA, Türk Standartları Enstitüsü tarafından TS EN 16321-1 (Petrol buharı geri kazanım sistemlerinin onay etkinliğinin

Geçiş takvimi şu şekilde belirtildi:

FAZ 1	İskan Henüz Alınmamış (YENİ Akaryakıt istasyonları)	>100m ² /Yıl (Yerleşim Yeri içi)	>1000m ² /Yıl (Yerleşim Yeri dışı)	>500m ² /Yıl ve <1000m ² /Yıl (Yerleşim Yeri dışı)	>100m ² /Yıl ve <500m ² /Yıl (Yerleşim Yeri dışı)
	01.01.2021	01.01.2023		01.01.2024	01.01.2025

FAZ 2	>100m ² /Yıl (YENİ Akaryakıt istasyonları) (Yerleşim Yeri içi)	>500m ² /Yıl (YENİ Akaryakıt istasyonları) (Yerleşim Yeri dışı)	>3000m ² /Yıl (Büyük tadilat durumunda) (Yerleşim Yeri dışı ya da içi)	>100m ² /Yıl (Yerleşim Yeri içi)	>3000m ² /Yıl (Yerleşim Yeri dışı)	>100m ² /Yıl (Yerleşim Yeri dışı)
	01.01.2021			01.01.2024		01.01.2025

değerlendirmesi için test metotları standardına göre aşağıdaki testleri başarı ile geçerek sertifikaya almaya hak kazandığını bildirdi.

Buhar Geri Dönüşüm Testleri

- Benzin/Benzin buharı oranı testi
- Düzeltme faktörü tayini testi
- Orantılılık testi
- Verimlilik testi

İzleme Sistemi Testleri

- Basınç kaybı testi

- Verimlilik hata tespit testi
- Sistemin kendi kendini test ettiği sırada Monitör Sistemi'nde hata algılama alarm testi

Şirketten yapılan açıklamaya göre; TORA, şu ana kadar 50 istasyonda, 170 Dispenser ve 560 tabancaya 'Buhar Geri Kazanım' hizmeti vermeye devam ediyor. Bu istasyonlarda benzin tabancaları standartta belirtildiği üzere yüzde 85-115 oranı arasında çalıştığı onaylı TORA VR sistemi üzerinden sürekli izleniyor. Ayrıca dispenserlar

üzerindeki LED İşaretlerinden de sahada takip işlemi gerçekleştirilebiliyor. Bu yöntemle otomatik izleme sisteminin son 3 yılına ait geçmiş bilgileri kayıt altına alınabiliyor.

TORA, BGD ile ilgili merak edilen tüm konulara, www.buhargerikazanım.com adresi ile info@tora.com.tr adresi üzerinden yanıt veriyor. Ayrıca akaryakıt istasyonlarının kanunen, (buhar geri dönüşüm süreçleri ile ilgili) TSE'nin web sitesinden ilgili açıklamaları takip edip başvuru yapmaları gerekiyor.

TotalEnergies'in yeni distribütörü Anadolu Neft oldu

TotalEnergies Turkey Pazarlama'nın madeni yağlar satış, pazarlama ve dağıtım faaliyetlerinde yeni distribütörü Anadolu Neft Petrol Ürünleri AŞ oldu.



Şirketten yapılan yazılı açıklamaya göre, pazar hacmi, dinamizmi ve büyüme potansiyeli açısından Konya, Karaman ve Aksaray bölgelerini önemseyen TotalEnergies, hizmet ağlarını yeni iş birlikleri ile güçlendirerek, İzmir Menemen'de üretilen son teknoloji ürünleri daha fazla kullanıcıya ulaştırmayı hedefliyor.

TotalEnergies, Anadolu

Neft Petrol Ürünleri AŞ ile yaptığı anlaşma sayesinde satış ve pazarlama ağını daha da güçlendiriyor.

Şirket, Konya, Karaman ve Aksaray illerinde ve Ankara'nın Şereflikoçhisar ve Evren ilçelerinin bulunduğu bölgelerde satış, pazarlama ve dağıtım faaliyetlerine yeni distribütörü Anadolu Neft Petrol Ürünleri AŞ ile devam edecek.



ENERJİ PİYASASI
7/24 CANLI YAYINDA

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

www.petroturk.com

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

Asis yetkili servisleri ile yeni döneme hazır

Asis, yetkili servisleri ile bir araya gelerek EPDK'nın süreçlerini değerlendirdi.



Asis, 16 Ocak tarihinde yetkili servisleri ile bir araya gelerek EPDK'nın süreçlerini değerlendirdi. 16 Ocak tarihinde İstanbul Crowne Plaza Asia'da yapılan toplantıya Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden 30'u aşkın bayi katıldı.

"ASIS'İN SEKTÖR GÜCÜ ÇOK YÜKSEK"

Asis Teknik Müdürü Salih Kelleci'nin konuşması ile açılan toplantı Genel Müdür Yusuf Kaya'nın konuşması ile devam etti. Genel Müdür Yusuf Kaya konuşmasında, beraberce yürüdükleri bu yolda Asis'in sektör gücünün çok yüksek olduğunu ve bu güçle yetkili servislerin de ivme kazanabileceğini ve bu ivme ile beraberce daha ileriye gidebileceklerini söyledi. Yaşanan ekonomik sıkıntılar



ve piyasa koşulları nedeni ile genel olarak 2022 yılının zor geçeceğini işaret etse de Asis'in güçlü yapısı sayesinde birlikte çok çalışarak bu günleri de büyüme sonucuna atlabileceklerinin altını çizdi. Kaya, çalışmaktan ve daha fazla çalışmaktan hiçbir zaman yılmadıklarını söyleyerek, Asis'in bu günlere hep daha fazla çalışarak geldiğini, yenilikçi ve ileriye gören bakış açısının ise büyümelerine en fazla katkısı olan öğeler olduğunu belirtti. Bayilere, sektörde söz sahibi olan bir firma ile çalıştıklarını ve bunun onlara hem kolaylık hem de ekstra yükümlülük getirdiğini hatırlatan Kaya, Asis'in çözümsel bakış açısının ve müşteri odaklı yapısının bayiler tarafından da özümşenerek verdikleri hizmetlere yansımalarının önemini aktardı.

BAŞARILI SERVİSLERE ÖDÜLLERİ TAKDİM EDİLDİ



Toplantıların ardından yapılan ödül töreninde başarılı servisler ödülleri takdim edildi. En hızlı müdahale ve çözüm sunan servis ödülü Afyon Servisi Öncü Akaryakıt ve Otomasyon Sistemleri'nden Kadir Zerdali'ye ve en uyumlu servis ödülü ise Balıkesir servisi Akposer Akaryakıt, LPG İstasyon Tamir ve Bakım Servisi'nden Musa Akyol'a takdim edildi.

Akaryakıt sektörünü ilgilendiren önemli konuların konuşulduğu toplantıda yetkili servislerin 2021 performansları değerlendirilirken, EPDK'nın yeni süreçleri doğrultusunda ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar ve bunların nasıl giderileceği hakkında fikir alışverişinde bulunuldu. Teknik servislerin geçmiş dönem başarıları konuşularak ve gelecek dönem memnuniyeti yükseltecek hedef uygulamaları da anlatıldı.



ASIS YÖNETİCİLERİ VE YETKİLİ SERVİSLER YENİ DÖNEM İÇİN ORTAK FİKİRLER VE PROJELER GELİŞTİRDİ

Toplantı, Asis Otomasyon'un kardeş kuruluşu Mekser Petrol Ekipmanları A.Ş. Satış Sonrası hizmetler Müdürü Mehmet Bardakçılar'ın sunumuyla devam etti. Ardından Asis Teknik Servislerine sunum yapan Profilo Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Tunç Sarıbay ise yeni EPDK süreçlerinde ödeme sistemleri ile ilgili Asis yetkili servislerine detaylı bilgiler

aktardı. Asis Pazarlama ve Satış Müdürü Artun Tanrıyaşukür ise teknik servislerle hizmet ve sektörel değerlendirmeler yaptı. Asis yöneticileri ve yetkili servisler gerçekleştirdikleri soru cevap bölümünde EPDK değişiklikleri sonrasında gelen yeni dönem için ortak fikirler ve projeler geliştirdi.

"ASIS 2022 YILINDA DAHA ÇOK ÇALIŞARAK HEDEFLERİNİ GERÇEKLEŞTİRECEK"

Toplantı sonrası açıklama yapan Teknik Müdür Salih Kelleci, yetkili servislerle

çok önemli bir toplantı gerçekleştirdiklerini ve bu toplantıda akaryakıt sektörünü etkileyen ve Ocak 2022'de yürürlüğe giren EPDK süreçlerini değerlendirdiklerini ve karşılıklı fikir alışverişinde bulduklarını belirtti. Asis'in en önemli ilkelerinden biri olan hep daha iyisini başarmak konsepti ile gerçekleştirdikleri toplantının sonucunda 2022 yılında daha çok çalışarak Asis'in akaryakıt sektöründe ve gerekirse diğer sektörlerde olan gücünün ivmesinden de faydalanarak hedeflerini gerçekleştireceklerinin altını çizdi.

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



'Avrupa pazarında ihracat başarımızı zirveye taşıyoruz'

Karayolunda mal ve yük taşımacılığına yönelik özel çözümler sunan OKT Trailer, 50'ye yakın ürün çeşidi ile çalışmalarını sürdürerek vizyonu doğrultusunda ilerlemeye devam ettiğini belirtti. OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş, "Dünya pazarındaki ihracat payımızın artışa geçtiği bu dönemde 60'a yakın ülkeye ürünlerimizi ulaştırıyor, Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin yansira Avrupa pazarındaki ihracat payımızı da zirveye taşıyoruz" dedi.



41 yıldır geleceğe merakı ile daha fazlası için çalışmalarında birçok yeniliği ve teknolojik gelişmeleri takip ederek karayolunda mal ve yük taşımacılığına yönelik özel çözümler sunarak sektörüne yön verdiğinin altını çizen OKT Trailer, 50'ye yakın ürün çeşidi ile dünyada adından söz ettirecek çalışmalarını sürdürerek vizyonu doğrultusunda ilerlemeye devam ettiğini belirtti.

Ar-Ge çalışmaları ve mühendislik kabiliyeti ile kendi teknolojisini üreterek Türkiye'nin en geniş kapasite aralığına ve farklı geometrik gövde kesitlerine sahip tanker, silobas ve damper seçenekleri sunduğunu belirten OKT Trailer, sertifikasyon ve kurumsallaşma süreçlerini kalite ve güven çerçevesinde şekillendirerek dünyada ihracat payını artırıyor. Afrika ve Ortadoğu pazarındaki hakimiyetini artırdığını bildiren OKT; tasarımsal mühendislik çözümleri ile büyük ölçekli işletmelerin taleplerine hızlı çözüm sunarak Avrupa pazarındaki ihracat payını da zirveye taşıdığını açıkladı.

"SAVUNMA SANAYİNDE SUNDUĞUMUZ ÇÖZÜMLER İLE EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ"

Yerli ve milli kabiliyetiyle 2007 yılından bu yana Türk savunma sanayisine gerçekleştirdikleri projelerle ilerleyişini sürdürdüklerini ve 2022 yılında çalışmalarını bir üst seviyeye çıkararak Ar-Ge tecrübesini savunma sanayiine taşımaya devam edeceklerini dile getiren OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş; "Savunma sanayiinde bulunan motorlu araç guruplarının yakıt ikmallerinin karşılanmasında ve ağır yüklerin taşınmasında gerçekleştirdiğimiz projelerimiz ile savunma sanayisindeki çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl İDEF 21 fuarında sergilenen Anadolu Savunma iş birliği ile geliştirdiğimiz proje kapsamında; uçak, helikopter,



tank vb. hem kara hem de hava savunma araçlarına görevi sırasında operasyonun aksamaması için karadan akaryakıt ikmal yapılabilmesi amacıyla özel olarak üretilen Muharebe Sahası Akaryakıt Tankerimiz aynı anda birçok araca akaryakıt takviyesi yapabilme özelliği ile silahlı kuvvetlerin operasyonel verimliliğini sahada en üst seviyeye çıkarırken, güçlendirilmiş konstrüksiyon yapısı, 20.000 litre taşıma kapasitesi gibi birçok özelliği ile Seyit ürün ailesinde hizmet vermektedir. Bunun yanı sıra Aselsan'ın ihtiyaçları doğrultusunda farklı faydalı yük ve ekipmanlara entegre edilebilecek şekilde tasarlanan Askeri Römork ise radar sistemleri, anten ve görüntüleme sistemlerinin taşınmasında mükemmel çözüm ortağı olurken, otomatik seviyelendirme ve tek aks avantajlarıyla hassas denge özelliklerine sahip teleskopik yükseltme sistemleri gibi çok yönlü kullanımı ile Türk donanmasının hizmetindedir. İHA ve askeri helikopterlerin akaryakıt ikmalinde sunduğumuz çözümlerimiz ve şasi grubundaki ürünlerimiz ile ülke savunma sanayiine desteklerimizi sürdürürken, üretim çalışmalarının yanında askeri güvenlik güçlerinin envanterinde

'KULLANICI DOSTU ÜRÜNLERE VE YENİLİKLERE ODAKLANIYORUZ'

2021 yılında yürütülen çalışmaları değerlendirerek 2022 yılında gerçekleştirmeyi planladıkları gelecek projeleri hakkında açıklamalarda bulunan OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş; "2021 yılı global pazardaki gelişmeleri takip ettiğimiz, yeni coğrafyaları keşfettiğimiz ve güçlü iş birlikliklerine imza attığımız bir yıl oldu. Özellikle Ar-Ge alanında yapmış olduğumuz çalışmalar ile ürünlerimizin operasyonel verimliliklerini artırmaya yönelik özel çözümlerimizin yanı sıra ergonomik ve yenilikçi tasarımlarımız ile beklenti ve ihtiyaçların ötesinde süreçlere odaklandık. Gelişen ve değişen dünyanın ihtiyaçlarını karşılayacak lojistik çözümleri için teknolojik, doğaya ve çevreye duyarlı, enerji kaynaklarını verimli kullanabilen kullanıcı dostu projeler için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ar-Ge stratejilerimizi sürekli güncel tutarak değişen yaşam koşullarının, teknolojik gelişmelerin, mevzuat ve standartların takipçisi olarak, üretim altyapı ve ekipmanlarımızdaki gelişmelerimiz, kadromuzda yapılan yenilikler ile sektörümüzün geleceğine yönelik yatırımlarımıza devam ediyoruz." dedi.

Hizmet edecek coğrafi bölge iklim ve yol koşullarına göre ürün performansını maksimum fayda ile ortaya koyacak yenilikçi ve yaratıcı çözümler sunduklarını dile getirerek ihracat çalışmaları hakkında bilgi veren Hakan Maraş; "Türkiye'nin güvenilir ve güçlü markası olarak treyler sektörüne yön veriyor, yeni dönem projelerimizde teknoloji ve Ar-Ge odaklı çalışmalarımızı sürdürerek ihracat payımızı arttırmaya devam ediyoruz. Ürettiğimiz taşıma çözümleriyle marka sözümüzün arkasında durmayı başarırken, yeni koşulların değişen ihtiyaçlarına Ar-Ge çalışmalarımız ile cevap veriyoruz. Dünya pazarındaki ihracat payımızın artışa geçtiği bu dönemde 60'a yakın ülkeye ürünlerimizi ulaştırıyor, Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin yansira Avrupa pazarındaki ihracat payımızı da zirveye taşıyoruz. Özellikle büyük ölçekli işletmelerin ve geniş filoların takım arkadaşı olarak ihtiyaçlarına cevap veriyor, yaptığımız stok ve üretim planlamaları dahilinde kısa süreli teslimat ve özel ürün taleplerine hızlı cevap verebilme kabiliyetimiz ile tercih noktasında oluyoruz." diye konuştu.



bulunan mevcut araçlara ilişkin tadil, yenileme ve montaj projelerinde de başarı ile rol alarak mevcut değerlerin geri kazandırılması ve sürdürülebilir hale getirilmesini sağlıyoruz. Yenilikçi çalışmalarımız ile Türkiye'nin savunma sanayiinde dışa bağımlı olmadan milli araçların kullanımı ile başarılı operasyonlar gerçekleştirmesine destek vermeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

"BÜYÜMEYE ODAKLANARAK ÇALIŞAN SAYIMIZI VE KAPASİTEMİZİ ARTTIRIYORUZ"

2018 yılında Ar-Ge



Merkezinin kurulması ile gerçekleştirdiği projelerle gösterdikleri başarılarını devam ettirmek ve yurt dışında artan ihracat talebini karşılayabilmek adına çalışmalarını hızlandırarak kapasite artışı için start verdiklerini ifade eden Hakan Maraş; "Şirketimizin büyüme ve gelişme odaklı gelecek vizyonu ile Dünya

genelinde artan ihracat payımız ve fizibilite çalışmalarını başlattığımız yakın gelecekte faaliyete geçecek olan 4. Fabrika projemiz kapsamında çalışan kadromuzu arttırmak üzere harekete geçtik. Öncelikle geçen yıl açtığımız mühendis formasyon kurslarımız kapsamında 40'a yakın mühendisimiz

özel eğitimler ve üniversite-sanayi iş birliği ile iş başı eğitimi kapsamında aldıkları eğitimlerle şirketimizin tüm süreçlerine hakim olarak kursu tamamlayıp iş başı yaptılar. Mühendis kadromuzun artışı sonrası üretim çalışanı istihdam projemizin 1. etabı kapsamında üretim alanında görevlendirilmek üzere

kaynak operatörü, montaj operatörü ve otomotiv boyacısı mesleklerini icra edecek 100 kişilik ek istihdam sürecini başlattık. Küresel büyüme hedeflerimizin planlaması dahilinde işe alımların devam ettiği projede 2. etabın tamamlanması ile toplam 200 kişinin üretim alanlarımızda istihdamını gerçekleştireceğiz. Ayrıca şirketimiz teknik ve idari kadroda açılan yeni pozisyonlar için de 30'a yakın istihdam sağlanacak. Büyümeye odaklandığımız 2022 yılında ülkemizi dünyada temsil etme yolunda yürüttüğümüz projeler ile ülke ekonomisine katkı sağlamaya ve istihdam çalışmalarımıza devam edeceğiz." dedi.

İspanya'nın Murcia şehrinde MD9 electricITY model elektrikli otobüsünü tanıtan TEMSA, aracı uzun dönem olarak İspanya'nın operatör şirketi ALSA'nın hattına teslim etti.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, TEMSA'nın elektrikli araçları, İspanya'da toplu taşımayı dönüştürmeye hazırlanıyor.

TEMSA, elektrikli araç dönüşümlerinin hız kazandığı İspanya'da elektrikli otobüsü MD9 electricITY'yi tanıttı.

İspanya'nın en büyük operatör şirketi olan ALSA öncülüğünde düzenlenen demo programı kapsamında kentten Murcia şehrindeki hatlarda bir ay boyunca hizmet verecek olan araç, ilk test sürüşlerinde kullanıcı ve yolculardan tam not aldı.

Demo sürüşleri; Murcia Belediye Başkanı, Ulaştırma Daire Başkanı ve Mobility Sistemler Direktörü'nün de katılımıyla gerçekleştirildi.

Sıfır emisyon hedefiyle elektrikli dönüşüm projelerine hız verilen bölgede, 2022 yılı içerisinde elektrikli araç filosunun artırılması hedefleniyor.

ARAÇ, 2 SAATTE ŞARJ EDİLEBİLİYOR

Bölgede yapılan test sürüşlerinden başarıyla geçen MD9 electricITY'nin geri bildirimler sonucu en beğenilen özelliklerinin başında sessiz sürüşü dikkati çekti.

TEMSA, İspanya'da elektrikli otobüsü MD9 electricITY'yi tanıttı



Sürücü alanının geniş görüş açısı ve oturma planının kullanışlı olması gibi konuların da ön plana çıktığı demo programında, aracın genel tasarımı ve performansı, sürüş konforu, menzil değerleri, güvenliği, uzun şarj kullanımı ve maliyet avantajları gibi koşulları sunabiliyor olması beğeni topladı.

AB normlarına uyumlu ekipmanları, ulaşım sistemine entegre yolcu bilgilendirme ekipmanları ile erişilebilir ve güvenli bir ulaşım çözümü sunan araç, programlanabilir rejenerasyon özelliği ile aynı zamanda, aracın yolculuk esnasında elektrik üretmek batarya kapasitesinden maksimum seviyede faydalanabilmesine olanak

tanıyor.

Yüksek yolcu kapasitesi ile 30+2 kişiye kadar çıkabilen ve 3 farklı şarj opsiyonu bulunan araç, 2 saatte şarj edilebiliyor.

Sıfır karbon emisyonuna sahip 9 metre uzunluğundaki çevreci otobüs, aynı zamanda sessiz, konforlu, yüksek performanslı son teknolojinin izlerini taşıyor.

"PROGRAMLARIMIZ YAKIN ZAMANDA TÜM AVRUPA ÜLKELERİNE YAYILACAK"

Açıklamada görüşlerine yer verilen TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, geçen yıl Avrupa ve çevre ülkelerde başlattıkları

elektrikli araç seferberliğine bu yıl da hızla devam ettiklerini belirterek, şunları kaydetti:

"Yeşil Mutabakat sonrası ana gündem maddesi olan 'akıllı şehirler' vizyonu çerçevesinde önümüzdeki dönem dönüşümün daha da hız kazanacağını söylemek mümkün. Bu noktada TEMSA olarak buna öncülük ettiğimiz içi çok mutluyuz. Öte yandan, Avrupa'nın en büyük ikinci otomotiv üreticisi İspanya'nın toplu taşımasının dönüşümünde pilot rol oynamak da bizim için büyük gurur.

Çeşitli noktalarda gerçekleştirdiğimiz test sürüşlerimiz, kullanıcılara birebir deneyim sağlamak ve geri bildirimleri anlık olarak

ŞEHİR, ÖNCELİĞİNİ TEMSA'DAN YANA KULLANDI

Verilen bilgiye göre, Avrupa'da elektrikli araçlar konusunda hızlı bir dönüşüm yaşanırken, İspanya da geçen yıl elektrikli otomobil üretimi için milyar dolarlık bir yatırım paketi açıklamıştı.

Çevreci dönüşümlere öncülük etmesiyle yakın tarihte planlanan büyük elektrik dönüşüm projeleri kapsamında elektrikli otobüs yatırımlarına da hız veren şehir, önceliğini TEMSA'dan yana kullandı.

Sıfır emisyonlu şehirlerarası taşımacılığa teşvik edecek bir pilot deneyim oluşturmak amacıyla başlatılan demo programında, çevreci ulaşımına önemli katkılar sunması hedeflenen MD9 electricITY, bir ay boyunca 14 bin kişinin aktif olduğu yeni Alcantarilla-Murcia hattında hizmet verecek.

değerlendirmemiz açısından çok önemli. Dolayısıyla 2022'de buna daha çok hız vereceğiz. Programlarımız yakın zamanda tüm Avrupa ülkelerine yayılacak."

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

Murahhas Aza ve
Yayın Grubu Bşk. Yrd.
Mustafa Akıncı
Murahhas Aza
Mustafa Komsuoğlu

Genel Yayın Yönetmeni ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Emin Kaya

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

● Reklam ve Abonelik:
Ayşegül 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

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 İlişkilerine 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.

'Togg 2023'ün ilk çeyreğinde ticari olarak satışa çıkacak'

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı (SETA) bünyesinde hazırlanan Kriter dergisine verdiği röportajda, Türkiye'nin teknoloji yarışındaki yerine ve yol haritasına ilişkin açıklamalarda bulundu.

Türkiye'nin Otomobili'nin ABD'de katıldığı Tüketici Elektronik Fuarı'nda (CES) küresel çapta ses getirdiğini belirten Varank, TOGG'un seri üretimi noktasında süren çalışmalara ilişkin bilgi verdi. Varank, ilk seri üretim aracın 2022 yılının son çeyreğinde üretim bandından inmesinin planlandığını anımsatarak, "Homologasyon olarak adlandırılan teknik yeterlilik süreçlerinin de tamamlanmasından sonra doğuştan elektrikli C segmentindeki SUV araç 2023'ün ilk çeyreğinde ticari olarak satışa çıkar." ifadesini kullandı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TOGG'un ne zaman satışa çıkacağı hakkında, "C segmentindeki SUV araç 2023'ün ilk çeyreğinde ticari olarak satışa çıkar" dedi.



'ELEŞTİRİLER YERİNİ BEĞENİYE BIRAKACAK'

TOGG'a yapılan eleştirilerin çoğunun yanlış ya da eksik bilgiden kaynaklandığını gördüklerini belirten Varank, "Marka projelerini hayata geçirdikçe, TOGG'un 'akıllı cihaz' olarak isimlendirdiği elektrikli, ağırlıklı yeni nesil araçlar yollarda görülmeye başlandıkça bu eleştirilerin de yerini takdir ve beğeniye bırakacağına inanıyorum." değerlendirmesinde bulundu.

Togg, 'CES'in En İyi 20 Markası'ndan biri oldu

Togg, Tüketici Elektronik Fuarı CES 2022'nin (Consumer Technology Association) en iyi 20 markasından biri seçildi.



Türkiye'nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası Togg, Tüketici Elektronik Fuarı CES 2022'nin (Consumer Technology

Association) en iyi 20 markasından biri seçildi.

Togg'un resmi Twitter hesabından yapılan paylaşımda, "Sektörünün saygın yayını Exhibitor, 2 bin 300 katılımcı arasında CES'in En İyi 20 Markası'ndan biri olarak Togg'u seçti" ifadelerine yer verildi.

BAŞSAĞLIĞI

Gölbaşı Oğulbey Shell İstasyonumuzun İş Ortağı

Sayın HACI SEFER ÇORUK'U

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz. Merhuma Allah'tan rahmet ailesine ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.



BAŞSAĞLIĞI

Yıldırımkent ve Plevne Sincan Shell İstasyonlarımızın İş Ortağı Sayın CEM CANTEKİN'in KARDEŞİ

Sayın DR. HATİCE MÜGE CANTEKİN'İ

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz. Merhumeye Allah'tan rahmet ailesine ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.





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

NAİFOĞLU



TEMELDEN İŞLETMEYE GÜVENLE İNŞA EDİYORUZ



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.**

