



LİDERLİĞİMİZİN  
KALBİ,  
MÜŞTERİ  
ODAKLI  
TEKNOLOJİ  
İLE ATIYOR.



Kaynak: 2021 PETDER Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar Verisi

**maxima**  
MOTOR YAĞLARI

**MAXIMUS**  
DİZEL MOTOR YAĞLARI

 Petrol Ofisi



# LİDERLİĞİMİZİN KALBI, MÜŞTERİ ODAKLI TEKNOLOJİ İLE ATIYOR.



Kaynak: 2021 PETDER Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar Verisi

**maxima**  
MOTOR YAĞLARI

**MAXIMUS**  
DİZEL MOTOR YAĞLARI



Petrol Ofisi

BİR ÜLKENİN  
ENERJİSİNİ ÜRETİYORSANIZ  
DURMA LÜKSÜNÜZ YOK.

#EnerjimizBitmez

Koç

Tüpras

## 'Önceliğimiz serbest ve rekabetçi piyasa yapısının korunması'

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz petrol sektörüyle bir araya geldiği toplantıda önemli mesajlar verdi.

## 'ADİL BİR ŞEKİLDE ÇÖZÜLMELİ'

Toplantıda konuşan EPDK Başkanı Yılmaz, akaryakıt sektörünün serbest ve rekabetçi yapısının korunmasının Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun önceliği olduğunu vurgulayarak, dağıtıcı-bayi arasındaki marj bölüşümü sorununun taraflar arasında adil bir şekilde çözülmesi gerektiğinin altını çizdi.

## 'SÖZ KONUSU OLAMAZ'

EPDK Başkanı Yılmaz, bayiler ve dağıtıcıların sağduyu ile hareket etmelerinin önemini vurgulayarak, "Ne petrol fiyatlarının istikrarsız bir görünüm sergilediği bu günlerde ne de ileride, akaryakıt fiyat oluşumunu etkileyecek tüketici aleyhine herhangi düzenlemeye gidilmesi söz konusu olabilir" açıklamasını yaptı. >> 8



Bu yıl 15. kez kapılarını ziyaretçilerine açan 'Enerji Sektörünün En Büyük Buluşması' ile ilgili ayrıntılar **Petroleum İstanbul Fuarı Özel Ekinde.**



# Enerji Petrol Gaz

PEI MEMBER

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:54

Sayı:677

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

Sektörün geleceğini EPDK ile birlikte

# İNŞA ETMEYE

# DEVAM EDECEĞİZ

PETDER, EPDK tarafından düzenlenen Akaryakıt Sektör Toplantısı kapsamında yayınladığı duyuruda bundan sonra da sektörün geleceğini EPDK ile birlikte inşa etmeye devam edeceklerini açıkladı.

PETDER  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Yüksel Yılmaz

## ALINABİLECEK TEDBİRLER MASAYA YATIRILDI

PETDER'in açıklamasında şu ifadeler yer verildi: "Söz konusu toplantıda son dönemde ulusal ve uluslararası gelişmeler nedeniyle sıklıkla değişkenlik gösteren akaryakıt fiyat oluşumlarının tüketici, bayi, dağıtım şirketleri ve rafinerilere olan etkileri ve ilgili mevzuat çerçevesinde alınabilecek tedbirler konuşulmuştur. EPDK'nın fiyat oluşumlarında herhangi bir yetkisinin olmadığı bir kez daha vurgulanmıştır."

## 'SORUNLARIMIZI EPDK İLE PAYLAŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

"Her zaman olduğu gibi bundan sonra da düsturumuz, sektörümüz ile ilgili konu ve sorunları bu konuda düzenleme yetkisi olan EPDK ile paylaşacak ve bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da çözümleri ve sektörün geleceğini Kurum ile birlikte inşa edeceğiz" ifadelerine yer verilen açıklamada; "EPDK Başkanı Sayın Mustafa Yılmaz'a sektör sorunlarına hassasiyetlerinden dolayı teşekkürü bir borç biliriz" denildi. >> 9

## PÜİS Ulusal Bayi Buluşması Ankara'da yapıldı

Sayfa >> 24

## TABGİS: Çözüm için çalışmalarımızı sürdüreceğiz

Sayfa >> 9

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 Hermetik Koruma Kurumu Madde 5 (c) ve (f) uyarınca ilgili hatalı yakıt alımı engelleme amacıyla sınırlı olmak üzere, müşterilerimizin plaka bilgileri dijital ve/veya fiziksel ortamda toplanarak BP Petrolün AŞ tarafından işlenmektedir. Politikamızda belirtilen saklama sürelerinin geçmesi ve bu bilgilerin saklanması için herhangi bir meşru amaç kalmadıkça, kişisel plaka ve yakıt tipi bilgileri imha edilerek veya anonimleştirilecektir. Kişisel verilerin toplandığı, kullanıldığı, işlendiği, aktarıldığı, imhaya veya anonimleştirilmesine ilişkin detaylı ve güncel politikamızı web sitemiz [www.bp.com.tr](http://www.bp.com.tr) adresinde bulabilirsiniz.

bp.com.tr





# İNŞAAT VE MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE

DAHA YÜKSEK  
VERİMLİLİK



DÜŞÜK İŞLETME  
MALİYETİ



UZMAN  
TAVSİYESİ



**SHELL MADENİ YAĞLAR**



# Pegasus, Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı ile Türkiye’de ilk uçuşunu gerçekleştirdi

Operasyonlarını ve faaliyetlerini “sürdürülebilir çevre” anlayışıyla yöneten Pegasus Hava Yolları, Petrol Ofisi tarafından ikmali gerçekleştirilen Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (Sustainable Aviation Fuel – SAF) kullanımıyla ilk yurt içi uçuşunu İzmir ile İstanbul arasında gerçekleştirdi.



Operasyonlarını ve faaliyetlerini “sürdürülebilir çevre” anlayışıyla yöneten Pegasus Hava Yolları, Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (Sustainable Aviation Fuel – SAF) kullanımıyla ilk yurt içi uçuşunu, 1 Mart 2022 Salı günü İzmir Adnan Menderes Havalimanı ile Sabiha Gökçen arasında gerçekleştirdi. Neste Corporation kaynaklı SAF yakıtı ile Petrol Ofisi’nden tedarikini yapan Pegasus, Mart ayı boyunca her gün İzmir’den bir yurt içi uçuşunu SAF ile gerçekleştirecek.

## SÜRDÜRÜLEBİLİR HAVACILIĞA GİDEN YOL

Jet A ve Jet A-1 yakıtının sürdürülebilir bir versiyonu ve fosil jet yakıtlarının temiz bir alternatifi olan SAF ile ilk yurt içi uçuşunu gerçekleştiren Pegasus, sürdürülebilir havacılığa giden yolda birçok çalışma gerçekleştiriyor. IATA’nın “2050’ye kadar Net Sıfır Karbon Emisyonu” kararı doğrultusunda, dünyada bu taahhütte bulunan öncü hava yolu şirketleri arasında yer alan Pegasus; 2030 yılı için ara dönem hedefini de belirledi. Bütün çalışmalarını bu hedef doğrultusunda şekillendiren Pegasus, 2025’te filonun tamamını Airbus NEO model uçaklardan oluşturma stratejisi kapsamında, yakıt tüketiminde bir önceki nesil uçaklara göre yüzde 15-17 arasında tasarruf öngörüyor. Karbon emisyonunun kaynağında azaltılmasına önem veren Pegasus; filonun gençleştirilmesi, uçaklarda ağırlık azaltma çalışmaları, rotaların optimize edilmesi gibi operasyonel tedbirlerle sürecin kaynağında emisyon azaltma çalışmaları da gerçekleştiriyor. Şeffaflık ilkesi çerçevesinde, uçuşlarından kaynaklanan emisyon göstergesini yatırımcı ilişkileri internet sitesinde Ekim 2021 itibarıyla aylık bazda paylaşmaya başlayan Pegasus; yapılan tüm bu çalışmalarını, Sürdürülebilirlik (ESG) alanındaki yönetim stratejisiyle paralel ve çıktılara destek olacak şekilde planlıyor.



Pegasus Hava Yolları CEO'su Mehmet T. Nane

## ‘HAVACILIK SEKTÖRÜ KAYNAKLI KARBON AYAK İZİNİ AZALTMAK KRİTİK BİR ÖNEME SAHİP’

Sürdürülebilir havacılığa giden yolda, havacılık sektörü kaynaklı karbon ayak izini azaltmanın kritik bir öneme sahip olduğunu ifade eden Pegasus Hava Yolları CEO'su Mehmet T. Nane, “Türkiye’nin de taraf olduğu Paris İklim Anlaşması gereği, 2030 yılına kadar karbon emisyonunun yüzde 50 azaltılması öngörülüyor. Bunu mümkün kılacak önemli etkenlerden biri de Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı kullanımının artırılması. 2019 yılından bu yana belirli yurt dışı uçuşlarımızı SAF ile gerçekleştiriyoruz. Bu uygulamamızı, Petrol Ofisi ile iş birliği yaparak yurt içi uçuşlarımıza da taşıdık.

Pegasus Hava Yolları olarak, karbon salınımı düşük, çevreci ve sürdürülebilir kaynaklardan üretilen SAF ile ilk yurt içi uçuşumuzu gerçekleştirmenin mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.” dedi ve sözlerine şöyle devam etti: “Orta vadede filo dönüşümü ve offsetleme projeleri, uzun vadede ise yeni teknoloji uçaklar ve karbon yakalama teknolojileri alanlarında çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Desteklediğimiz IATA “2050’ye kadar Net Sıfır Karbon Emisyonu” kararı doğrultusunda sürdürülebilir havacılığı desteklemek adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.”



Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper

## ‘PETROL OFİSİ, İLERİ TEKNOJİLİ ÜRÜNLERİ İLE BUGÜNÜN VE GELECEĞİN HİZMETİNDE’

Petrol Ofisi’nin her alanda üstün ürün ve hizmet kalitesi ile sektörüne öncülük yaptığını vurgulayan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper ise, “Karada olduğu gibi denizcilik ve havacılık yakıtlarında da sürdürülebilirlik yaklaşımımızı yansıtan ileri teknoloji ürünlerimizle, bugünün ve geleceğin ihtiyaçlarına gelişmiş çözümler sunuyoruz. 2019 yılından bu yana yeni nesil Active-3 teknoloji yakıtlarımızla otomobil ve ticari araçlarda motoru temizleyen, ömrünü uzatan, daha yüksek performans ve yakıt tasarrufu ile emisyon değerlerini minimize eden yakıtlar sunuyoruz. Keza denizcilikte de küresel sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda oluşturulan IMO kriterleri kapsamında yeni nesil denizcilik yakıtı Very Low Sulfur Fuel Oil – VLSF’nin, Türkiye’de ilk ikmalini Ekim 2019’da gerçekleştirdik. Havacılık yakıtlarında da

PO Air markamızla; IATA üyesiyiz ve Türkiye’de 72 havaalanında havacılık yakıtı ikmali sağlıyor, 200’ün üzerinde havayolu şirketine uluslararası standartlarda hizmet sunuyoruz. Yaygın altyapımız, yüksek SEÇ-G standartlarımız, tecrübemiz ve uzmanlığımızla havacılık sektörünü de destekliyor, 0 hata ve 0 gecikme prensibi ile yılda yaklaşık 250 bin uçağa kesintisiz hizmet veriyoruz.

Bu topraklarda doğmuş ülkenin en önemli değerlerinden biri ve sektör lideri olarak, geçmişte olduğu gibi bugün ve gelecekte de Türkiye’ye katkı sağlamayı görev addediyoruz. Dolayısıyla ülkemiz havacılığının en önemli değerlerinden biri olan Pegasus Hava Yolları’nın Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı – SAF kullanımıyla gerçekleştirilen ilk yurt içi uçuşuna ikmal sağlamaktan gurur ve mutluluk duyuyoruz” şeklinde konuştu.



# 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.



# OPET Kadın Gücü Ormanları'nda 30 bin fidan yeşerecek



OPET, bu yıl tüm çalışanları adına 'Kadın Gücü Ormanları' kurarak da Kadın Gücü Projesi'ne farklı ve sürdürülebilir bir açılım getiriyor. Ege Orman Vakfı iş birliği ile hayata geçirilen projenin ilk fidan dikimi, İzmir Kınık mevkiinde gerçekleşti. OPET'in başta kadınlar olmak üzere tüm çalışanları adına bağışladığı ilk fidanlar toprakla buluşturulurken törene OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk, Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Perihan Öztürk ile OPET ve Ege Orman Vakfı yetkilileri katıldı.

**"25 FUTBOL SAHASI BÜYÜKLÜĞÜNDE ORMANLAR İLE 12.330 TON CO2 EŞ DEĞERİ KARBON ABSORBE EDİLECEK"**

Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Perihan Öztürk ise şöyle konuştu: "26 yılda 75 bin dekar alanda 12 milyona yakın fidanın ağaç olup ormana karışmasını sağladık. İklim değişikliğine çözüm sunan ormanlaştırma projeleriyle karbon yutak alanları oluşturmaya devam ediyoruz. OPET'in çalışanları adına bağışladığı 30 bin fidan toplam 180 dekarlık bir alanda yer alacak. Bu da yaklaşık 25 futbol sahası büyüklüğünde bir alana eş değerdir. Dikilen fidanlar karbon depolama kapasitesi sayesinde atmosferdeki yaklaşık 12.330 ton CO2 eş değeri karbonu absorbe edecek. Gelecek nesillerin şekillenmesinde en büyük paya sahip kadınların hayatta daha güçlü var olabilmeleri için çalışma alanlarında daha fazla yer alması gerektiğine inanıyoruz. OPET, Kadın Gücü Ormanları ile kadın çalışanları başta olmak üzere tüm çalışanları adına bağışladığı fidanlarla Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde Doğa Ana'ya da bir hediye verdi. Bu anlamlı proje için OPET'e teşekkür ediyor, ormanların sürdürülebilirliğine olan desteklerinin devamını diliyoruz."

OPET, toplumsal cinsiyet eşitliği odağında hayata geçirdiği Kadın Gücü Projesi kapsamında, başta istasyonlarındaki 'Kadın Güç'leri olmak üzere tüm çalışanları adına sürdürülebilir ve kalıcı bir değer bırakma hedefiyle Ege Orman Vakfı iş birliği ile 30 bin fidan diyor. İzmir-Kınık, Adana-Sarıçam ve Elazığ-Harpur mevkilerinin her birinde 10 biner fidan ile yeşerecek OPET Kadın Gücü Ormanları'nın ilk fidanları, Kınık'ta düzenlenen dikim töreni ile toprakla buluştu.



**'FİDANLAR BÜYÜYEREK 30 BİN AĞAÇLIK OPET KADIN GÜCÜ ORMANLARI'NA DÖNÜŞECEK'**

OPET tarafından yapılan bağış kapsamında, İzmir- Kınık'ın yanı sıra Adana Sarıçam, Elazığ Harpur'ta dikilen fidanlar büyüyerek 30 bin ağaçlık OPET Kadın Gücü Ormanları'na dönüşecek. Üç farklı mevkii de ağırlıklı olarak Kızılçam ve Servi fidanları dikildi. Kurşun kalem büyüklüğünde dikilen fidanların biyolojik bağımsızlığı oluşana kadar 5 yıl boyunca Ege Orman Vakfı tarafından takip edilerek, tutmayan fidanlar yenilenecek ve ülkemiz yeni bir orman kazanacak.



**'3 AYRI BÖLGEDE TOPLAMDA 30 BİN FİDAN DİKECEĞİZ'**

OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk törende yaptığı konuşmada, "OPET olarak sadece ürün ve hizmetlerimizle değil, sosyal sorumluluk anlayışımız ile de toplumumuzun nelere ihtiyaç duyduğu konusunda ayrıntılı araştırmalar yürütüyor, bu doğrultuda projeler geliştiriyoruz. "Kadın Gücü" projemizi kadınların çalışma hayatının her alanında fırsat eşitliği ilkesi çerçevesinde başarıyla var olabileceğini gösterme hedefiyle hayata geçirdik. Geçtiğimiz yıl yaşanan üzücü orman yangınlarını da göz önüne alarak projemize yeni bir açılım getirdik ve başta kadınlar olmak üzere tüm çalışanlarımız adına ormanlar kurmaya karar verdik. Her

yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde istasyonlarımızdaki kadın güçlerine, yanlarında olduğumuzu hissettirmek amacıyla çeşitli hediyeler veriyorduk. Bu yıl her bir çalışanımızın ismine özel fidan dikerek sosyal sorumluluk vizyonumuz ile örtüşecek anlamlı bir armağana imza atıyoruz. OPET Kadın Gücü Ormanları ile topluma ve çevreye olan sorumluluğumuz doğrultusunda geleceğimize yatırım yapıyoruz. Proje kapsamında 3 ayrı bölgede toplamda 30 bin fidan dikeceğiz. Bu yıl ilk adımını attığımız ağaçlandırma çalışmalarımızı kişiye özel dijital sertifikalarla belgeleyeceğiz" ifadelerini kullandı.



# Shell'den enerji verimliliği için kapsamlı enerji dönüşüm atağı

2050 yılına kadar net sıfır emisyonla faaliyet gösteren bir şirket olmayı hedefleyen Shell, operasyonlarını yürüttüğü tesislerinde, istasyonlarında, ofislerinde enerji verimliliği sağlayan uygulamaları hayat geçirirken, bir yandan da her yıl 1 milyar dolar ayırdığı Ar-Ge çalışmaları ile düşük karbonlu teknolojiler üretiyor, enerji verimliliği yüksek ve karbon oranı düşük ürünler geliştiriyor. Shell aynı zamanda enerji verimliliği konusunda toplumda bir bilinç oluşturmaya çalışırken, tüm dünyada gençleri alternatif enerji kaynakları kullanarak, daha az yakıtla daha fazla yol almayı amaçlayan araçlar tasarlayıp, üretmeleri için teşvik ediyor.

Dünyanın nüfusu ve refah düzeyi artıyor, teknoloji geliyor ve şüphesiz ki enerji talebi de artıyor. Bu talebi sadece mevcut kaynaklarla karşılamamın mümkün olmadığını vurgulayan Shell Türkiye Ülke Başkanı ve Enerji Verimliliği Derneği YK Üyesi Ahmet Erdem, "Enerji verimliliği ekonomik büyüme ve sosyal kalkınmaya katkı sağlar. Enerji verimliliği, enerji tüketimi nedeniyle oluşan karbon salınımlarının azaltılması için en hızlı sonuç alınabilecek alandır. Öte yandan enerjisinin çoğunu ithal etmekte olan ülkemizde, global olarak artan enerji maliyetlerinin etkisi azaltmak açısından da önem arz etmektedir. Daha az enerji tüketmek kişisel, kurumsal ve ülke ekonomisi açısından hepimizin iş yapış şeklinin içerisinde olmalıdır. Enerji

verimliliği amacıyla yapılan tüm yatırımlar, çoğunlukla hızlı bir şekilde geri dönmekte ve karlı yatırımlar olmaktadır. Bu anlamda bireylerin, tüm kurum ve kuruluşların sorumluluk alması gerekiyor ki enerji verimliliği toplumsal bir harekete dönüşmeli. Shell olarak enerji verimliliği, 2050 yılına kadar net sıfır emisyon ile faaliyet gösteren bir şirket olma hedefimizde son derece önemli bir yere sahip" dedi.

## SHELL'İN DERİNCE'DEKİ MADENİ YAĞ VE GRES ÜRETİMİ TESİSİ "ENERJİ YÖNETİM SİSTEMİ" SERTİFİKASI İÇİN DÜĞMEYE BASTI

Her yıl 65 ülkeye ihracat yapılarak ülke ekonomisine katkı sağlayan Shell Derince Madeni Yağ ve Gres Üretim



Shell Türkiye Ülke Başkanı ve Enerji Verimliliği Derneği YK Üyesi Ahmet Erdem

Tesisi'nde elektrik, buhar, hava ve doğalgaz hatlarında tüketim ölçümü yapan ve iyileştirme alanlarını tespit etmeye yarayacak önemli adımlar atıldı. Şimdiden elektrik ve doğalgaz tasarrufu yapan Shell, 2023'te Enerji Yönetim Sistemi sertifikası sahibi olmak üzere çalışmalarını hızla ilerletiyor.

## SHELL İSTASYONLARINDA ELEKTRİKTE VERİMLİLİK

Shell istasyonlarındaki elektrik tüketiminde verimliliği sağlamak üzere işbirlikleri yürütüyor. Özellikle elektrik tüketiminde önemli bir paya sahip klima

kullanımına yoğunlaşan tedbirler sayesinde elektrik kullanımında yüzde 10-15'e varan oranda tasarruf yapılabiliyor. Projenin pilot çalışmaları devam ediyor.

## TÜRK GENÇLERİ SHELL ECO-MARATHON SAYESİNDE AVRUPA'NIN EN VERİMLİ ARACINI YAPTIKLAR

Dünyanın en uzun soluklu öğrenci inovasyon yarışmalarından biri olan Shell Eco-marathon ile Shell, geleceği tasarlayacak öğrencileri bilim, teknoloji, mühendislik alanlarına teşvik etmeyi hedefliyor, aynı zamanda enerji teknolojileri ve alternatif enerji

kaynakları alanında da bilgi birikimlerinin artmasına katkı sağlıyor.

Daha az yakıtla daha fazla yol almayı amaçlayan araçlar tasarlayıp, üreten gençler Shell Eco-marathon sayesinde araçlarını test edebiliyorlar. 2005 yılından bu yana 135'in üzerinde Türk takımı ve 2000'e yakın Türk öğrencinin bu deneyimi yaşadı. Türk gençleri birçok başarıya ve birinciliğe imza attı; Uludağ Üniversitesi öğrencilerinin tasarladıkları ve ürettikleri 'Barbaros'un şehir konseptli hidrojen enerjisi ile çalışan araç kategorisinde Avrupa'nın en verimli aracı seçilmesi bu başarıya güzel bir örnek gösterilebilir.





# Yenilenmenin tam sırası **bi' bp molası**

Günün her saati özenle hazırlanan taze ve sağlıklı öğünler.



Daha iyisini istediğinde





# 'Önceliğimiz serbest ve rekabetçi piyasa yapısının korunması'



**Enerji Piyasası  
Düzenleme  
Kurumu Başkanı  
Mustafa Yılmaz  
petrol sektörüyle  
bir araya geldi.**

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ın çağrısı üzerine, akaryakıt sektörünün dağıtım ve bayi dernek temsilcilerinin (PETDER, PÜİS, ADER, TABGİS) katılımı ile bir toplantı gerçekleştirildi.

TÜPRAŞ ve STAR Rafineri yöneticilerinin de katıldığı toplantıda akaryakıt sektörünün içinde bulunduğu durum ve bir süredir gündeme getirilen marj paylaşımı konusu değerlendirildi.

Toplantı, akaryakıtta fiyatların nasıl belirlendiğinden söz edilerek başladı. Yapılan bilgilendirmede akaryakıt fiyatlarının serbest piyasa koşullarında oluştuğu ve en önemli payın; petrol fiyatları ve dövizdeki hareketler olduğu bilgisi paylaşıldı. Bunlara ek vergiler ve dağıtıcı-bayi payı ile fiyatların son şeklini aldığı bilgisi geçildi.

Toplantıda, fiyat oluşumunu sürekli denetleme görevi olan EPDK'nın bu fiyatlara doğrudan bir müdahalesinin söz konusu olamayacağı kaydedildi.

"Gün gün, bayi bayi akaryakıt fiyatlarına kurumumuz internet sitesinden ulaşmak mümkündür." şeklinde yapılan açıklamada, dağıtıcı-bayi marjlarında formülasyona aykırı hareketlerin tespit edilmesi halinde tüketicilerin mağdur edilmesinin engellenmesi için EPDK'nın tavan fiyat uygulama yetkisinin kanunen bulunduğu hatırlatıldı.

## "DAĞITICI - BAYİ ARASINDAKİ MARJ BÖLÜŞÜMÜ SORUNU TARAFLAR ARASINDA ADİL BİR ŞEKİLDE ÇÖZÜLMELİ"

Toplantıda konuşan EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, akaryakıt sektörünün serbest ve rekabetçi yapısının korunmasının Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun önceliği olduğunu vurgulayarak, dağıtıcı - bayi arasındaki marj bölüşümü sorununun taraflar arasında adil bir şekilde çözülmesi gerektiğinin altını çizdi.

EPDK Başkanı Yılmaz sözlerini şu ifadelerle sürdürdü: "Kamuoyumuz bilmelidir ki halen akaryakıt fiyatları içerisindeki dağıtıcı ve bayi marjları makul bir seviyededir. Bu tutarlar iddia edildiği gibi bayilerin iflasına ve kapanmasına sebep olacak hatta ülkemizi



EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz

akaryakıt sıkıntısına sokacak düzeyde kesinlikle değildir. İçinden geçtiğimiz süreçte büyük bir kar beklentisi içine girmek de sektörümüz için gerçekçi bir yaklaşım olarak görülmemelidir."

Toplantıda, fiyat oluşumlarında bayi ve dağıtıcı oranlarına ilişkin son verileri de değerlendiren Yılmaz; petrol fiyatlarındaki düşüşe rağmen satış fiyatlarında makul olmayan kar artışları tespit etmeleri halinde 'tavan fiyat' uygulamasının yeniden gündeme gelebileceğini hatırlattı.

EPDK Başkanı Yılmaz, dağıtıcıların, marj bölüşümünde "paylaşım kültürüne uygun biçimde" mevki dezavantajı olan ve düşük tonajlı bayilere destek olunması gerektiğini vurguladı.

Gerçekleştirilen toplantıda, tüketicilere yük oluşturmadan marj paylaşımı sorununu çözebilecek alternatifler de değerlendirildi. Bu alternatifler arasında; "rafineri priminin dağıtıcı ve bayiler arasında basiretli ve iyi niyetli bir anlayışla paylaşılması" konusunun en önemli noktalardan olduğuna değinildi.

Toplantıda taşıt tanıma sistemi (TTS) ile yapılan satışlarda bayilerin mağdur edildiği yönündeki değerlendirmeler de kaydedildi. TTS ile ilgili dağıtıcıların bayilere aşırı yük oluşturacak bir mantıkla hareket etmemesi gerektiği hatırlatıldı.

EPDK Başkanı Yılmaz, TTS kapsamındaki tüketicilere, kamu araçlarına hatta ambulanslara bazı bayiler tarafından akaryakıt verilmek istenmediğine dair şikayetlerin EPDK'ya ulaştığını bildirdi. Söz konusu bayilerle ilgili gerekli inceleme başlatıldığını bildiren Yılmaz, tüketiciyi mağdur eden bayilerin ağır yaptırımla karşılaşacaklarını belirtti.

Toplantıda gündeme gelen konulardan bir diğeri ise 'kredi kartı ile akaryakıt satışları' oldu. Daha önce sektör temsilcileri tarafından da bahsedilen "kredi kartı ile satışlara yüksek, nakit satışlara ise indirimli fiyatlandırma" konusunun EPDK'nın görev alanında olmadığı bildirildi.

## "AKARYAKIT FİYAT OLUŞUMUNU ETKİLEYECEK TÜKETİCİ ALEYHİNE HERHANGİ BİR DÜZENLEMeye GİDİLMESİ SÖZ KONUSU DEĞİLDİR"

Mustafa Yılmaz'ın açıklaması şu ifadelerle devam etti:

"İlgili kanun gereği herhangi bir mala 'kredi kartı ile tek çekimlerde ödenen meblağ' ile 'nakit ödenen meblağ' farklı olamaz. Bu konunun 'akaryakıtta nakit ödemeye ucuz fiyat önerisi' gibi lanse edilmesi ise doğru değildir. Zira tüketicilerin büyük bir çoğunluğu akaryakıt ürünlerini kredi kartı ile satın almaktadır. Bu talep kredi kartı ile akaryakıt alan tüketicileri cezalandırmak anlamına gelecektir.

Akaryakıt sektörümüzün değerli temsilcileri olan bayilerimizin ve dağıtıcılarımızın sağduyu ile hareket ederek, 'tüketiciye yük olacak herhangi bir beklentinin içine girmeden' marj paylaşımı konusunu kendi aralarında çözmesi mümkündür.

Son olarak ifade etmek isteriz ki; ne petrol fiyatlarının istikrarsız bir görünüm sergilediği bu günlerde ne de ileride, akaryakıt fiyat oluşumunu etkileyecek tüketici aleyhine herhangi bir düzenlemeye gidilmesi söz konusu olabilir."

**IEA Başkanı Fatih Birol:  
"Rusya-Ukrayna Savaşı)  
Dünya son 10 yıllardaki  
en büyük petrol şokunu  
yaşayabilir ve bunun  
ekonomiler ve toplumlar  
üzerindeki etkisi çok  
büyük olacaktır" dedi.**

Küresel petrol talebinin, kalınacak acil ve basit önlemlerle 4 ay içinde günlük 2,7 milyon varil azaltılabileceği hesaplanıyor.

Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) hazırladığı "Petrol Bağımlılığını Azaltmak İçin 10 Maddelik Plan" dijital ortamda düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı.

Yüksek talebe rağmen Rusya-Ukrayna Savaşı'nın petrol tedarikinde düşüşe yol açması küresel enerji krizine neden olurken, IEA, hükümetler ve bireysel düzeyde alınacak pratik önlemlerle gelecek aylarda petrol talebinde önemli düşüş sağlanabileceğini öngörüyor.

## Küresel petrol talebi, acil önlemlerle 4 ayda günlük 2,7 milyon varil azaltılabilir

Planda, otoyollardaki hız limitlerinin saatte en az 10 kilometre düşürülmesiyle araçların petrol talebinin günlük 290 bin varil, kamyonların talebinin ise 140 bin varil azaltılabileceği hesaplanıyor.

Mümkün olan sektörlerde haftada 3 gün evden çalışarak petrol talebinin günlük 170 bin, evde çalışılan 3 günde ise yaklaşık 500 bin varil düşürülebileceği tahmin ediliyor.

Pazar günlerinin her ay büyük şehirlerde "araçsız" gün olarak geçirilmesiyle 380 bin varil, toplu taşıma veya bisiklet kullanımıyla 330 bin varil, özel araç kullanımının azaltılmasıyla 210 bin varil, araç paylaşımının yaygınlaştırılmasıyla 470 bin varil, nakliye sektöründe kamyonlarda verimliliğin artırılmasıyla 320 bin

varil, yüksek hızlı trenlerin kullanılmasıyla 40 bin varil ve alternatif seçeneklerin bulunduğu durumlarda hava yolu ile iş seyahatlerinden kaçınılmasıyla 260 bin varillik talebin düşürülebileceği hesaplanıyor.

Elektrikli araç türlerinin yaygınlaştırılmasının da petrol talebinin azaltılmasına günlük 100 bin varil katkı yapacağı öngörülüyor.

Planda önerilen adımların tüm gelişmiş ekonomilerde uygulanması durumunda günlük küresel petrol talebinin 4 ayda 2,7 milyon varil azaltılabileceği hesaplanıyor. Bu rakam, Çin'deki tüm araçların petrol talebine eşit. Gelişmiş ekonomiler günlük küresel petrol talebinin yaklaşık yarısını oluşturuyor.

Talebin azaltılması, özellikle Rusya'dan petrol tedarikinin piyasaya ulaşamayacağı ve yaz aylarında talebin pik yapacağı dönem öncesinde potansiyel riskleri azaltacak bir adım olarak öne çıkıyor.

Petrol talebinin büyük bir kısmının ulaştırma sektöründen kaynaklanması nedeniyle bu sektörde atılacak adımların etkisi kritik önem taşıyor.

Ayrıca, petrol talebinin kısılmasının hane halkı giderlerini azaltacağı ve Rusya'nın hidrokarbon sektöründen elde ettiği gelirleri de olumsuz etkileyeceği öngörülüyor.

Dünyanın en büyük üçüncü petrol üreticisi ve en büyük petrol ihracatçısı konumunda bulunan Rusya'nın petrol ihracatının yarısından fazlası

Avrupa'ya yapılırken, yüzde 20'si Çin'e gerçekleştiriliyor.

IEA Başkanı Fatih Birol, plana ilişkin değerlendirmesinde, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın petrol piyasasındaki etkilerine işaret ederek, "Dünya son 10 yıllardaki en büyük petrol şokunu yaşayabilir ve bunun ekonomiler ve toplumlar üzerindeki etkisi çok büyük olacaktır. IEA ülkeleri acil durum rezervlerinin bir kısmının kullanıma açılmasında anlaşarak küresel ekonomiyi destekleyecek bir adım attı. Petrol krizi riskini önlemek için talebi düşürmek üzere harekete geçebiliriz. Bu 10 maddelik plan, bunun birçok ülkede zaten test edilmiş ve kanıtlanmış önlemlerle yapılabileceğini gösteriyor." ifadelerini kullandı.



# PETDER: Sektörün geleceğini EPDK ile birlikte inşa etmeye devam edeceğiz

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ın çağrısı üzerine gerçekleştirilen akaryakıt sektöründeki rafineriler, dağıtıcı temsilcileri ve bayi temsilcileri olan sendikaların da yer aldığı sivil toplum örgütlerinin katılımıyla düzenlenen toplantıya istinaden PETDER de bir açıklama yayınladı.

**PETDER'in açıklamasında şu ifadeler yer verildi:**

"Kamuoyunun malumları olduğu üzere, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu ev sahipliğinde akaryakıt piyasasının tüm paydaşlarının katılımı ile 16 Mart 2022 tarihinde bir toplantı gerçekleştirilmiştir. Söz konusu toplantıda EPDK'nın açıklamasında da belirtildiği üzere son dönemde ulusal ve uluslararası gelişmeler nedeniyle sıklıkla değişkenlik gösteren akaryakıt fiyat oluşumlarının tüketici, bayi, dağıtım şirketleri ve rafinerilere olan etkileri ve ilgili mevzuat çerçevesinde alınabilecek tedbirler konuşulmuştur.

Ülkemizde akaryakıt fiyatını oluşturan bileşenlerin

**PETDER, 16 Mart 2022 tarihinde EPDK tarafından düzenlenen Akaryakıt Sektör Toplantısı kapsamında kamuoyuna bir duyuru yayınladı.**

uluslararası petrol fiyatı, döviz kuru, rafineri payı, dağıtım ve bayi marjı ve vergi kalemlerinden oluştuğunun altı bir kez daha çizilmiş ve kamuoyunun malumu olan son dönemdeki fiyat değişimlerinin Rusya-Ukrayna krizi bağlamında petrol fiyatlarında günlük olarak yüzde 10-20'lere varan artış ve azalışlardan kaynaklandığı EPDK huzurunda tüm paydaşlarca ifade edilmiştir. Sonuç olarak, motorin ürün fiyatlarında Mart ayı içerisinde 5 kez fiyat artışı ve 3 fiyat düşüşü, benzin fiyatında ise 5 kez fiyat artışı ve 2 fiyat düşüşü yaşanmıştır.

EPDK'nın fiyat oluşumlarını izlemek ile gerekli gördüğü durumlarda ilgili akaryakıt dağıtım şirketi tarafından

serbestçe belirlenen dağıtıcı ve bayi marjı ile ilgili iki ay süreyle tavan fiyat uygulamak dışında fiyat oluşumlarında herhangi bir yetkisinin olmadığı bir kez daha vurgulanmıştır.

Kurum açıklamasında da görüleceği üzere akaryakıt fiyatını oluşturan entegre dağıtıcı ve bayi marjının paylaşımı ise bir Anayasal Hak olan sözleşme serbestisi ilkesi çerçevesinde ilgili dağıtım şirketi ve bayileri arasında yapılan ikili müzakereler sonucunda akdedilen sözleşmeler ile belirlenmektedir. Bu hususun sektörle ilgili düzenleme ve denetleme yapma yetkisini haiz yegane kurum olan EPDK tarafından sektörün tüm paydaşlarına tekrar hatırlatılmasından ve ikili sözleşmeler ile belirlenen alanlar ile ilgili bir düzenlemeye gidilemeyeceğinin belirtilmesinden büyük memnuniyet duyduk.

Enerji fiyatlarının ve tedarikinin uluslararası düzeyde olağanüstü günlerden geçtiği bu dönemde gerek tüketicilerimizin gerekse bayilerimizin herhangi bir sıkıntı yaşamaması için,

PETDER üyesi akaryakıt dağıtım firmaları olarak tüm gücümüzle çalışmalarımızı yürütmekteyiz. Bu kapsamda, bayilerimiz ile işbirliği içerisinde tüketicilerimizin en kaliteli yakıt ve hizmete uygun koşullarla ulaşmasını temin etme çabalarımız devam edecektir.

Yine serbest piyasa ve rekabet koşulları altında Derneğimiz üyesi her bir dağıtım şirketi tarafından bayilerine bildirilen tavsiye edilen akaryakıt satış fiyatlarının, ilgili mevzuatta öngörülen koşulları karşıladığının Kurum tarafından da ifade edilmiş olmasını memnuniyet ile karşıladığımızı ifade etmek isteriz.

Son olarak bilinmesini isteriz ki, Üye kuruluşlarımızın markalarını Türkiye'nin 81 ilinde ve 922 ilçesindeki hizmet noktalarında temsil eden, Üye kuruluşlarımızın ürünlerini ve hizmetlerini 85 milyon Vatandaşımıza gece gündüz kesintisiz bir şekilde ulaştıran bayiler ile Üye kuruluşlarımız arasında her ne kadar genel olarak 5'er

yıllık sözleşmeler yapılsa da, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da yaşadıkları ve yaşayabilecekleri sıkıntıların giderilmesinde kendilerinin hep yanında ve destekçisi olmaya devam edeceğiz. Ancak, her bir Üye kuruluşumuz ile bayileri arasındaki ticari sır niteliğindeki sözleşmesel ilişkilerin detaylarının da bu konuda yetkili olan kamu kurumları dışında hiç kimse ile paylaşamayacağının da altını çizmek isteriz.

Son olarak; her zaman olduğu gibi bundan sonra da düsturumuz, sektörümüz ile ilgili konu ve sorunları bu konuda düzenleme yetkisi olan Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu ile paylaşacak ve bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da çözümleri ve sektörün geleceğini Kurum ile birlikte inşa edeceğiz. EPDK'ya ve EPDK Başkanı Sayın Mustafa Yılmaz Bey'e bugüne kadarki sektörümüz sorunlarına hassasiyetleri ve aldıkları yapıcı rolden dolayı teşekkürü bir borç biliriz.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur."

## TABGİS: Çözüm için çalışmalarımızı sürdüreceğiz

**TABGİS, EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz ile petrol sektörünün bir araya geldiği toplantıya ilişkin bir açıklama yayınladı.**

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ın çağrısı üzerine gerçekleştirilen akaryakıt sektöründeki rafineriler, dağıtıcı temsilcileri ve bayi temsilcileri olan sendikaların da yer aldığı sivil toplum örgütlerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda önemli konular görüşüldü. TABGİS de toplantıya istinaden bir açıklama yayınladı.

TABGİS tarafından yapılan açıklamada; "16 Mart 2022 Tarihinde Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Sayın Mustafa Yılmaz'ın daveti üzerine

akaryakıt sektöründeki rafineriler, dağıtıcı temsilcileri ve bayi temsilcileri olan sendikamızın da yer aldığı sivil toplum örgütlerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda bayi marjlarının yetersizliği ile ilgili yaşanan sorunların aşılabilmesi konusunda görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Öncelikle, toplantı sonrasında EPDK tarafından piyasanın serbest ve rekabetçi yapısının korunmasının öncelik arz ettiğine ilişkin açıklamasını kesinlikle desteklediğimizi belirtmek isteriz. Sendikamızın, bayi marjlarının iyileştirilmesine yönelik önerileri içindeki taşıt tanıma sistemleri (TTS) üzerinden yapılan satışlarda, dağıtım şirketleri tarafından merkezi olarak verilen indirimlere bayi marjından yapılan katılımların

sonlandırılmasına ilişkin talebimiz toplantıda gündeme alınmıştır. EPDK'ya bu konuda yaşanan bayi mağduriyetlerine karşı gösterdiği hassasiyetle kurum nezdinde başlattıkları ve bir an önce hayata geçirilmesini temenni ettiğimiz çalışmalarından dolayı teşekkürlerimizi sunarız.

Diğer yandan, bayi giderleri üzerinde ağır bir yük olan kredi kartıyla yapılan satışların nakit ve kredi kartı olmak üzere fiyatlandırılması konusunda sendikamız çalışmalarını ilgili kurumlar nezdinde sürdürecektir. Hiçbir talebimizin kesinlikle tüketicileri mağdur edecek bir amaç taşımadığını, sadece mesleğimizin idamesi için sektörel olarak ihtiyaç duyduğumuz ekonomik koşulların iyileştirilmesinden ibaret olduğunu önemle

belirtmek isteriz.

Ancak, akaryakıt fiyatlarının artmasıyla birlikte hem istasyonlarda kredi kartıyla yapılan satışların artması, hem de bankaların aldığı yüzdesel takas komisyon oranlarının yüksek olması nedeniyle bir yıl içindeki maliyetimiz % 187 artmıştır. Bu artışın günümüz ekonomik koşulları içinde borçlanarak faaliyetlerini sürdürmeye çalışan istasyonlarda kaldıramayacak bir finansman yükü haline geldiği hususunu kamuoyunun takdirlerine sunuyoruz.

Bir yıllık süreçte rafineri ürün fiyatlarının yüzde 248, taşıt tanıma sistemi ve nakliye giderlerinin yüzde 191, elektrik giderinin yüzde 154'ü bulan artıştan kaynaklanan yükünü, bu giderlerin ancak üçte biri kadar artan

bir marj ile finanse edecek gücümüz bulunmamaktadır. İstasyonların kesintisiz, aynı kalitede ve istihdamı koruyarak faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için dağıtıcı ve bayilerin toplam marjının, toplantıya katılan dağıtıcı temsilcilerinin de mutabık olduğu üzere, bayilerin finansal ve operasyonel giderlerini karşılayabilecek bir düzeyde bulunmadığı değerlendirilmiştir.

Sonuç olarak, akaryakıt sektöründe dağıtıcı ve bayi ağındaki temel sorunun toplam marjın yetersizliği olduğunu, bu sorunun mesleğimizin geleceği adına çözümlenmesi için tüm çabamızla ve sağduyu ile hareket ederek çalışmalarımızı sürdüreceğimizi değerli meslektaşlarımızın ve saygıdeğer kamuoyunun bilgilerine arz ederiz" dendi.



# Castrol VECTON'dan Intercity İstanbul Park pistinde yüksek performans

Castrol VECTON, "Türkiye'nin en zorlu yolu" seçilen Trabzon-Bayburt yolundan sonra bu kez de Murat Bostancı'nın pilotluğunda Formula 1'in en zorlu pistlerinden biri olan Intercity İstanbul Park'ta yüksek performans gösterdi. Castrol VECTON, sıfır derece sıcaklıkta ve kar yağışı altında, Necip Memili'nin yolcu koltuğunda olduğu Ford Trucks F-MAX çekiciye güç verdi.

Castrol VECTON, sosyal medya kanallarından yapılan anketle "Türkiye'nin en zorlu yolu" seçilen Trabzon-Bayburt yolunu Necip Memili ile aştıktan sonra bu kez de araçların, performans sınırlarını zorladığı, Formula 1'in en zorlu pistlerinden biri olan Intercity İstanbul Park'a Türkiye ve Avrupa Ralli Kupası Şampiyonu Murat Bostancı ile çıktı. Karla kaplı pistte, sıfır derecede gerçekleşen çekimlerde 500 beygir ve 2500 nm motor gücüne sahip Ford

Trucks F-MAX çekici kullanıldı.

Intercity İstanbul Park pistine şimdiye kadar çıkan en yüksek torklu araç olan Ford Trucks F-MAX, yüksek hızla girdiği virajlarda oyuncu Necip Memili'ye eğlenceli ve heyecanlı drift deneyimleri yaşattı. Çekimler boyunca yüksek hızda yüksek performans veren Ford Trucks F-MAX'te SistemPro Teknolojisi ile basınç ve sürtünmeyi engelleyerek yüzde 45'e varan daha uzun yağ ömrü sunan Castrol VECTON kullanıldı.



**'CASTROL VECTON KULLANAN ARAÇLARIN PERFORMANSININ DAHA UZUN SÜRE KORUNABİLECEĞİNİ GÖSTERMEK İSTEDİK'**

Castrol VECTON'un en zor şartlarda bile en yüksek performansı verdiğini söyleyen Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Pazarlama Direktörü Nilay Tatlısöz, prodüksiyonunu gerçekleştirdikleri filmle de bunu aktardıklarını ifade etti. Tatlısöz, "Tır, kamyon ve otobüs gibi sürekli farklı iklim ve yol koşulları ile karşılaşan

ağır vasıta sürücüleri, araç motorlarının uzun süre sorunsuz bir şekilde ve en iyi performans ile çalışmasını istiyorlar. Biz de filmimizle Intercity İstanbul Park gibi virajlı ve çok hızlı bir yolda, şartları zorlamak ve Castrol VECTON kullanan araçların performansının daha uzun süre korunabileceğini göstermek istedik" dedi.



## Kampanya Künyesi

**Reklamveren:** Castrol Yol Arkadaşım  
**Reklamveren Temsilcileri:** Can Üttü, Ece Durkan  
**Kreatif Ajans:** Sharpcake  
**Ajans Başkanı:** Kurtuluş Eker, Tayfun Eker  
**Ajans Başkan Yardımcısı:** Bahar Taştan  
**Kreatif Direktör:** İpek Tıgılı

**Metin Yazarı:** Hikmet Sungur  
**Design Director:** Uğur Yontucu  
**Art Director:** Semih Kodarlak, Batuhan Aydın  
**Sosyal Medya Grup Başkanı:** Gamze Süngü  
**Sosyal Medya Yöneticisi:** Merve Durmuş Aydın  
**Müşteri İlişkileri:** Tuğrul

**Uçak**  
**Ajans Prodüksiyonu:** Mert Bilen  
**Stratejik Planlama:** Sharpcake  
**Medya Şirketi:** Mindshare  
**Yapım Şirketi:** Be Medya  
**Yönetmen:** Bedran Güzel  
**Görüntü Yönetmeni:** Özgür Eken  
**Yapımcı:** Cengiz Macar



Ziraat Bankası akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren üye işyerlerine belirlediği özel fiyat ve ücretler ile finansal destek sağlıyor.

Ziraat Bankası'ndan yapılan açıklamaya göre, firma ve bayiler, kendilerine uygun olan modeli tercih edebilecekleri bu uygulama kapsamında, yüzde 0,79'a varan avantajlı fiyatlandırma koşullarından yararlanabilecek.

Açıklamada görüşlerine Ziraat Bankası Ödeme Sistemleri ve Kredi Süreçleri Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Sağlık, "Akaryakıt sektöründe

## Ziraat Bankası'ndan akaryakıt sektörüne özel avantaj paketi

faaliyet gösteren anlaşmalı kuruluş ve firmalara yönelik avantajlı fiyat uygulamasını hayata geçirdik. Akaryakıt bayilerinin, Bankamız POS uygulaması üzerinden yapacakları akaryakıt satışlarında, işyerlerine 3 farklı üye işyeri fiyatlandırma modeli sunulacaktır." ifadelerini kullandı.

Teminat mektubu komisyon oranlarında indirimde gidildiğini bildiren

Sağlık, şunları kaydetti:

"Diğer taraftan, anlaşmalı kuruluş ve firmaların akaryakıt bayiliği faaliyetleri kapsamında ihtiyaç duyacakları teminat mektubu

komisyonlarında da indirim uygulanacaktır. Böylece

akaryakıt sektöründeki firma faaliyetlerinin sürdürülebilirliğine katkı sağlanması hedeflenmektedir. Ziraat Bankası, bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da ülkemiz ekonomisinin güçlendirilmesine katkı sağlayarak müşterilerimizin yanında olmaya devam edecektir."





YOL ARKADAŞLIĞININ GÜVEN İSTEDİĞİNİ  
**ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ**



TÜRKİYE PETROLLERİ



# Tüpraş, İnovasyon ve Kadın Gücü Programı'na Batman'da Start verdi

Tüpraş "Genç Beyinlerde İnovasyon ve Kadın Gücü Programı" kapsamında özellikle kız öğrenciler olmak üzere üniversite öğrencilerinin girişimcilik alanında farkındalıklarını artırmayı, girişimcilik ekosisteminde daha aktif yer almalarını sağlamayı amaçlıyor.



Tüpraş 'Genç Beyinlerde İnovasyon ve Kadın Gücü Programı'nı Batman Üniversitesi Batı Raman Kampüsünde Rektörlük Konferans Salonunda, 18 Mart tarihinde tüm öğrencilere yönelik düzenlediği 'İnovasyon ve Girişimciliğin Temelleri Semineri'yle başlattı. Böylece şirket, üniversitelerde girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmayı, kız öğrenciler başta olmak üzere gençlerin teknoloji ve inovasyon ekosistemine erişimlerini kolaylaştırmayı ve takip eden yıllarda faaliyet gösterdiği iller olan Kocaeli, Kırıkkale, İstanbul ve İzmir'deki üniversitelerle iş birlikleriyle programı yaygınlaştırmayı hedefliyor.

## GENÇ BEYİNLERDE İNOVASYON VE KADIN GÜCÜ PROGRAMI'NIN YÜZDE 60'I KIZ ÖĞRENCİLERDEN OLUŞUYOR

Programın birinci etabında, Tüpraş tarafından tüm öğrencilere yönelik olarak her akademik eğitim-öğretim döneminde, 'İnovasyon ve Girişimciliğin Temelleri Seminerleri' düzenleniyor. Seminerler aracılığıyla öğrencilerle yaratıcı düşünce, inovasyon ve girişimcilik



## 'PROGRAMA KATILAN ÖĞRENCİLERİMİZİN, İYİ BİRER GİRİŞİMCİ OLACAĞINA İNANIYORUM'

Tüpraş Genel Müdürü İbrahim Yelmenoğlu, "Koç Holding'in Birleşmiş Milletler Kadın Birimi Nesiller Boyu Eşitlik Forumu'ndaki küresel liderliği doğrultusunda, teknoloji ve inovasyon alanında açıkladığı taahhütlerine katkı vermek üzere, Genç Beyinlerde İnovasyon ve Kadın Gücü Programımızın ilk adımını yine Tüpraş'ın temellerinin atıldığı Batman'dan başlatmaktan gurur duyuyoruz. Batman Üniversitesi'nin kıymetli rektörü başta olmak üzere, emeği geçen tüm akademisyenlerimize teşekkür ediyorum. Burada elde edeceğimiz tecrübeler rafinerilerimizin bulunduğu diğer illerde de yürüteceğimiz çalışmalarda bize yol gösterecek. Programa katılan öğrencilerimizin, alacakları eğitimlerle iyi birer girişimci adayı olacağına yürekten inanıyorum. Gençlerimizin

edindikleri yaratıcı düşünme yöntemlerini ve girişimcilik deneyimini, bakış açılarına ve kariyerlerine yansıtarak, hayatlarına dokunmayı istiyoruz. Hedefimiz, beş yılda üniversitelerde yürüteceğimiz iş birlikleriyle 10.000 kız öğrenciye ulaşabilmek" dedi.

Yelmenoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Biz, kadınların hayatın her alanında daha görünür olduğu, ilham veren güçlü ekosistemler yaratmanın mümkün olduğuna inanıyoruz. Geleceğin yetkinlikleriyle donatılmış kız çocuklarının yetişmesinde, inovasyon ve teknolojiye kadınların güçlenmesinde rehberlik edecek bir programın parçası olmak son derece gurur verici. Elbette bu hedefler sadece bir başlangıç, süreç içinde çok daha büyük adımları atacağız ve sayılarımızı daha da artıracacağız".

araçları, Tüpraş'ta girişimcilik, girişimcilik ekosistemine ilişkin son gelişmeler paylaşıyor.

İkinci etabında ise, değerlendirmelere göre seçilecek, 3. ve 4. sınıf lisans öğrencilerinden oluşan 40 kişilik bir gruba yoğunlaştırılmış girişimcilik eğitimleri verilecek. İçeriği Tüpraş tarafından üniversiteye özel hazırlanmış olan girişimcilik programının yüzde 60'ını kız öğrenciler oluşturacak.

Program yenilikçi fikir geliştirme, yeni bir girişime başlama, problemi anlama, çözümü tasarlama, pazar araştırması, iş modeli bileşenleri, girişimcilik araçları ve sunum teknikleri gibi modüllerden oluşuyor. Öğrenciler, alacakları eğitimlerle problemleri

ve ihtiyaçları anlayıp, bu doğrultuda bir ürün geliştirme yetkinliğini, ürettikleri çözümü potansiyel kullanıcı üzerinde deneyerek geliştirme yaklaşımını ve probleme çözüm geliştiren girişimci düşünce yapısını kazanacaklar.

Katılımcılara çevrim içi eğitimlerin yanı sıra, Tüpraş mentörleri atanarak, fikirlerini geliştirmeleri ve uygulamaya dökmeleri için katkı sağlanıyor. Ayrıca öğrencilerin yetkinliklerine katkı sağlayacak kişisel gelişim eğitimleriyle de desteklenmesi planlanıyor. 12 hafta sürecek girişimcilik programı kapsamında, öğrenciler Tüpraş'ın kurum içi girişimcilik programında girişimciliği deneyimlemiş iç mentörlerin desteğiyle, inovatif proje üretmek için 5'er kişilik

8 grup halinde çalışacak. Proje fikirlerinin ticarileştirilmesi aşamasında ise, uygun olan projelerin Koç Üniversitesi

Girişimcilik Araştırma Merkezi K-Works başta olmak üzere uygun girişimcilik kanallarına yönlendirilmesi planlanıyor.



## ENERJİNİN HABER MERKEZİ

www.petroturk.com

PETROTURK



# Bi' kere **Aytemiz** hep **Aytemiz**



Yenilenen yüzümüz,  
rekabetçi fiyatlarımız,  
şaşırtan ürün ve hizmetlerimizle  
sizi de Aytemiz'de ağırlamak için  
sabırsızlanıyoruz.



Reklam filmimizi izlemek için QR kodu okutun.



# Aytemiz'in yıldızları belli oldu

Akaryakıt sektöründe 1963 yılından beri faaliyet gösteren Aytemiz, sadece akaryakıt satan bir marka olmak yerine, sürücülerin beklentilerini en iyi şekilde anlayan ve hizmet kalitesini bayileri ve istasyonlarda hizmet veren ekipleri ile birlikte sürekli iyileştiren bir marka olma hedefi ile ilerliyor. Bu kapsamda Aytemiz, 2021 yılında mevcut ya da yeni müşterilerinin temel noktalarda hizmet beklentisini en iyi şekilde karşılayıp, memnuniyet oranını daha da artırmak ve daha iyi bir müşteri deneyimi yaşatabilmek için istasyonlarda görevli ekipler için ödül programını hayata geçirdi.

Müşterileri ile birebir temasta olan ön



saha çalışanlarından başlayarak, müşteri deneyimine pozitif katkı sağlayan herkesi kapsayan ödül programıyla "Mutlu çalışan ve mutlu müşteri" ilkesi prensip olarak benimseniyor. Bu program sayesinde sürece katkı sağlayan tüm ekipler, müşteri memnuniyetinde önemli olan tüm kriterlerde değerlendirilerek her dönem sonunda ödül kazanıyor.

Aytemiz'de ilk defa hayata geçirilen bu teşvik programı sayesinde, 2021 yılında müşterilerine en iyi hizmeti sunan, müşteri memnuniyetinde fark yaratıp dereceye giren tüm bayiler geçtiğimiz günlerde belirlendi.

Aytemiz'in bayilerine yönelik düzenlediği Aytemiz'in Yıldızları ve bayi çalışanlarına yönelik düzenlediği 'Sahanın Yıldızları' ödül programlarında kazananlar belli oldu.



## '570 AYTEMİZ İSTASYONU ARASINDAN KAZANAN ÇERÇİLER PETROL'

Aytemiz'in Yıldızları Programı'nın 2021 yılı kazananı Muğla'daki Çerçiler Petrol'den Fahri Çerçi, 24 yıldır sektörde olduklarını ve bir yıl önce Aytemiz ailesinin bir üyesi olduklarını ifade etti. Yatağan – Muğla karayolu üzerinde 5 bin metrekarelik alanda hizmet verdiklerini belirten Çerçi, "Ziyaretçilerimizin rahatça kullandıkları geniş bir market alanımız ve oto yıkama hizmetimiz var. Ayrıca lastik satış servisi de bulunuyor. Kolay ulaşılabilen bir konumda olmamız nedeniyle devamlı müşterilerimiz ticari araçlar, lojistik firmaları ve çevrede yerleşik araç sahipleri. Ayrıca yaz aylarında, bulunduğumuz konum nedeniyle, turizm amaçlı yolculuk yapan sürücüler de yoğun olarak istasyonumuza uğruyor. Geniş park alanımız sayesinde müşterilerimiz yakıt alma dışında yenilenen ON 7/24 marketimizden her türlü ihtiyaçlarını karşılayabiliyor, sıcak çay ya da kahvelerini içerken araçlarını yıkatabiliyor veya rahatlıkla park edip dinlenebiliyorlar" dedi.

Çerçi ayrıca Motorcu Dostu İstasyon olarak motosiklet sürücülerinin de istasyonlarını tercih ettiğini ve 14 kişilik personel ekibi ile tüm müşterilerine istasyona girdikleri

andan ayrılıncaya kadar güler yüzlü hizmet verdiklerini ifade etti.

Ekiplerini oluştururken; insanlarla iyi iletişim kurabilen, güler yüzlü, güvenilir, dürüst, çalışkan, yaptığı işe ve çalıştığı işyerine saygı gösterenleri seçmeye özen gösterdiklerini söyleyen Çerçi, "Müşterilerimizle sıcak ve samimi bir iletişim kurmaya önem veriyoruz. Bu da bize mutlu müşteri olarak geri dönüyor ve biz de işimize daha sıkı sarılıyoruz" diyerek Aytemiz'in düzenlediği ödül programının tüm çalışanları teşvik ettiğini belirtti.

Programın duyurulduğu andan itibaren tüm ekibin elinden gelenin en iyisini yaparak çalıştığını ve programda kendilerini başarıya götüren faktörün de işlerine ve insanlara saygıları olduğu vurgulayan Çerçi, "Her zaman müşteri memnuniyeti odaklı hizmetlerimiz, özverili ve çözüm odaklı çalışmalarımız, marketimizde ürün çeşitliliğine, temizliğine ve düzenine verdiğimiz önemin yanında yılların vermiş olduğu tecrübe de bu başarıyı getiren bir diğer faktör. Tüm bu faktörler birleşince Aytemiz'in Yıldızları programının birincisi olduk" diyerek başarıyı getiren ekibe teşekkür etti.



## 'BAŞARIMIZIN ARDINDA DÜZENLİ EĞİTİM VE ÖZVERİLİ ÇALIŞANLAR YATIYOR'

Giresun – Merkez'de yer alan Uzmanlar Grup İstasyonu, Aytemiz'in Yıldızları Programı'nda başarılı olan bir diğer istasyon oldu. 2018 yılından beri Aytemiz bayisi olarak hizmet verdiklerini söyleyen Gürkan Temur, Aytemiz'in kurumsal bir firma olmasının yanında hissettirdiği aile ortamı ile de huzurlu ve keyifli bir şekilde çalıştıklarını söyledi.

İstasyonu sıfırdan yaparak faaliyete geçtiklerini belirten Temur, özellikle buldukları konum nedeniyle müşterilerden aldıkları geri bildirimlerin uygulayacakları hizmetler ve yeniliklerde kendilerine yol gösterdiğini ifade ederek, "Yeni hizmete aldığımız ON 7/24 market ve yıkama alanımız ile müşterilerimize ürün anlamında çeşitlilik sunarken sıcak kahve satışı ile de müşterilerimizin bizden isteklerini karşılayarak en iyi hizmeti veriyoruz. Yeniliklere açık olduğumuz ve bunu sahaya yansıttığımız için müşterilerimizden olumlu tepkiler alıyoruz" dedi.

11 kişilik ekiplerinin bölge eğitimini tarafından düzenli olarak yeni kampanya ve mevcut hizmet adımları ile ilgili bilgilendirildiğini söyleyen Temur, "İstasyonumuz için en

önemli kriterlerimiz güler yüz ve iyi bir hizmet vermek. Müşterilerimizin Aytemiz'in kendilerine sunduğu avantajlardan yararlanmaları için onları Araç Yakıt Tanıma (AYT), Self Servis ve Aytemiz Vaay uygulamamız hakkında bilgilendiriyor ve bu hizmetleri kullanmaya yönlendiriyoruz" diye konuştu.

Ödül programı duyurulduğunda ekip olarak oldukça heyecanlandıklarını belirten Gürkan Temur, bu tür uygulamaların motive edici olduğunu söyledi. Başarılı olmak için personel ile haftada en az bir toplantı yaparak hizmet adımlarının sürekliliğini sağladıklarını anlatan Temur, "Sonuçta bu bir hizmet yarışı ve biz de diğer tüm Aytemiz bayileri gibi müşterilerimize en iyi hizmeti vermek istiyoruz. Bölge Saha Müdürümüz, istasyonu her ziyaretinde arkadaşlarımızla konuların üzerinden geçti. Onun bize inanması bizi de motive etti ve arkadaşlarımızın dereceye girerek ödül almasını sağladı. Bu başarıyla işimize daha sıkı sarıldık, bu da müşteri memnuniyetine yansdı. Aslında her zaman yaptığımızı yaptık ve başarılı olduk" dedi. Temur, hedeflerinin bir dahaki Aytemiz'in Yıldızları programında birincilik olduğunu vurguladı.



## 'MUTLU ÇALIŞAN, MUTLU MÜŞTERİ VE BAŞARI BİRBİRİYLE BAĞLANTILI'

Hizmet Petrol Yetkilisi Kerem Aytemiz, "25 yıldır Aytemiz bayisi olarak çalışıyoruz. Böyle bir ailenin parçası olmak gerçekten çok gurur verici. İstanbul'un Anadolu Yakası'nda oldukça merkezi bir konumda yer alan istasyonumuzun müşteri profilini uzun yıllardır gelen sadık müşteriler oluşturuyor. Bulduğumuz konum nedeniyle de müşterilerimizin istasyonumuzdan beklentileri oldukça fazla. 19 kişilik ekibimizi seçerken güler yüzlü, pozitif, müşterilerimize çözüm odaklı yaklaşan ve müşterilerimizin istasyonumuzdan mutlu ayrılması için elinden geleni yapan çalışanları seçmeye özen gösteriyoruz. Çünkü ekibimizin davranışları müşterilerimizin bizi

tercih etmesini sağlıyor, biz de böyle çalışanları kaybetmemek adına, onların da bizimle çalışmaktan memnun olmaları için elimizden geleni yapıyoruz. Ayrıca istasyon içinde de takım olarak iş güvenliği ve sağlığı ile ilkyardım gibi eğitimlerimizi tekrarlayarak bu konudaki alışkanlıklarımızı kaybetmemeye çalışıyoruz. Zaten işimize bu denli önem verdiğimiz için de Aytemiz'in Yıldızları'ndan biri olduk. Bence bu tür programlar özellikle müşteriyle doğrudan iletişimde olan ön saha personelinin motivasyonuna da katkı sağlıyor. Yapılan iyi işlerin ve emeklerimizin ödüllendirilmesi de bizleri memnun ediyor. Bu başarının sürekli olması için de elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz" dedi.



# ÖDEME DENEYİMİNİZİ FULLEMeye HAZIR MISINIZ?



  
Çok Yakında  
Akaryakıt  
İstasyonlarında

Yeni Nesil  
Pompa Yazar Kasa  
Profilo PYK-9000

1985 yılından bu yana 15 farklı ülke için geliştirmiş olduğumuz 165 onaylı ürün, 2 milyon cihaz satışı ve 1 milyondan fazla müşterimizden edinmiş olduğumuz tüm tecrübe ve deneyimi akaryakıt sektörüne aktarmak için hazırız.



AndroidPOS  
Profilo P1000 (ATEX)



Tüm Ödeme  
Teknolojileri



Markette  
Ödeme



Dışarıda  
Ödeme



Araçta  
Ödeme



En Kötü Hava  
Koşullarına Uygun



Çift SIM  
Destegi



Tek Noktadan  
Tam Hizmet

**PROFİLO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

 0850 222 7272  
R2 R2  
profiloodemesistemleri.com

  
A110 *Standımıza bekliyoruz*  
**PETROLEUM  
İSTANBUL**  
31 MART - 2 NİSAN



SOCAR Türkiye, tüm grup şirketlerinin kurumsal süreçlerinin yönetildiği uygulamaların dijital dönüşüme ayak uydurabilmesi, süreç bazlı ve organizasyonel entegrasyonun sağlanması amacıyla Project Earth çalışmasını hayata geçirerek SAP ile iş birliğini güçlendirdi. Bünyesinde bulunan STAR Rafineri, SOCAR Dağıtım, SOCAR Depolama sistemlerini tek bir SAP S/4HANA sistemi üzerinde birleştiren SOCAR Türkiye; SAP ile gerçekleştirdiği Project Earth ile yerinde ve dağıtım sistemlerini entegre SAP S/4HANA ve Analytics Cloud çözümleri ile yeniledi. Ayrıca finans, merkezi satın alma, ticari operasyonlar, bakım onarım, iş analitiği ve ana veri yönetimi süreçlerinin dijital dönüşümünü desteklemeye de hazır hale getirdi.

#### GÜNCEL, TEKİL VE MERKEZİ BİR SİSTEM HEDEFLENİYOR

SOCAR Türkiye'nin satın alma ve lojistik, varlık yönetimi, ticaret ve finans iş birimlerini kapsayan, 100'den fazla SAP danışmanının görev aldığı Project Earth çalışmasında başlangıç aşamasından itibaren uzaktan çalışma yöntemi ile 8 binden fazla test adımı tamamlandı. Hazırlık aşaması 6 hafta süren proje, 16 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Güncelliğini kaybetmiş ve dağıtım uygulamalar yerine güncel, tekil ve merkezi bir sistem yaratmayı hedefleyen proje ile çalışanların da memnuniyetinin artırılması hedefleniyor. SOCAR Türkiye'nin süreçlerindeki hızı ve çevikliği iyileştiren, bellek-içi teknolojiyi yeni nesil ERP (kurumsal kaynak planlama) çözümü SAP S/4HANA; hızlı, verilerle yönlendirilen karar verme sürecinin de yolunu açıyor.

# SOCAR Türkiye enerji sektörünün en büyük SAP projelerinden birine imza attı

SOCAR Türkiye, veri odaklı bir şirket olmak ve büyüme stratejisini desteklemek üzere SAP ile iş birliğini bir adım öteye taşıdı. SAP Türkiye ile sadece Türkiye'nin değil, bölgenin ve enerji sektörünün en büyük SAP projelerinden birine imza attığını duyuran SOCAR Türkiye, Project Earth isimli proje ile farklı süreçleri ele alan SAP çözümlerini SAP S/4HANA sistemine entegre ederek, tek merkezden yönetecek.

#### 'OPERASYONUMUZUN HER NOKTASINDA ÖNEMLİ KAZANIMLAR ELDE ETTİK'

SOCAR Türkiye Dijital Transformasyon & Bilişim Teknolojileri Başkanı Hakan Irgıt projeye ilgili şunları söyledi: "Ocak 2022 itibarıyla 16 aydır devam ettirdiğimiz ve dünyada eşine az rastlanır S4/HANA projemiz Project Earth'ü de devreye aldık. Tasarım aşamasından devreye almaya kadar tamamını uzaktan çalışarak gerçekleştirdiğimiz bu projede hem kurumsal uygulamamızın yenilenmesini sağladık hem de daha önce kullanmadığımız birçok yeni aracı da çalışanlarımızın hizmetine sunduk. Çalışanlarımız projenin hayata geçmesiyle muhasebe işlemleri ve fatura onayları gibi kurumsal süreçleri uçtan uca yönetebiliyor, raporlayabiliyor, grup şirketleri arasında veri akışı gerçekleştirebiliyor. Hidrokarbon değer zincirinde hammadde satın alımından depolamaya, üretimden müşteri teslimine şirketler arası entegrasyonu sağladık. Müşterilerimizi, siparişten teslimat adımına kadar anlık bilgi paylaşımı sağlayan müşteri



SOCAR Türkiye Dijital Transformasyon & Bilişim Teknolojileri Başkanı Hakan Irgıt

portali ile buluşturduk. Operasyonda planlama ekiplerinin bakım ekipleri ile operasyonları eş zamanlı planlama, saha faaliyetlerini anlık işleyebilecekleri mobil uygulama ve tüm grup şirketlerimiz bazında tek bir ana veri yapısının kurulması ve ortak ana veri sözlüğü oluşturulması gibi hedeflerimizi gerçekleştirdik. Kısacası Project Earth ile çalışanlarımız, tedarikçilerimiz ve müşterilerimiz dahil olmak üzere operasyonumuzun her noktasında önemli kazanımlar elde ettik".



SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan

#### 'SOCAR TÜRKİYE'Yİ 'VERİ ODAKLI ŞİRKET' HEDEFİNE ULAŞTIRMAK İÇİN BİR YOL HARİTAMIZ VAR'

SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan ise, "SOCAR Türkiye, bugün SAP Model Company modelini en iyi uygulayan şirketler arasında yer alıyor. Biz de onların dijital dönüşüm yolculuklarında en yakın iş ortağı olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. SOCAR Türkiye'yi "Veri Odaklı Şirket" hedefine ulaştırmak için bir yol haritamız var. Bu yol haritasını gerçekleştirmek için projelerimiz devam ediyor. Project Earth'ün en önemli başarı kriteri, global bir başarı hikayesi olmuş STAR Rafineri projesini de bir üst boyuta taşımaktır. Project Earth, veriye dayalı şirkete dönüşümün ilk aşamasıdır ve entegrasyonun çıktılarına odaklanır. Gelecek aşamalar için yol haritamızda diğer SOCAR Türkiye şirketlerinin dönüşümünü de öngörebiliyoruz. Tüm ekiplerin özveriyle ve tutkuyla çalıştığı bu proje bizim için de ilham verici bir proje oldu. SAP olarak müşterilerimizin hayallerini gerçeğe dönüştürmekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

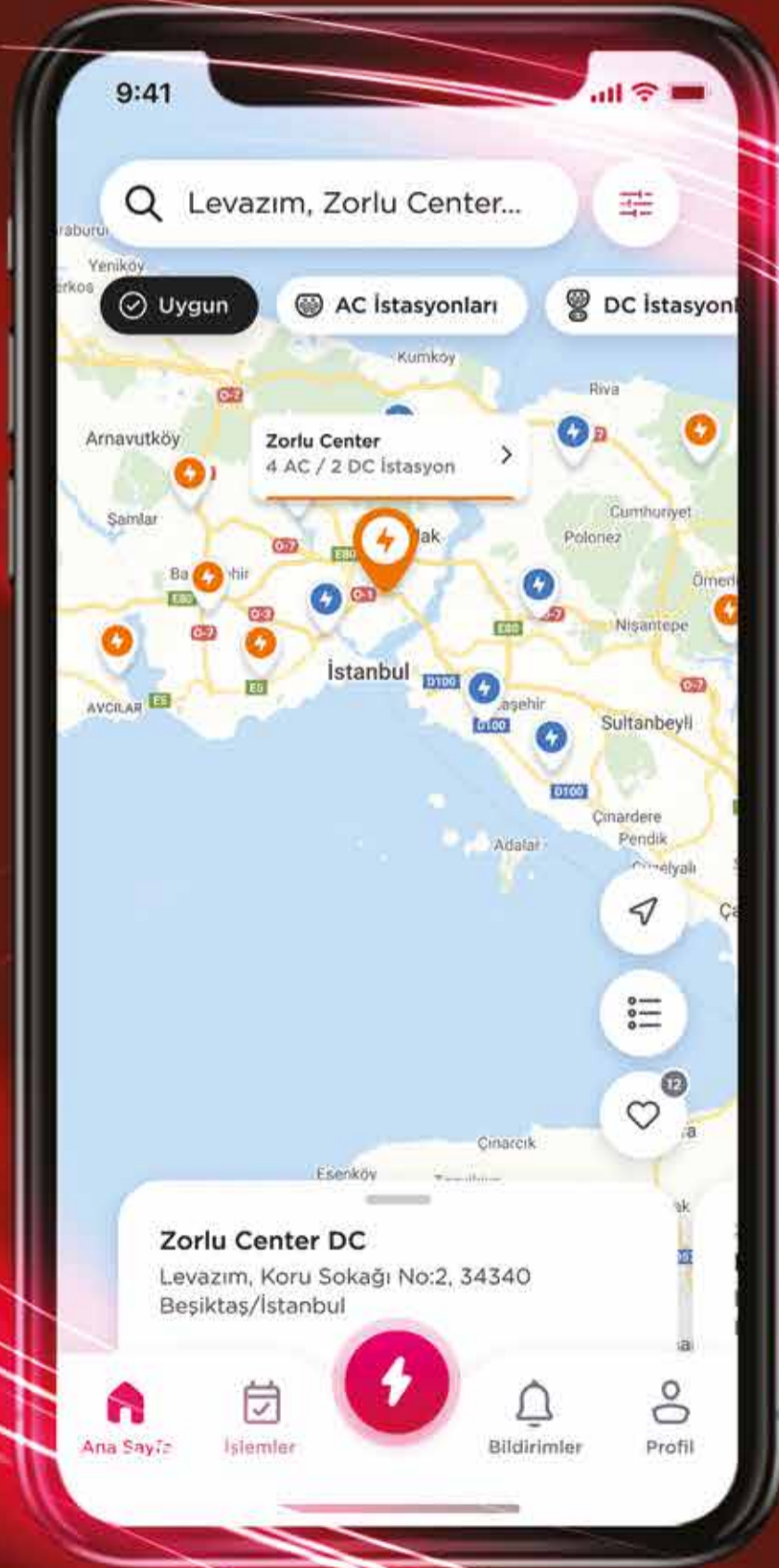
SOCAR Türkiye  
SAP çözümleri ile  
iş dönüşümünü  
gerçekleştirdi!



# BÜYÜK BİR ENERJİYLE YENİLENDİK!

Yeniliklerle dolu ZES mobil uygulamamızı kullanabilmeniz için tek yapmanız gereken mobil uygulamanızı güncellemek.

ZES Mobil uygulamasını **App Store** ya da **Google Play**'den güncelleyebilirsiniz.





# 'Bizi tercih edenlere destek olmaya devam edeceğiz'

Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Fettah Kadooğlu, Enerji Petrol Gaz'a özel açıklamalarda bulundu. Kadooğlu, Hem Türkiye LPG piyasasını hem de Kadogaz'ın gelecekteki yatırımlarını değerlendirdi.

Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Fettah Kadooğlu, gazetemize özel yaptığı açıklamada, "Biz şirket olarak bizi tercih edenlere destek olmaya devam edeceğiz. Bu politikamızı zor günlerde de devam ettirebilmek için farklı projelere imza atmaya hazırlanıyoruz" dedi.

**"2022'İN TOPLAM LPG SATIŞLARI ÖZELİNDE DAHA İYİ BİR YIL OLMASINI BEKLİYORUM"**

**Kadogaz açısından pandemi dönemini nasıl değerlendirirsiniz?**

2021 yılı tüm dünya için zorlayıcı bir süreçti. Pandemi, kapanmalar, arz talep ilişkisindeki dengesizlik ve fiyatların hızlı yükselişi sebebiyle stratejimizi sürekli güncelleyip gelişmeleri daha hızlı takip etmemiz gereken bir süreç geçirdik. 2022'in, önceki yıllara göre daha normalleşmiş bir yıl olacağını öngörüyorum. Dünya üzerindeki son gelişmeler bazı dengeleri bozsa da 2022'in toplam LPG satışları özelinde daha iyi bir yıl olmasını bekliyorum.

**"BAYİLERİMİZ ÜST YÖNETİMDEKİ HERKESE 7/24 ULAŞABİLME RAHATLIĞINA SAHİPLER"**

**Kadogaz'ın bayileriyle ilişkileri ve bayi memnuniyetini sağlama konusundaki stratejilerini anlatır mısınız?**

Kadogaz'ın bugün bu noktaya gelmesindeki en büyük pay şüphesiz ki Kadoil bayileri ilk kez bizimle çalışmayı seçen kıymetli Kadogaz bayileridir. Zaten Kadooğlu'nun felsefesinde de bayiler bizim en önemli iş ortaklarımızdır. İş yapış biçimimiz kazan kazan modeline dayalıdır. Bayilerimizle her zaman bir araya geliriz, bayilerimiz her zaman üst yönetimdeki herkese 7/24 ulaşabilme rahatlığına sahipler. Bizim bayilerimizle olan ilişkilerimiz çok uzun vadeli ve başlangıç sonrasında bir aile ilişkisi haline alır. Bizi farklı kılan da budur. Şu anda ikinci, üçüncü kuşak iş başında olan bizlerin çocukluğunu bilen bayilerimiz var. Sokağa çıkma yasağı olduğu günlerde bile özel izinle hizmete devam eden bayilerimiz, sokağa çıkma kısıtlaması

olan müşterilerimizin, ekmek, ilaç gibi ihtiyaçlarını bile göturdüler. Bu bizim için gerçekten çok gurur verici. Son dönemde, pandemi dolayısıyla seyahat imkanlarımız kısıtlandı ama buna rağmen, bayilerimizle birlikte çok hızlı bir dönüşüm de gerçekleştirdik. Aralarında ilk defa Zoom kullananlar oldu. Bu noktada çok keyifli toplantılar gerçekleştirdik. Eskiden bayilerimiz genel merkezimize gelip bizi ziyaret eder, hatta bazen habersiz gelip sürpriz yapan olurdu. Şimdi gün içinde sürekli görüntülü arıyorlar. Yeni dünya düzenine onlar da adapte oldular.

**"DİKKATLİ BİR ŞEKİLDE TAKİP EDİLİYOR"**

**LPG teknik düzenleme ve standartlara uygun kullanılmazsa tehlikeli olabilir. Sizin güvenliği sağlama konusunda izlediğiniz bir strateji var mı?**

Bu zaten sadece sektör temsilcilerinin değil, devletinde yakından takip ettiği ciddi bir durum. Kadogaz tankerlerimiz ve bayilerimiz sürekli olarak yetkili servislerce kontrol ediliyor ve periyodik bakım ve muayeneleri dikkatli bir şekilde takip ediliyor.



Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Fettah Kadooğlu

**'FARKLI PROJELERE İMZA ATMAYA HAZIRLANIYORUZ'**

**Son dönemde yaşanan dünyadaki enerji krizi, enerji fiyatlarına da olumsuz yansıdı. Sizce Türkiye LPG piyasası bu dönemli fiyatlandırma açısından nasıl geçiyor? Kadogaz'ın bu konuda uyguladığı bir politika var mı?**

Dünya LPG Birliği - WPGA Global LP Gaz 2021 Raporuna göre LPG üretimi 2.46 oranında düşerek 317 milyon tona gerilemiştir. Öncelikle son 10 yıldır sürekli büyüyen dünya LPG talebi pandemi etkisiyle böyle bir daralma yaşamıştır. Dünyada LPG tüketimine sektörel olarak baktığımızda yüzde 44 ile evsel tüketimi yüzde 28 petro kimyanın takip ettiğini görüyoruz. Bölgesel olarak ise yüzde 46 ile Asya Pasifik'i yüzde 16 ile Avrupa & Avrasya takip ediyor

Araştırmalarımız sonrasında bu artışın önümüzdeki dönem de devam edeceğini gördük. Şu anda çevreci politikalar dünyayı daha iyi hale nasıl getiririz trendi her sektörü etkilemiş durumda. Bütün sektörler iş yapış biçimlerini değiştirdiği bir dönüşüm içerisine girdi. LPG de çevreci bir yakıt olarak

bu değişimden payını alıyor. Bu faktörü de göz önüne alırsak LPG'nin geçmişten daha hızlı büyüyeceğini söylemek yanlış olmaz. Türkiye'de durum biraz daha farklı tabii. Tüketim olarak Avrupa'da 2., Dünya'da ise 10'uncu sıradayız. Otogazla çalışan yaklaşık 4.8 milyon adet araç var, bu da toplam araç parkının yüzde 38'ine denk geliyor.

LPG fiyatlandırma politikası iki önemli unsur üzerine kurulu. Bunun ilki ürünün ithal fiyatı, diğeri ise dolar kurudur. Bu süreçte dolar kurundaki artış çok büyük etkilere neden oldu.

Biz şirket olarak bizi tercih edenlere destek olmaya devam edeceğiz. Bu politikamızı zor günlerde de devam ettirebilmek için farklı projelere imza atmaya hazırlanıyoruz.



**"TÜRKİYE'NİN EN ÜCRE KÖŞESİNE GİTTİĞİNİZDE BİLE SİZE ÇOK YAKIN BİR MARKA OLMAK İSTİYORUZ"**

**Kadogaz olarak yatırımlarınızı yakın gelecek için nasıl planladınız? Yakın zamanda yapacağınız yatırımlar var mı?**

Kadogaz, Türkiye'nin en köklü holdinglerinden Kadooğlu

Holding bünyesinde faaliyet gösteriyor. Kadoil gibi akaryakıt sektörünün önde gelen dağıtım şirketlerinden birinin sektör tecrübe ve birikimlerini kullanarak bu sektöre giriş yaptı. Kurulduğu ilk günden bu güne pazar payını her geçen gün artırdı. Tabii bu Kadoil markasının gücü ve yaygın bayi ağıyla da alakalı. Hizmet standartlarımızla, kalitemizle ilgili. Geçen sene bütün olumsuz koşullara rağmen pazar

payımızı büyütmiş durumdayız. Bu büyük bir başarı. Bu başarının arkasında yılların ticari tecrübesi ve profesyonel bir ekip dayanışması bulunuyor. Türkiye'nin geneline yayılmış Kadoil istasyonlarımızın yarından fazlasında LPG markamız ile hizmet veriyoruz. Hedefimiz bunu bütün istasyonlarımıza taşıyabilmek. Türkiye'nin en ücre köşesine gittiğinizde bile size çok yakın bir marka olmak istiyoruz.

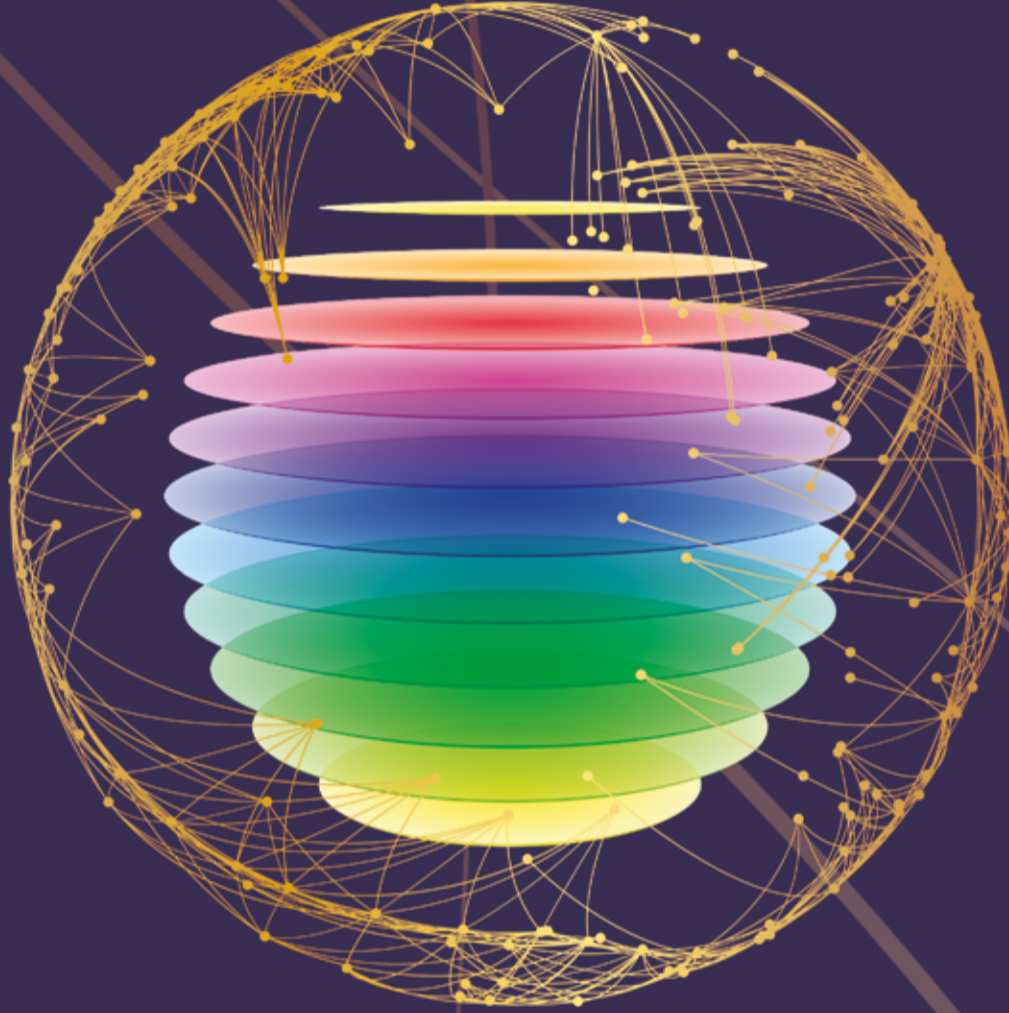




# ISTRADE 2022

6. ENERJİ  
TİCARETİ VE  
TEDARİĞİ ZİRVESİ

6<sup>th</sup> ENERGY TRADING &  
SUPPLY SUMMIT



**9-10 MAYIS 2022**  
**RAFFLES İSTANBUL ZORLU CENTER'DA**  
**BULUŞMAK ÜZERE**



# LİDERLİĞİMİZİN KALBI, MÜŞ TEKNOLOJİ İLE ATIYOR.

Madeni yağ pazar liderliğimiz, Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi'mizde ihtiyaçlarımızı bir kalp gibi hiç durmadan geliştirmemiz ve üstün hizmet anlayışımızla Türkiye'ye ulaştırıyoruz.

Bu sadece bir liderlik değildir, bu bize duyulan güvenin getirdiği sorumluluktur.



Kaynak: 2021 PETDER Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar Verisi

**maxima**  
MOTOR YAĞLARI

**MAXIMUS**  
DİZEL MOTOR YAĞLARI



# ŞTERİ ODAKLI

nıza özel, ülke şartlarına en uygun çözümleri tıpkı  
e'nin dört bir yanına ulaştırmamız sayesinde.

r.



Petrol Ofisi



# bp'den Gasgrup'a 'Müteahhit Tek Ekip Ödülü'

Gasgrup, 'bp 2021 Müteahhit Ödülleri' ödül töreninde Müteahhit Tek Ekip ödülü aldı. Gasgrup Bayi ve Kurumsal İlişkiler Sorumlusu Gülçin Kara, konuyla ilgili Enerji Petrol Gaz'ın sorularını yanıtladı.

Bu yıl altıncısı düzenlenen bp 2021 Müteahhit Ödülleri ödül töreni Covid-19 nedeniyle online olarak gerçekleştirildi. bp yöneticilerinden Ersin Akmanoğlu, Gülin Akdeniz ve Emir Özdemir'in konuşma yaptıkları ödül töreni, sektör için de bir buluşma toplantısı havasında geçti. Gasgrup'da da, ödül töreninde 'Müteahhit Tek Ekip Ödülü' başlığı altında toplam 6 personel ödül aldı.

Gasgrup çalışanlarına ödülleri, bp Bakım Kontratları Müdürü Mehmet Serkan Uzun, bp Bakım Koordinatörü Büşra Menemencioğlu ve bp Türkiye SEÇ-G Danışmanı Özkan

Çakmak takdim etti.

Konuyla ilgili Gasgrup Bayi ve Kurumsal İlişkiler Sorumlusu Gülçin Kara sorularımızı yanıtladı.

**"BP'DEN ÖDÜL ALMAMIZ İSE BİZLERE HEM MOTİVASYON HEM DE MUTLULUK KAYNAĞI OLDU"**

**Süreç nasıl ilerledi?**

Öncelikle zorlu akreditasyon süreçleri bitirildi ve peşinden sahadaki faaliyetlerimiz başladı.

**gas**  
grup

Bizim için en önemli olan husus Gasgrup olarak bugüne kadar LPG de verdiğimiz hizmet kalitesinin ve yüksek iş güvenliğinin, akaryakıt tarafında da devam ettirilmesi idi. 2021 yılında bunu başarmak için elimizden gelini yaptık, tabii ki bu sadece ödül alan benim ve beş arkadaşımızın değil, Gasgrup olarak toplam kaliteye verdiğimiz önem sayesinde oldu. Bunun takdir edilip bp'den ödül almamız ise bizlere hem motivasyon hem de mutluluk kaynağı oldu. Sizin aracılığınızla bize bu ödülü veren bp yetkililerine de teşekkür etmek isterim.



**"MÜTEAHHİT TEK EKİP ÖDÜLÜ' ASLINDA BİZLERİ İFADE EDEN ÇOK DEĞERLİ BİR ÖDÜL"**

**Farklı kategoride bir ödül aldınız, bu ödülün anlamını bizlere anlatır mısınız?**



**M**erhaba, biliyorsunuz Gasgrup olarak 2019 yılında Wayne distribütörlüğünü almamızın akabinde akaryakıt ürünleri satış ve servis hizmetleri vermeye başladık. 2019 yılından bu yana Wayne' in yanı sıra başka distribütörlükler olarak ürün yelpazemizi genişlettik. Sektöre akaryakıt konusunda, hem ürün tedariki hem de altyapı ve servis hizmetlerimiz artarak devam etti. LPG ise Gasgrup şirket kuruluşumuzdan beri ana faaliyet alanlarımızdan biri, bu ödül birbirinden farklı

algılanan fakat istasyon içinde aynı çatı altında bulunan LPG ve akaryakıt müteahhitlik hizmetlerini tek bir elden ve aksatmadan sağladığımız için bizlere layık görüldü. "Müteahhit Tek Ekip Ödülü" aslında bizleri ifade eden çok değerli bir ödül. Diğer ödül alan çalışma arkadaşlarımız; Genel Müdür Yardımcımız Kemal Uyar, Satış Yöneticimiz Murat Çakmak, Seç ve Kalite Sorumlumuz Betül Korkut, Mekanik Teknisyenimiz Hüseyin Tamer ve Elektrik Teknisyenimiz Turgay Eldut'u sizlerin de aracılığıyla bir kez daha tebrik ediyorum.

**"YAKALADIĞIMIZ BU SİNERJİYİ HER DAİM SEKTÖRE YANSITMAYA DEVAM EDECEĞİZ"**

**Ekleme istediğiniz başka bir konu var mı?**

Covid-19 nedeniyle, hepimizin hayatı farklılaştı, artık bu farklılıkların bazılarını normal olarak görmeye

bazılarını ise eski haline getirmeye başladık ama süreç hepimiz için zordu; yakaladığımız bu sinerjiyi her daim sektöre yansıtmaya devam edeceğiz. Tüm çalışma arkadaşlarımızın gösterdikleri gayreti ve çabayı takdir etmek isterim. Ayrıca ödül alan tüm sektör paydaşlarımızı tebrik eder, başarılarının devamını dilerim.

**NOVA**  
**gas**

**İstasyonunuz için en iyisi**



**NG-17 Series**  
LPG Autogas Control Panel

**gas**  
grup  
enerji sistemleri

*hizmet kalitesiyle*

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



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE  
ENERJİ ÜRETİYORUZ



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



# 81 ilin akaryakıt bayileri Ankara'da buluştu



PÜİS'in düzenlediği Ulusal Bayi Buluşması açılış töreninde konuşan Başkan Okumuş, akaryakıt bayilerinin sorunlarına değinerek; "Akaryakıt fiyatlarının artışında bayilerin tek bir kuruluşluk etkisi dahi yok" ifadelerini kullandı.

Sibel Acar / Ankara

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası'nın (PÜİS) 55'inci kuruluş yıldönümü 26 Şubat tarihinde Ankara'da gerçekleştirildi. 81 ilden bini aşkın bayinin katılımıyla gerçekleştirilen etkinlik kapsamında sektörün sorunları, geleceği ve talepleri ele alındı.

PÜİS bayi toplantısında Anadolu'nun çeşitli yerlerinde faaliyet gösteren istasyon sahipleri ve çalışanları da sorunlarını ifade etme fırsatı buldular.

Açılışta konuşan akaryakıt bayileri, kar marjlarının yetersizliği nedeniyle yaşadıkları sıkıntıları dile getirdiler.

## BAYİLER TALEPLERİNİ VE SORUNLARINI DİLE GETİRDİ

### FUAT İŞERİ-TOKAT

Tokat'ta 1960 yılından beri faaliyet gösteren bir akaryakıt istasyonunun üçüncü kuşak temsilcisiyim. Artan maliyetlerle başa çıkmaya çalışırken maalesef ki kar marjlarımız her geçen gün eriyor. Anadolu'daki istasyonların ikisinden biri kapanma veya satılık durumda. Çalışanlarımız ve ailelerimiz bu konuda tedirgin. Maliyetlerimiz artarken kar marjlarımız üçte bire düştü. Yetkililerden kar marjı sorununun çözüme kavuşturulmasını istiyoruz. Acil talebimiz iş güvenliği, sorumlu müdür gibi uygulamaların teke düşürülmesi, ek maliyet çıkarılmaması ve kar marjının litre kuruş denklemi yerine litrede en az yüzde 15 olacak şekilde sabitlenmesidir.

### TÜRKMEN KAYA-VAN

Van ilinde faaliyet gösteren bir akaryakıt istasyonunun sahibiyim. Uzun zamandan beri bu sektörde hizmet vermekteyim. Sektörümüzün



## 'SORUNLARIMIZIN FARKINDAYIZ'

Sorunların ardından değerlendirmelerde bulunan Okumuş; "Biraz önce size tam 100 sorun sıraladım. Başka bir sektörde bu kadar sorun olacağını zannetmiyorum. Saydığımız sorunların her biri akaryakıt bayilerini ekonomik sıkıntıya sokan, vatandaşla ilişkisini bozan gerçek sorunlar. Bu sorunları salonda bulunan, bulunmayan bayi kardeşlerim ve çalışma arkadaşlarımızın hepsi bizzat yaşıyor. Sorunlarımızın farkındayız. Çözüm yollarını çok da iyi biliyoruz. Zaten PÜİS olarak bugüne kadar onlarcasını çözüme Hükümet, EPDK ve sektörün diğer paydaşlarıyla birlikte çözüme kavuşturduk" diye konuştu.

Bunca çalışma, emek ve mücadele sonunda birçok kazanım elde ettiklerini belirten Okumuş; "Biz bayinin ne kazandığını, maliyetlerinin ne olduğunu, fiyatların nasıl belirlendiğini kamuoyuna doğru biçimde anlatmak zorundayız. Bugün burada

toplanmamızın amaçlarından bir tanesi de budur. Yani akaryakıt bayileri hakkında ortalıkta dolaşan bilgi kirliliğini temizlemek, yaptığımız çalışmalar hakkında sizleri bilgilendirmek ve sizlerle istişare ederek sorunlarımıza çözüm yollarını üretmek için bir araya geldik" dedi.

Yıllarca sektöre ceza kesilmeden önce uyarı verilmesine yönelik bir mekanizma kurulmasını talep ettiklerini aktaran Okumuş, petrol sektöründe 35, LPG sektöründe ise 18 fiilin uyarı mekanizması kapsamında bulunduğunu belirtti.

Yapılan çalışmalar sonrası edinilen kazanımları katılımcılarla paylaşan Okumuş; "Bugün hala 100 tane çözülmesi gereken sorundan bahsediyorsak bu bizim az çalışmamızdan değil, akaryakıt sektörünün darphane gibi görülmesinden kaynaklanıyor. Herkesin gözü bizim üstümüzde. Çok düşük karlarla ayakta durmaya çalışan onurlu, devletine ve milletine bağlı

talep ediyorum.

### KAYHAN SARI-TARSUS

Herkes Mersin'den selamlar ve ne yazık ki

birer ticaret erbabıyız. Tek amacımız vatandaşlarımıza en kaliteli hizmeti sunmak ve kazandığımız helal lokmayı da evimize, ailemize götürebilmektir. Ama bugün bayiler zarar ediyor. Bazıları istasyonunu devretti.

Birçoğu da iflas noktasına geldi. Gelirimiz giderimizi karşılamıyor. Elektrik faturamızı bile ödemekte zorlanıyoruz. Akaryakıt fiyatları öyle hızlı artıyor ki sattığımız malın yerine yenisini koyamıyoruz. Kredi kullanmadan, borç almadan ticaret yapan tek bir bayi yok. Hatta birçoğunun elinde teminat göstereceği değerli bir mal varlığı kalmadığı için bankalardan kredi dahi alamıyor. Hal böyleyken akaryakıt fiyatları arttıkça bayilerin daha fazla para kazandığını düşünen çok geniş bir kesim var. Biz bayinin ne kazandığını, maliyetlerinin ne olduğunu, fiyatların nasıl belirlendiğini kamuoyuna doğru biçimde anlatmak zorundayız" diye konuştu.

sorunlar getirdim. Bizler devlete vergi veren, ödevlerini yerine getiren dürüst bayiler olarak devletimize ve kıymetli vatandaşlarımıza hizmet

veren büyük bir sektöüz. Ekmeğimizin devamı için nefes almamız gerek. Şu anki hayati konumuz kar paylarıdır. Karımızda ciddi düşüşler yaşanıyor. 2005'ten beri kar sıkıntıları yaşıyoruz.

### İSTASYON ÇALIŞLARINI TEMSİLEN ÖMER YILMAZ-ANKARA

15 yıldır bir firmada çalışıyorum. Ön saha elemanları olarak yaşadığımız ana problem LPG'dir. Yağışlı havalarda araçların altına eğilme problemi bizlere sıkıntı yaşatmaktadır. Bu problemin ufak bir yasal düzenlemeyle dolmuş ağızlarının yukarıya alınarak çözülmesini istiyoruz.

### İSTASYON ÇALIŞLARINI TEMSİLEN YASEMİN KARACA-ANKARA

2019'dan beri akaryakıt sektöründeyim. 2 çocuk annesiyim. Bu sektörün bayanı erkeği olmadığı için bu işi severek yapıyorum. Her işin bir zorluğu var. Bizim sektörde en büyük sıkıntı LPG dolmuş yerleri. Bütün bayan arkadaşlarımız bu konuda rahatsız. Ayrıca son zamanlarda gelen zamlar konusunda da ön saha satış personeli olarak müşteriye konuyu izah etme noktasında sıkıntılar yaşıyoruz. En kısa sürede sorunlarımızın çözülmesini talep ediyoruz.

### BAŞKAN OKUMUŞ SEKTÖR SORUNLARINI 100 MADDE ALTINDA TOPLADI

Açılış konuşmasını gerçekleştiren PÜİS Başkanı İmran Okumuş, sektörün sorunlarını tek tek sayarken bu sorunları tam 100 maddede dile getirdi.

» Devami Sayfa 34'te



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

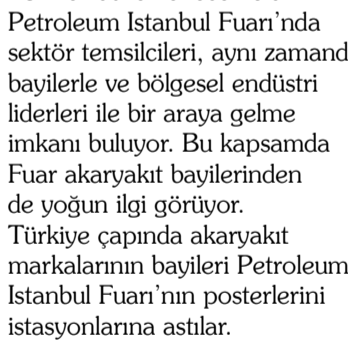


solarcati.com



# Petroleum İstanbul Fuarı'na bayilerden yoğun ilgi

Enerji sektörünün en büyük fuarı olan ve 31 Mart- 2 Nisan 2022'de İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 15'incisi düzenlenen Petroleum İstanbul Fuarı Türkiye çapında akaryakıt bayilerinden yoğun ilgi görüyor.



“Enerji sektörünün en büyük buluşması” olarak bilinen, 1997’den beri düzenlenen Petroleum İstanbul Fuarı, 2015 yılından beri eş zamanlı olarak gerçekleştirilen Gas& Power Network ile birlikte her iki yılda bir 40 bin ziyaretçiyi alıyor. Dünyada sektörünün en büyük ve en çok ziyaret edilen fuarlarından biri olan Petroleum İstanbul, sektörün önemli oyuncularına yeni ürün ve hizmetleri, benzersiz teknolojileri, yeni iş ve ticaret modellerini sunmaya olanak sağlıyor.



31 Mart- 2 Nisan 2022’de 15. kez düzenlenecek olan Petroleum İstanbul Fuarı’nda sektör temsilcileri, aynı zamanda bayilerle ve bölgesel endüstri liderleri ile bir araya gelme imkanı buluyor. Bu kapsamda Fuar akaryakıt bayilerinden de yoğun ilgi görüyor. Türkiye çapında akaryakıt markalarının bayileri Petroleum İstanbul Fuarı’nın posterlerini istasyonlarına astılar.



ANTALYA 2022

# 12.TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ

ENERJİNİN KALBI  
ANTALYA'DA  
ATIYOR

Türkiye enerji piyasasının,  
kamu ve özel sektör birlikteliği ile  
gerçekleştirilen en büyük  
organizasyonu

**KASIM 2022**

**REGNUM CARYA HOTEL ANTALYA'DA**

**BULUŞMAK ÜZERE**



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

[www.turkeyenergysummit.com](http://www.turkeyenergysummit.com)



# Türkiye Kadın Ödülleri'nde OPET'e 3 ödül birden



Türkiye Kadın Ödülleri kapsamında OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk 'Yaşam Boyu Başarı Ödülü'ne layık görülürken, OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk 'Yılın Girişimci İş Kadını', OPET Kadın Gücü Projesi ise 'Yılın Kadın Projesi' seçildi.

'Kadına Şiddet'e dikkat çekmek, kız çocuklarının okuması ve kadın istihdamına farkındalık amacıyla düzenlenen 'Türkiye Kadın Zirvesi', 7 Mart tarihinde İstanbul Hilton Bomonti'de gerçekleşti. Zirve, kadının toplumdaki önemine dikkat çekmek için düzenlenen İlham Veren Kadınlar Konuşuyor paneli ile başladı. Dilara

Sayan'ın Moderatörlüğün de yapılan panele OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk, Dünya Şampiyonu Milli Sporcumuz Ayşe Begüm Onbaşı, Ümmiye Koçak ve Genç TİM Başkan Yardımcısı ve Orka Holding Yönetim Kurulu Üyesi Kübra Orakçıoğlu konuşmacı olarak katıldı.

## 'GİRİŞİMCİ BİR KADIN OLDUĞUM İÇİN İYİ Kİ DİYORUM'

Nurten Öztürk panelde, "Eşim bana bir gün 'Gel kasanın başında dur, yanımda ol' dedikten sonra çok sevdiğim öğretmenlik mesleğini bıraktım. Ve şimdi girişimci bir kadın olduğum için iyi ki diyorum. Girişimci olmak isteyen kadınlarımıza tavsiyem daha fazla çalışıp içlerindeki o gücü dışarı çıkarmaları. Ben girişimci bir kadın olarak hem cinslerimin çağa ayak uydurmak ve girişimcilik konusunda erkeklere göre daha iyi olduğunu düşünüyorum" dedi.

Zirve kapsamında 'Türkiye Kadın Ödülleri' de sahiplerini buldu. OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk Yaşam Boyu Başarı Ödülüne layık görülürken, OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk Yılın Girişimci İş Kadını, OPET Kadın Projesi ise Yılın Kadın Projesi seçildi.



## İSTASYONLARDAKİ KADIN ÇALIŞAN SAYISINDA YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE BİR ARTIŞA İMZA ATILDI

Sosyal sorumluluk projelerini işinin bir parçası olarak gören OPET, Türkiye'de kadın istihdamının artırılmasına katkıda bulunma hedefiyle 2018 yılında Kadın Gücü Projesi'ni başlattı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik

Bakanlığı ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı işbirliği ile istasyonlarda kadın istihdamının artırılmasına yönelik hazırlanan proje kapsamında OPET, her istasyonunda en az iki kadın çalışanın olmasını hedefliyor. Toplumdaki önyargıları kırmayı amaçlayan Kadın Gücü Projesi ile kadın istihdamı artırılırken, Türkiye ekonomisine de katkıda

bulunuluyor. Akaryakıt sektöründe köklü bir değişime imza attığını ifade eden OPET, erkeklere özgü meslek olarak algılanan pompa başında görev yapan akaryakıt satış yetkilisi, istasyon yöneticisi, vardiya amiri gibi pozisyonlarda kadınlara iş olanağı sunuyor. Kadın Gücü projesinin hayata geçirildiği 2018 yılından bu yana istasyonlardaki kadın çalışan sayısı 3 bini aşarak yüzde 100'ün üzerinde bir artışa imza atıldı.





TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEYİZ  
**TÜRKİYE'NİN**  
**ENERJİSİYİZ**



0800 219 67 04



[www.enerjipetrol.com](http://www.enerjipetrol.com)



**Türkiye’de Petrol Ofisi tarafından üretime başlayan küresel madeni yağ markası Texaco roadshow’a çıktı, 52 günde 25 ilde 62 sanayi sitesine giderek 20.000 ustayla buluştu.**

**P**etrol Ofisi, Chevron ile Eylül 2020’de imzalanan anlaşma kapsamında, Texaco markalı madeni yağların Türkiye’deki üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini üstlenmişti. Başarılı bir hazırlık sürecinin ardından Texaco’nun dünyaca ünlü Havoline® ve Delo® markalı ürünlerinin Türkiye’de üretim ve satışına Kasım 2021’de başlandı. Petrol Ofisi’nin Derince’deki üretim tesislerinde ilk etapta Texaco markalı sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, hidrolik, dişli ve gaz motor yağlarının üretimi gerçekleştiriliyor. Ürün yelpazesi, Türkiye’de ilk kez üretilecek bazı özel serilerle birlikte tüm Texaco ürünlerini kapsayacak şekilde genişleyecek.

**52 GÜNDE, 25 İLDEKİ 62 SANAYİ SİTESİNDE 20.000 USTAYA ULAŞTI**

Türkiye’de üretim, dağıtım ve satışa başlayan Texaco, pazara etkin bir şekilde giriş yaptı. Üstün nitelikli madeni yağ ürünleri ile kısa sürede beğeni toplayan Texaco, yeni yılla birlikte sahaya da inerek, özel servis ustalarını ziyaret etti. 10 Ocak’ta başlayan Texaco roadshow’da özel tasarlanmış tır ve ekipler, 25 ili dolaştı ve 62 sanayi sitesini ziyaret etti.

52 günde 20.000 ustaya ulaşan Texaco, üstün nitelikli ürünlerini ve sundukları ayrıcalıkları yüz yüze tanıtmaya fırsatı buldu. Saha çalışmalarında ayrıca, dayanıklılık testleri, penaltı atışları gibi birbirinden eğlenceli etkinlikler, ikramlar, ödülleri ve hediyeleri ile ustalar keyifli saatler geçirdiler.

# Texaco sahaya çıktı, ustalarla buluştu



**Texaco ürünlerinin ayrıcalıklarının tır ve özel tanıtım ekipleri ile ustalara anlatıldığı saha çalışmalarında, dayanıklılık yarışları, fotoğraf uygulaması gibi birbirinden eğlenceli etkinlikler, ikramlar, ödülleri ve hediyeleri de yer aldı.**



**Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu**

**‘TEXACO, PAZARDA ETKİN BİR ŞEKİLDE YER ALMAYA DEVAM EDECEK’**

**P**etrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, Texaco’nun Türkiye pazarına girer girmez büyük ilgi gördüğüne vurgu yaparak, “Texaco’nun bu kadar kısa sürede sahada bulunduğu bu pozitif karşılık mutluluk verici. Texaco nitelikli ürünleri ile birlikte, roadshow’lar, saha aktiviteleri, eğitimler ile Türkiye pazarında etkin bir şekilde yer almaya devam edecek” dedi.





**BIOTURCA'nın şirket ortaklarından Gökhan Yılmaz, 2021'in BIOTURCA için nasıl geçtiğini, 2022'den beklentilerini ve yaptıkları yeni girişimleri gazetemize anlattı.**

**A**bsorban ve hidrokarbon kırıcılarla atıkların doğaya zarar vermeden yok edilmesini sağlayan ürünlerin üretimini ve distribütörlüğünü yapan BIOTURCA'nın şirket ortaklarından Gökhan Yılmaz, Enerji Petrol Gaz'a özel açıklamalar yaptı.

Çevreye ve insan sağlığına hiçbir zararı olmayan, doğaya dost ve geri dönüşümlü ürünler olan absorban ve hidrokarbon kırıcıların satışını yapan BIOTURCA aynı zamanda yaklaşık 15 yıldır çok yönlü çalışan bir Ar- firması. Türkiye'de de, dünyada da tek üretici olduğu bazı ürünler var. Gator International firmasının da tek yetkili distribütörü. Gökhan Yılmaz şirketle ilgili verdiği bilgilerde şunları da aktardı: "Atığı olduğu yerde indirgeyip biyolojik bertarafını sağlıyoruz. Özellikle toprak üstü kazalarda; atığı yakmaya değil, tamamen doğaya zarar vermeden yok etmeye odaklanıyoruz. Deniz üstü kazalarda ise ayrıca çok iddialıyız. Yüzde yüz Türk pamuğuyla, yüzde yüz

# 'Bu dönemde çevre için atılım yaparak büyüdük'

**BIOTURCA**  
habitat bioteknolojileri

Türk mühendisliği ve Türk işçiliğiyle ürettiğimiz 'Cotton Pad' isimli bir ürünümüz var. Kendi ağırlığının 19 misli atık absorbe ediyor. Biz bu ürünü Türkiye'de üretip dünyaya pazarlıyoruz. Bakteriyel hidrokarbon kırıcılarımız da, doğadaki en ağır hidrokarbon olan ham petrolü dahi çok iyi bir şekilde parçalayıp yok edebiliyor. Tabi ki tüm bunları yaparken de, en hassas konu olan İş Sağlığı ve Güvenliğine çok önem veriyoruz. Absorban ürünlerimizin piyasada bulunan diğer Adsorban ürünlerle kıyasla birçok üstünlüğü var. Örnek vermek gerekirse; absorban ürünlerimiz temas ettiği atığı, pamuk liflerinin içine hapsederek basınç altında bile atığın sızmasını, gaz çıkışını ve dolayısıyla parlatma olasılığını ortadan kaldırırlar. Bu farklılık Sorbent ürünlerin ikiye ayrıldığını, absorban ürünlerle adsorban ürünlerin çalışma prensiplerinin tamamen farklı olduğunu gösterir. Ve buna mukabil, piyasada ki tek absorban ürün gamına sahip olmaktan dolayı ayrıca gurur duymaktayız. Ürünlerimiz tamamen



## 'YURTDIŞINDAN BİR NANOTEKNOLOJİK YANGIN SÖNDÜRÜCÜNÜN DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜNÜ ALDIK'

**2**021 yılı pandemiden dolayı tüm dünya için biraz durgun geçtiğini belirten Yılmaz; "Her şeyde olduğu gibi bazı durumlar fırsattır. Biz de o dönem, işler biraz yoğunluktan çıkıp, rutine binince, araştırma, geliştirme fırsatı bulduk. Bazen küçülerek büyümek, bazen de atılım yaparak büyümek faydalı. Biz de bu dönemde özellikle çevre için atılım yaparak büyüdük. Bir nanoteknolojik yangın söndürücünün distribütörlüğünü aldık yurtdışından. Bu yangın söndürücü tüpü diğer yangın söndürücülerden çok farklı; sığıntığınız yeri yakamıyorsunuz

bir daha. Bu diğer yangın söndürücüler gibi ortamdan oksijeni tahliye ederek yangını söndürmüyor, soğutarak söndürüyor. Herhangi bir kazada dokunduğunuz zaman, bu yangın söndürücüyü sığıntığınız cisim soğuk oluyor. Ayrıca çok etkili ve raf ömrü yok. Yüzde 100 doğal ve çevre dostu. Ufacık bir tüp bile çok büyük yangınların çıkmasını engelliyor ve taşınması kolay. Nanoteknolojik olduğu için de kullanılması kolay" dedi.

Gökhan Yılmaz şöyle devam etti: "Tabi ürünlerimizi yurtdışından getiriyoruz ve doların artmasından dolayı

daralma yaşar gibi olduk ama önceden çalıştığımız akaryakıt firmalarına, 3-4 tane daha büyük firma ilave ettik. Eskiden rakiplerimiz bizim kalitemizde ürünler satmadığı için ucuz ürünler satıyordu. Bizim ürünlerimiz pahalı kalıyordu ama şu anda ucuz ürün kalmadığı, herkesin mali zamladığı için aramızdaki makas çok kapandı. Bu fark kapanınca da insanlar çok az bir farkla çok daha kaliteli olan bizim ürünümüzü tercih etmeye başladılar. İnsanlar kullandıkça da memnun kaldı ve birçok akaryakıt firmasıyla da 2 senelik anlaşma imzaladık."



biodegradable ve su bazlıdır, kesinlikle toksik veya solvent ihtiva etmezler. Biz firma prensibi olarak doğaya dost olmayan hiçbir ürünün üretimini de, satışını da yapmıyoruz. Çünkü bizim için insan sağlığı ve doğayı korumak her şeyden daha önemli. Eskiden çevre konuları çok önemsenmezdi fakat yeni çıkan yönetmeliklerle beraber artık daha çok önem kazandı, dolayısıyla bizim farkımız da böylelikle ortaya çıktı."

### "2022'DE DAHA PARLAK BİR TABLO BEKLİYORUZ"

Yılmaz 2022 için beklentilerini anlatırken; "2022 için de umutluyuz tabi ki. Şu anda dolardaki dengesizlik insanları tedirgin ediyor. Ama dolarla kazanan, mesela biz limanlara da mal veriyoruz, bu



limanlar, fabrikalar, akaryakıt firmaları, satın almada bir daralmaya geçmiş olsa bile, dolarla kazandıkları için biz ciroal olarak çok etkilenmedik. Daha az miktarlarda ürün satsak bile aynı ciroları yakalıyoruz. Bence 2022 dünyada, her sektör için bir uyanış yılı gibi olacak. Artık dünyada pandeminin etkisi de azaldı. İnsanlar bununla yaşamaya alıştı ve rutin hayata dönmeye başladı. Her sektör şu anda kendi içinde bir

hammadde sıkıntısı yaşıyor. Bu da fiyatlara yansdı tabi ki. Ama 2022'de daha parlak bir tablo bekliyoruz. Biz şirket olarak büyüme yoluna gittik. Çünkü bunun başka türlü sürdürülebilir olmadığını düşünüyoruz. Çalıştığımız firmalar bize referans mektupları veriyorlar. Bu bizim için çok değerli ve önemli. Biz bu referans mektuplarıyla, hedeflediğimiz diğer büyük firmalara da ulaşabiliyoruz" ifadelerini kullandı.



# Shell&Turcas "Shell'de Kadın Enerjisi" ile 4 yılda 5300 kadına istihdam sağladı

Sektörde her zaman "ilk"leri gerçekleştirmeyi ve sektöre "ilham vermeyi" ilke edindiğini ifade eden Shell, Türkiye'de 1923 yılından beri yol emniyeti, inovasyon, çevre, engelsiz yaşam, kadın istihdamı ve eğitim alanlarında Türkiye'nin sosyal gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor. Bu anlayışla, akaryakıt sektöründe bir dönüşüme öncülük ederek başlattığı "Shell'de Kadın Enerjisi" 4 başarılı yılı geride bıraktı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın himayelerinde, İŞKUR iş birliğiyle 2018 yılında başlatılan "Shell'de Kadın Enerjisi", kadınların istasyon yöneticisi, ön saha satış elemanı, market satış elemanı, vardiya amiri, muhasebe elemanı ve idari işler uzmanı gibi farklı pozisyonlarda çalışmalarını teşvik ediyor.

## "KADIN EMEĞİNİ DEĞERLENDİRME VAKFI'NI DESTEKLEMeye DEVAM EDİYORUZ"

Emre Turanlı, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda çeşitli projelerde işbirliği yaptıkları Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı'nı desteklemeye devam ettiklerini vurguladı. Turanlı, "1986 yılından bu yana eşitsizliklerin ve yoksulluğun var olmadığı bir toplum hayalini gerçekleştirmek için kadınların güçlenerek yaşamlarını, toplumlarını ve dünyayı dönüştürebilmeleri amacıyla çalışan KEDV bünyesindeki kadınların hazırladıkları lavanta kutularını satın alarak, yenilenen istasyonlarımızın karşılama masasında konumlandırıyoruz. Bu ve benzeri çalışmalarımızı büyütürük sürdüreceğiz." dedi.

## "SHELL'DE KADIN ENERJİSİ" AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE BİR İLK

Pandeminin en çok

Shell&Turcas, Türkiye'de 2018 Mart ayında akaryakıt sektöründe kadın istihdamını teşvik etmek amacıyla bir ilk olarak başlattığı "Shell'de Kadın Enerjisi"nin 4. yılında akaryakıt istasyonlarında 5300 kadına istihdam sağladı ve 2023 için belirlediği 5 bin kadın istihdamı hedefini şimdiden aştı. İcra Kurulu'nun yüzde 50'sini kadın liderlerin oluşturduğu Shell&Turcas mesleğin kadını erkeği olmadığını inanıyor ve kadınların akaryakıt istasyonlarındaki yerinin güçlendirilmesi için çalışmaya devam ediyor.



olumsuz etkisini kadınlar yaşadı, böyle bir dönemde dahi Shell&Turcas kadınlara istasyonlarında istihdam fırsatı yaratmaya devam etti. Cumhuriyetimiz ve Shell'in Türkiye'deki faaliyetlerinin 100'üncü yılı olan 2023'e kadar istasyonlarında 5000 kadına istihdam yaratmayı hedefleyen Shell&Turcas, dördüncü yılında bu hedefi aştı, akaryakıt istasyonlarında 5300 kadına istihdam yarattı.

Kadın çalışanların olduğu istasyonlar ile diğer istasyonları müşteri memnuniyeti açısından karşılaştırıldığında kadınların hizmet verdiği istasyonların 2019 yılında yüzde 3, 2020 yılında ise yüzde 6 daha fazla memnuniyet sağladığını görüyoruz. Shell&Turcas, devam eden "Shell'de Kadın Enerjisi" ile erkeklerin çok

yoğun olduğu akaryakıt sektöründe her kademedeki kadınların da çalışabileceği ve başarılı olabileceği konusunda ilham olmaya devam ediyor.

Shell'de Kadın Enerjisi kadın istihdamına sağladığı katkılar nedeniyle, Milli İstihdam Seferberliği, Sürdürülebilir İş Ödülleri-Kadının Güçlendirilmesi, Felis Ödülleri, Kadın Dostu Markalar ödülü gibi birçok önemli ödülün de sahibi oldu. Shell'de Kadın Enerjisi ayrıca, Marmara Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Alanda Kadın Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü (ESKAR) Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu'nun yayınladığı "İş Yaşamında Kadın, Covid-19 Sürecinde Farklı Sektörlerde Analiz" adlı kitapta, örnek uygulama olarak yer aldı.

Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı



## 'SHELL'DE KADIN ENERJİSİ, AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE CİNSİYET EŞİTLİĞİ AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR DÖNÜŞÜMÜ BAŞLATTI'

Shell'de Kadın Enerjisi'nin 4. yılında kaydettikleri başarılarından memnuniyetini dile getiren Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı şunları söyledi: "Shell'de Kadın Enerjisi bizim için bir proje değil, operasyonlarımızın vazgeçilmez bir parçasıdır. Erkek yoğun akaryakıt sektöründe cinsiyet eşitliği açısından önemli bir dönüşümü başlattık. Kadınlar birbirinden cesaret, istasyonlar ise birbirinden ilham aldı. Kadın istihdamındaki artışın,

hizmet kalitesine de olumlu yansımaları oldu. Böyle bir dönüşüme öncülük etmekten gurur duyuyoruz. Şimdiden hedeflerimizin üzerinde istihdam rakamlarına ulaştık. Bu motivasyonla 'mesleğin kadını erkeği olmaz' demeye ve kadınlara istihdam yaratmaya devam edeceğiz." Turanlı, "Bu başarının gerçekleşmesini sağlayan başta iş ortaklarımız, bayilerimiz, İŞKUR ve çalışma arkadaşlarımız olmak üzere emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" diye vurguladı.





# TABGİS'ten kar marjı açıklaması

TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar, Petroturk.com'a konuştu. Zülfiyar, "Binlerce bayi, istasyonunu kapatmanın eşiğinde. Her an zincirleme bir etkiyle iflas bayrakları çekilebilir" dedi.

**T**ABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar, Petroturk.com'a açıklamalarda bulundu.

## "SORUN ÇOK CİDDİ"

TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar, şu ifadeleri kullandı: "Akaryakıt istasyonları gerçekten çok zor bir süreçten geçiyorlar. Geçen akşam EPDK Başkanımızın katıldığı bir televizyon programındaki demeçlerini dikkatle izledik. Sayın Başkan fiyatların serbestçe belirlendiğini ve kendilerinin bir müdahalesi olmadığını belirtti. Buna benzer şekilde EPDK'dan TABGİS'e de iki ay önce bayi marjlarının iyileştirilmesi için yaptığımız bir başvuruya aynı şekilde cevap geldi. EPDK bize de fiyatların bir unsuru olan dağıtıcı ve bayi marjlarına dair maktu bir bedel belirlemediğini bildirdi. Bütün bunlara katılıyoruz, ama madem her şey bu kadar serbest bayiler neden bugün bu durumdadır? Şimdi burada çok ciddi sorunumuz var.

## "MARJLAR OLMASI GEREKEN SEVİYEYE ÇIKARILMALI"

EPDK'nın dağıtım marjlarını belirleyen bir kararı var. Biz uzun zamandır bu karara göre olması gereken marjın dörtte birine çalışıyoruz. Şimdi biz bayi olarak şunu soruyoruz, fiyatı belirleyen dağıtım şirketleri olduğuna göre bizim marjımız neden bu kararın bile öngördüğü kârdan daha düşük? Öncelikle buradan dağıtım şirketlerine açık çağrımızdır. Bugünden tezi yok metodolojinin gereğini yerine getirsinler ve marjları olması gereken seviyeye çıkarsınlar.

Dağıtıcılar tarafından da bakıldığında marjı yükseltirsek bu sefer EPDK piyasaya müdahale eder mi? Tavan fiyat uygulanır mı endişesi taşıyor olabilirler. Ona da cevabımız şu, EPDK açıkça belirtti, biz karışmayız



dedi... Dağıtım şirketleri rafinerilerle yaptıkları ikili anlaşmaları çerçevesinde nefes alabilecekleri kadar bir imkanı kendileri için sağlayabilirler, ama bayilerin böyle bir imkanı yok ve boşluyorlar. Biz fahiş

fiyatla fahiş kârın peşinde değiliz. Hepimiz basiretli iş adamlarıyız. Bunu suiiistimal eden olursa EPDK zaten hepimizi takipte, gereken yaptırımı uygular. Ama EPDK kendi aldığı karar doğrultusunda bir marj belirleniyorsa buna da karşı çıkmayacaktır. Biz hem kendi çalışmalarımızdan hem de Sayın Başkanın söylediklerinden bu mesajı alıyoruz.

Yalnız şunu da özellikle belirtmek istiyorum, dağıtım marjlarını belirleyen karar doğru mudur? Hayır, bize göre yanlıştır, biz TABGİS olarak bunu zamanında hem dava ettik, hem de her zaman yanlış taraflarını belirterek değiştirilmesini istedik. Bu kararın yanlış tarafı dağıtım marjlarının AB ülkeleriyle kıyaslanarak belirlenmesiydi. Yıllarca marjlar enflasyona yenik düştü, şimdi enflasyona geçirse yine yetersiz kalıyor. EPDK'dan beklentimiz bu kararı acil olarak değiştirmeleri ve marjları yüzdesel olarak belirleyeceğimiz yeni bir sisteme bizi geçirmeleri.

## "HER GEÇEN GÜN GEÇ KALİYORUZ"

Bayiler için acil tedbirleri yürürlüğe koymasını EPDK'dan bekliyoruz. Bakın her geçen gün çok daha geç kalmış oluyoruz. Bir akaryakıt istasyonu açmak kolay bir şey mi ki kapatmak kolay olsun. Açtık çalışıyoruz, hem istihdam yaratıyoruz hem tüketiciye

7/24 hizmet veriyoruz. Başka bir iş alanında böyle bir şey göremezsiniz. Bu hizmetin bir değeri var, bir de maliyeti var. Ne değer görüyoruz, ne de maliyeti karşılayabiliyoruz. Binlerce bayi istasyonunu kapatmanın eşiğinde her an zincirleme bir etkiyle iflas bayrakları çekilebilir.

Böyle bir sonuç yaşanmasını elbette ki başta EPDK istemez. Bizim EPDK ile yaptığımız görüşmelerde zaten bu iyileştirmeleri sağlayacak çalışmalarının olduğunu bizimle zamanında paylaşmışlardı. Bizler de bu bilgileri meslektaşlarımıza aktarıp, sabretmelerini belirtmiştik. Ancak bu sabrın sonu bayiler için selamete değil iflasa çıkıyor. TABGİS olarak tüm çözüm önerilerimizi EPDK'ya pek çok defa ilettik. Sendikamızla her defasında görüşüp, özellikle bayi giderleri ve gelirlerine ilişkin önerilerimizi ilgiyle dinlediler ve üzerinde de çalıştıklarını düşünüyoruz.

Biz özellikle elektronik sistem üzerinden EPDK'nın yaptığını açıkladığı çalışmayı bir an önce yürürlüğe koymalarını bekliyoruz. Elektronik sistemli satışlar külliyen zarar şu anda. Düşünün ki, Mart başı itibarıyla toplam brüt bayi marjı litrede 53-54 kuruş, ama dağıtıcının bayi marjından tüketiciye verdiği indirim bunun çok çok üzerinde. Bayiye elektronik satış maliyetini karşılayamadığı gibi diğer maliyetlerini de karşılayacak kâr kalmıyor. Burada bir kıskaçın içinde bayi. Neden? Satışı yapsa ayrı zarar, yapmasa, elektronik

**ÖZEL HABER**



TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar

satışı kesse bu sefer sözleşmeden kaynaklı yine zarar. Bayinin kötünün iyisini tercih etmek zorunda kaldığı bu kıskaçtan çıkarılmasını bekliyoruz.

## "NAKLİYE AYRICA BELİRLENMELİ"

Sonrasında da nakliye maliyetlerini dağıtım payından ayıracak bir düzenlemenin yapılmasını talep ediyoruz. EPDK kendilerinden çok şey beklediğimizi düşünmesin, bizim nihayetinde otorite kuruluşumuz EPDK'dır, sığınacak limanımız da orasıdır. Gelirlerimizde olduğu gibi ağırlığı olan giderlerimizin de iyileştirilmesinde o güce ihtiyacımız var. Bir başka hızlı artan maliyet de kredi kartlı satışlar. Kasım başında litrede 10 kuruş olan bu maliyet bugün 30 kuruş. Bu nedenle, EPDK'nın bizim TABGİS olarak kredi kartıyla yapılan satışların nakit ve kredi kartı olacak şekilde fiyatlandırılabilmesi konusundaki çalışmamıza BDDK nezdinde destek vermelerini de istiyoruz."







### » Sayfa24'ün Devamı

Başkan Okumuş, bu maddeler arasında; vergi kaçakçılığı, maliyetin altındaki fiyatlar, lisanssız depolara otomasyon kurulması, otomasyon verilerinde şeffaflık, yazarkasaların sıfırlanması, bitirilemeyen fatura ticareti, akaryakıt harici ürünlerin akaryakıt yerine kullanılması, KDV'nin ÖTV'ye eklenmesi ve ÖTV'siz yakıtlar gibi başlıklara değindi.

### "HER FİYAT ARTIŞINDA MAĞDUR OLUYORUZ"

Artan akaryakıt fiyatlarından bayilerin sorumlu tutulmasına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Okumuş; "Akaryakıt fiyatlarının artışında bayilerin tek bir kuruşluk etkisi dahi yok. Fiyatlar tamamen uluslararası piyasalarda şekilleniyor ve EPDK'nın belirlediği metodoloji doğrultusunda oluşturuluyor. Biz de dağıtıcılarımız tarafından tavsiye edilen fiyatlar doğrultusunda vatandaşlarımıza satış yapıyoruz. Her fiyat artışında tıpkı vatandaşlarımız gibi biz de mağdur oluyoruz. Hatta bizim uğradığımız ekonomik kayıp, vatandaşlarımızın kayıplarının çok daha üzerinde ve ötesindedir. Elektrikten doğalgaza, işçi ücretlerinden aldığımız yakıtın fiyatına kadar her şey inanılmaz hızlı artıyor. Vatandaşlarımızın

## 'AKARYAKIT BAYİLERİNİN KARI YÜZDE 15 OLMALI'

Sektörün sorunlarını ve tüketicilerin beklentilerini açıkça ifade ettiklerini aktaran Okumuş, sorunların Hükümet yetkilileri tarafından bilindiğini ve bu sorunların kısa sürede çözüleceğine yönelik inançlarının tam olduklarını belirtti.

Okumuş, sözlerini; "Akaryakıt bayilerinin faaliyetlerini sürdürmeleri isteniyorsa, devlete vergi tahsildarlığını sürdürmeleri isteniyorsa, yarattıkları istihdamın korunması isteniyorsa, işsizliğe neden olmaları istenmiyorsa, akaryakıt bayilerinin karı yüzde 15 olmalı, karları kuruştan yüzdeye dönüştürülmeli ve kar payları enflasyona karşı korunmalıdır. Yeter ki birlikte olalım" ifadeleriyle sonlandırdı.

akaryakıt fiyatlarının artışına karşı duyduğu üzüntüyü canı yürekten yaşıyor ve paylaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

Okumuş, haksız rekabetin önlenmesi için akaryakıt sektöründe taban fiyat uygulamasının hayata geçirilmesi talebini ifade etti.

Dünya genelinde yaşanan gelişmelerin küresel petrol fiyatlarında dalgalanmalara neden olduğuna bunun da akaryakıt fiyatlarına zam olarak yansıtıldığına dikkati çeken Okumuş; "Fiyat artışının hızla devam ettiği bu dönemde PÜİS olarak akaryakıt fiyatlarının bir nebze de olsa indirilmesine, bayilerin rahatlamasına, sektörün düzenlenmesine yönelik bazı somut önerilerimiz var. Öncelikle

şunu belirtmek istiyorum sektörün tüm paydaşları ve oyuncularıyla kapsamlı bir güncellemeye ihtiyacımız var" değerlendirmesinde bulundu.

### PÜİS İNDİRİM ÖNERİLERİNİ KAMUOYUYLA PAYLAŞTI

Akaryakıt fiyatlarının indirilmesine yönelik somut önerilerini paylaşan Okumuş, sözlerine şöyle devam etti:

"Dağıtım şirketlerinin 'Toptan satış' adı altında rafineri fiyatının yüzde 3'ü, hatta daha büyük oranlarda indirimler yaparak istasyonlar dışındaki mecalarda satış yaptıklarını biliyoruz. Rafineri fiyatının yüzde 3 ve daha altında satış yapılması, dağıtım şirketlerinin ekstradan başka karlarının olduğunu gösteren

en önemli bir unsurdur. Kimse zararına ticaret yapmaz, bu eşyanın tabiatına aykırıdır. Dağıtıcıların lehine De facto olarak rafineri fiyatının altında oluşmuş bulunan bu marjın kullanımı da uzun zamandır dağıtıcıların iradesine bırakılmıştır. Buna ek olarak ithalat avantajına sahip dağıtıcıların bu akaryakıtı gerçekte hangi fiyata aldıklarını hiçbirimiz bilmiyoruz. Dolayısıyla karlılıklarını kendilerinden başka kimse bilmiyor. Kaldı ki dağıtıcılar açısından bakıldığında, ürünlerin satışı toptan da olsa, pompadan da yapılsa tamamı teknik özellikler ve maliyet açısından bir fark yaratmıyor. Özellikle büyük çapta ithalat yapma gücüne sahip dağıtıcıların sadece kendi çıkarlarına hizmet eden bu duruma son verilmesi gerektiğini düşünüyoruz ve bunu talep ediyoruz. Önerimiz, bahsettiğimiz en az yüzde 5'lere varan bu marjın fiyat metodolojisinin içine entegre edilerek toplam kar payına ilave edilmesidir. Bu konuda adalet ancak bu şekilde tesis edilebilir. Bu önerimiz, enflasyonu arttırmayacak, tüketicinin yararına olacak ve bayilerin kar marjı sorununu çözecektir.

Bir diğer önerimiz ise uzun yıllardır dile getirdiğimiz elektronik sistemlerle yani otomasyon sistemiyle yapılan satışlarla ilgili. Burada taşıt tanıma, otobil gibi isimler altında yapılan satışlardan bahsediyorum. Aynı zamanda indirim kartlarıyla yapılan satışları kastediyorum. Bayinin izni olmadan, dağıtıcıların yolda gördüğü herkese indirim kartı dağıtıp, bu kartlar üstünden yapılan satışlardan bahsediyorum. Yani dağıtıcıların bayilere finansman yükünü yüklediği, bayileri depocu, istasyonlarımızı ise depo gibi kullandıkları satışlardan söz ediyorum. Bayilerin ve indirim almayan tüketicilerin mağduriyetinden bahsediyorum. İndirim alan 10 milyon, indirim alamayan 15 milyon araç sahibinden bahsediyorum. Çünkü bu indirimlerin maliyetini bayiler kadar, bu imkandan



Tokat'ta Faaliyet Gösteren Fuat İşeri-Tokat



Türkmen Kaya-Van



Kayhan Sarı-Tarsus



Yasemin Karaca-Ankara



İstasyon Çalışmalarını Temsilen Ömer Yılmaz-Ankara





yararlanamayan tüketiciler de üstleniyor. Bu şekilde yapılan elektronik satışlar, büyükşehirlerde bayilerin toplam satışlarının yüzde 40'ını geçiyor. İşte tam bu nedenle ilave yüzde 5 gibi bir kar marjı daha olan dağıtıcıların bu indirimleri kendi marjlarından yapması gerekir. Bu indirimler asla bayiye yansıtılmamalıdır. Elektronik sistemlerle yapılan satışlarda yani otomasyon satışlarında dağıtıcılar indirim anlaşması yapabilir. Bayiler de hizmetini en iyi şekilde verir, ikmalini yapar, müşteri mağduriyet yaşamaz. Çünkü bu sistemler üzerinden birçok bayi kısıtlı satış yapmaya başladı. Önerimiz dağıtıcıların bayilere sundukları bu hizmet karşılığında litre, ton, metreküp fark etmez, ama mutlaka bir hizmet bedeli ödeyerek bayilerin mağduriyetinin ortadan kaldırılmasıdır.

Üçüncü önerimiz ise nakliye ücretlerine ilişkin. Biz nakliye ücretlerinin kar marjının dışında tutulmasını ve nakliye ücretlerinin kilometre bazında belirlenmesini öneriyoruz. Nakliyeyi kim yapıyorsa nakliye ücreti de ona verilmelidir diyoruz.

Dördüncü önerimiz kredi kartı komisyonları ile ilgili. Akaryakıt fiyatlarının son bir yılda 3 kat arttığı göz



önüne alındığında, bayilerin finansman ihtiyacının da aynı oranda arttığını söyleyebiliriz.”

### GENEL BAŞKAN OKUMUŞ'TAN KONGRE SONRASI TEŞEKKÜR MESAJI

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, gerçekleştirilen

PÜİS İstişare Toplantısı katılımcılarına yönelik bir teşekkür mesajı yayınladı.

Genel Başkan Okumuş mesajında şunları söyledi:

“26 Şubat 2022 tarihinde Sendikamızın 55'inci Kuruluş yıldönümünde Ankara'da düzenlediğimiz istişare toplantısını büyük bir katılımla Sendikamıza yakışır bir şekilde

gerçekleştirdik.

Toplantıya katılan Genel Merkez Yönetim, Denetleme ve Disiplin Kurulu Üyelerimize, Yüksek İstişare Kurulu Başkanımıza ve üyelerimize, Gençlik Konseyi Başkanımıza ve Üyelerimize, Bölge Başkanlarımıza, İl Başkanlarımıza, İlçe Başkanlarımıza ve

meslektaşlarıma Şahsım ve Teşkilatım adına şükranlarımı sunuyorum.

Biz birlikte çok güçlüyüz.

Sorunlarımızın tümünü sizlerden aldığımız güçle çözeceğiz.

Birlikte bu zor günleri de aşacağız. Hepinize bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum.”

- Vergi kaçakçılığı
- Maliyetin altındaki fiyatlar
- Lisanssız depolara otomasyon kurulması
- Uçtan uca takip sistemi
- Otomasyon verilerinde şeffaflık
- Otomasyon entegrasyonu
- Otomasyonun devre dışı bırakılması
- Yazarkasaların sıfırlanması
- Plakaların elle girilmesi
- Fatura ticareti
- Akaryakıt harici ürünlerin akaryakıt yerine kullanılması
- KDV'nin ÖTV'ye eklenmesi
- ÖTV'siz yakıtlar
- Yollardaki ışıklı fiyat panoları
- Ulusal markerin kaçığın tek göstergesi olması
- Kaçak tüp doluları
- Otagazdaki anlamsız fiyat rekabeti
- Dağıtıcılar arası ticaret
- Haksız ceza kesilen binlerce bayinin durumu
- İdari para cezaları
- Lisans bedellerinin çok yüksek olması
- Mesafe tahdidi yüzünden LPG satamayanlar
- Bayinin tek dağıtıcıya mahkum bırakılması
- İhtar mekanizması

- Bayilerin ikmal konusundaki mağduriyetleri
- Fiyatların şeffaf olmaması
- Taban yerine tavan fiyat uygulanması
- Serbest kullanıcılar
- Kamera sistemi zorunluluğunu
- Yeni nesil yazarkasalar
- Belediyelerin istasyonculuk yapması
- İstasyonların rant kapısına dönüştürülmesi
- GSM nedeniyle yaşanan sorunlar
- ADR/Taşıtlı Uygunluk Belgesi
- Taşıtlı Durum Tespit Belgesi
- Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi
- Taşınan akaryakıtı her defasında bildirme zorunluluğu
- Taşıma evrakı zorunluluğu
- Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi
- GSM ile ilgili kazanılmış haklarımızın gasp edilmesi
- İntifa hakkı terkin harcı
- Sigorta yükümlülüğü
- Sıfır atık uygulaması
- Ulusal Bayram Çalışma Ruhsatı harcı
- Yer altındaki tanklara uygulanan emlak vergisi
- Yıkama ve yağlama hizmeti ile ilgili sorunlar

## 100 MADDE

- Vatandaşa ücretsiz olarak sunulan hava saatleri
- Atık beyanı
- Tehlikeli atıkların bertarafı
- Buhar geri dönüşüm sistemi
- Avrupa uyum yasalarına uyum
- Sayaç muayenelerinde TSE ile yaşanan sorunlar
- Damga planı nedeniyle yaşanan sıkıntılar
- Etiketsiz dispenserler
- Sayaç kontrolü
- Yangın Yönetmeliği
- Her kurumun farklı emniyet mesafesi istemesi
- Pompaya değil tabancaya ayrı ceza verilmesi
- Doğru ölçen sayaçlara kesilen cezalar
- Tankerlerin alttan dolum mecburiyeti
- İlan ve reklam vergileri
- Tarım Kredi Kooperatifleri ve Pancar Üreticileri Birliği'nin haksız rekabeti
- Bu birliklerin tarımsal satışları engellemesi
- İmar Kanununun istasyonlarda yarattığı sorunlar
- Patlamadan korunma dokümanı hazırlama
- Çift cidarlı tanklar

- Sorumlu müdür uygulaması
- Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı uygulaması
- İş Güvenliği Uzmanı uygulaması
- Bazı sektörlerde uygulanan 2 vardiyanın sektör için uygulanmaması
- Yıpranma payı hakkının sektöre tanınmamış olması
- Psikoteknik raporlar
- SRC 5 belgesi sınavları
- Şoförlere uygulanan 65 yaş sınırı
- İstasyonlardaki LPG ikmal personelinin yaşadığı ikmal sorunları
- Sadakat kartları
- Hizmet paketi katılım bedeli
- Dağıtıcılara verilen satış taahhütleri
- Dağıtıcıların pandemiye mücbir sebep kabul etmemesi
- Elleme, ürün edinme bedeli
- Ulusal Stok
- Sık verilen indirim kartları
- Otomasyon katkı ve işletim bedeli
- Dağıtım şirketlerinin istasyon işletmesi
- Kanunda öngörülen bayi

sayısı sınırlamasının delinmesi

- 5015 sayılı Kanununun 4. Maddesinin k fıkrasında yer alan eşitlik ilkesine rağmen, dağıtıcıların diğer istasyonlara farklı şartlar uygulamaları ve kendi işlettikleri istasyonlara ayrıcalık tanınmaları
- Kar marjı
- Nakliye ücretleri
- Kredi kartı komisyonları
- Finansman maliyeti
- Artan faiz oranları
- Teminat mektubu
- Elektrik maliyeti
- Personel maliyeti
- Elektronik satışlar
- Finansal promosyonlar
- Akaryakıt fiyatlarındaki artışlardan sorumlu tutulmak





**M**Oil; binek araç, ticari araç, traktör ve motosiklet motorlarına yönelik yağların üretiminden deniz yağları, endüstriyel yağlar ve greslere kadar geniş bir alandaki üretim performansı ile Türkiye'ye artı değer sağlamaya devam ediyor. Özellikle geçtiğimiz dönemde madeni yağ pazarına oranla ciddi bir büyüme grafiği yakaladığı belirtilen M Oil'in, gelecek döneme yönelik hedeflerini de bu doğrultuda yükseğe koyarak ilerlediğinin altı çizildi.

# M Oil Madeni Yağlar pazar payını artırıyor

**Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. çatısı altında hizmet veren M Oil Madeni Yağlar, dikkat çeken büyüme oranlarıyla sektördeki ağırlığını her geçen gün artırmaya devam ettiğini duyurdu.**



**'BÜYÜME HACMİMİZİ 2022 YILINDA DAHA DA YUKARI TAŞIMAYI HEDEFLİYORUZ'**

M Oil Madeni Yağlar Direktörü  
Kemal Pek

**K**onuyla ilgili görüşlerini aktaran M Oil Madeni Yağlar Direktörü Kemal Pek, şunları söyledi: "Ülkemizde 2020-2021 yıllarında madeni yağ pazarındaki büyüme PETDER verilerine göre yüzde 10 oranındayken, M Oil olarak yüzde 34'lük bir oranla pazarın yaklaşık üç katı büyüme gösterdik. Bu başarılı rakamlar ve güçlü büyüme oranları ile sahadan aldığımız geri bildirimler, müşterilerimizin ürünlerimizi beğenerek tercih ettiğinin

önemli bir kanıtı.

Ciddi bir başarı grafiği yakalayan büyüme hacmimizi 2022 yılında daha da yukarı taşımaya hedefliyoruz, iletişim ve kampanya çalışmalarımızı artırarak devam ettirmeyi planlıyoruz. Ayrıca distribütör kanalında da güçlenerek, ticari segmente yönelik; araç kooperatiflerinde ürün kullandırma, deneme, test etme gibi pazarlama aktiviteleri bu yıla dair öncelik haline getirdiğimiz çalışmalar arasında yer alıyor."

## Togg'da robotlar provalara başladı

Togg'un 'Yeniliğe Yolculuk' hedefinin çekirdeği olan Gemlik Tesisi'nin inşasında hızla sona yaklaşılırken, gövde bölümüne yerleştirilen 160 robot, parçasız provalara başladı.

2022 yılının son çeyreğinde seri üretime hazırlanan Togg, 18 Temmuz 2020 tarihinde başladığı Gemlik Tesisleri'ndeki inşaat çalışmalarında sona yaklaşıyor. Üretim birimlerine ilişkin çalışmaların Mayıs 2022'de tamamlanması planlanan tesiste, gövde binasında montajı tamamlanan 160 robot, parçasız üretim denemelerine başladı. Toplam

250 robotun yer alacağı tesiste, Temmuz 2022 sonunda deneme üretimleri başlayacak.

Aynı çatı altında topladığı fonksiyonları, akıllı ve çevreci özellikleriyle "Bir Fabrikadan Daha Fazlası" olarak tanımlanan ve toplam 1 milyon 200 bin metrekare açık alan üzerine inşa edilen Togg Gemlik Tesisi'nde boyahane ofisleri de tamamlandı.



### PLANLAR DAHİLİNDE HEDEF ADIM ADIM YAKLAŞILIYOR

Planları dahilinde ilerleyen Togg, 2022 yılının son çeyreğinde seri üretime hazır olacak. Homologasyon testlerinin tamamlanmasının ardından da 2023 yılının ilk çeyreğinin sonunda C segmentindeki ilk aracı olan SUV pazara çıkacak. Ardından da yine C segmentindeki Sedan ve Hatchback modelleri üretim sırasına girecek. Takip eden yıllarda B-SUV ve C-MPV'nin de aileye katılmasıyla, aynı DNA'yı taşıyan ve 5 modelden oluşan ürün gamı tamamlanacak. Togg, 2030'a kadar tek bir platformdan 5 farklı model üretimle toplam 1 milyon adet araç üretmeyi planlıyor.

### 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**

● 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](https://www.petroturk.com)

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

İLETİŞİM

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

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



# OPET sektörünün en teknolojik ve en iyi müşteri deneyimi sunan markası seçildi

OPET, Tech Brands Turkey'de halk oyu ile en teknolojik akaryakıt dağıtım markası seçilirken, Türkiye'nin müşteri memnuniyetini ölçen ilk ve tek platformu Şikayetvar tarafından düzenlenen A.C.E Awards'ta (Achievement in Customer Excellence), akaryakıt kategorisinde ödüle layık görüldü.

**I**novasyon ve dijital dönüşümü kurum kültürünün yapı taşlarından biri haline getiren OPET, Türkiye'nin en teknolojik markalarını ödüllendiren Tech Brands Turkey'de dört ödüle layık görüldü. Markaların 40 farklı kategoride değerlendirildiği organizasyon kapsamında 15-64 yaş arasındaki 1000 kişiye her bir kategori için, en teknolojik olduğunu düşündükleri marka soruldu. Alınan cevaplara göre, OPET akaryakıt dağıtım kategorisine en yüksek oranda seçilen marka oldu.

OPET, pazarlama teknolojilerinin sektöre örnek olacak en başarılı kullanımlarını değerlendiren MarTech organizasyonunda da Yandex işbirliğinde hayata geçirdiği "Yandex ile Araçtan İnmeden Mobil Ödeme projesi ile dört ödül aldı. Proje, "Mobil Uygulamalarda En İyi Teknoloji Kullanımı", "Mobil Mecralarda En İyi Teknoloji Kullanımı", "Otomotiv Sektöründe En İyi Teknoloji Kullanımı" ve "COVID-19 Döneminde En İyi Teknoloji Kullanımı" ödülleriyle sahibi oldu. "Yandex Navigasyon ile Araçtan İnmeden Ödeme Projesi (Yandex Fuel Payment) ile akaryakıt ödemelerini, araçtan inmeden cep telefonundan yapma imkanı sunuyor. Yandex Avrupa ölçeğinde mobil uygulama üstünden ödemeyi ilk defa Türkiye'de ve OPET ile hayata geçirdi. Yandex Navigasyon'a yeni eklenen Yandex.Fuel özelliği ile sunulan bu kolaylık sayesinde, tüketiciler araçtan inmeden ödeme yapabilecekleri OPET istasyonlarını Yandex Navigasyon'da siyah-yeşil renkli daireleri takip ederek bulabiliyor. Yandex Navigasyon'a giriş yapan OPET müşterileri, haritada istedikleri OPET istasyonunu seçip rotayı oluşturabiliyorlar. İstasyona ulaştığında Yandex Navigasyon'da OPET



A.C.E Awards ödülünü OPET adına Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Zengin aldı

## 'ÜSTÜN MÜŞTERİ DENEYİMİ HEDEFLİYORUZ'

**O**PET Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Zengin, "OPET olarak iyi değil, üstün müşteri deneyimi hedefliyoruz. Günde 1,5 milyon kişiye 81 ilde 7 gün 24 saat 1200 üzerinde istasyonda hizmet veriyoruz. Teknoloji sürekli geliyor ve bizim de bu alana yatırımlarımız devam ediyor. Yaygın istasyon ağıımız ve tüketici ihtiyaçlarını gözetken katma değerli hizmetlerimizin yanı sıra teknolojik alt yapıımız ile müşterilerimiz için farklı hizmetler geliştiriyoruz. Onları yakından takip ederek, her bir müşterimiz özelinde ölçümler yapıyor ve alışveriş alışkanlıklarına uygun işbirliği ve kampanyalar sunuyoruz. Teknoloji, inovasyon, dijitalleşme ve pazarlama teknolojileri alanında halkın seçimi ile ödül almak bizim için büyük bir gurur" ifadelerini kullandı.



Tech Brands Turkey Ödül Törenine OPET adına Dijital Pazarlama Koordinatörü Gökçe İçer ve Dijital Pazarlama Uzmanı Emre Günay katıldı.

kurum kartı açılıyor. Açılan pencereye bir kereye mahsus olarak isim, telefon numarası, araç plaka ve rengini giren OPET müşterileri, akaryakıt dolumu tamamlandıktan sonra banka kart bilgilerini gösteren pencerede, aracından

hiçbir şekilde inmesine gerek kalmadan ödemesini tamamlıyor.

## TECH BRANDS TURKEY'İN JÜRİSİ TÜKETİCİLER

Tech Brands Turkey ve MarTech; teknoloji, pazarlama, dijitalleşme ve inovasyon alanlarında marka ve ajansların yarattığı ekosistemi bir araya getiren Türkiye'nin ilk ve tek teknoloji tabanlı ödül seremonisi Tech Day kapsamında düzenleniyor. Türkiye'deki markaların teknoloji alanındaki tüketici

marka algısını araştıran Tech Brands Turkey, bu sene Nielsen Türkiye'nin online olarak kurguladığı metodoloji ile ölçüldü. Jüri değerlendirmelerini de tüketicilerin yaptığı Tech Brands'de, 12 ildeki tüketicilerin görüşleri alındı. 40 sektörde, açık uçlu sorularla verilen yanıtlar baz alınarak hazırlanan raporun sonucunda, sıralamaya giren markalar ödüllendirildi. MarTech Ödülleri'nde ise pazarlama için faydalanan teknolojiler ve bu teknolojilerin yaratıcı ve etkili kullanımı ödüllendirildi.



## MÜŞTERİ DENEYİM ENDEKSİ ARAŞTIRMASINA GÖRE ÖDÜLLER BELİRLENİYOR

**F**irmaların şikayet verileri, pazar payları ve Şikayetvar tarafından uygulanan yıllık 1 buçuk milyonun üzerinde anket baz alınarak hazırlanan Müşteri Deneyim Endeksi araştırması sonuçlarına göre, tüketicisine mükemmel müşteri deneyimi yaşatan markaların ödüllendirildiği tören, Çırağan Palace Kempinski'de marka temsilcilerini ödülleriyle

buluşturdu. Markaların uçtan uca şikayet yönetim becerisinin ödüllendirildiği A.C.E Awards'da bu yıl 57 sektörde müşteri deneyimini en iyi yöneten 96 marka ödül aldı. Akaryakıt kategorisinde OPET ödüle layık görüldü.

Markaların gerçekleştirdiği şikayet yönetiminin temel alındığı A.C.E Awards'da Şikayetvar, şikayetçi müşterilere yönelik yılda 1

buçuk milyonun üzerinde anket gerçekleştiriyor. Markalara takdim edilen A.C.E Awards, gerçek tüketicilerle yapılan anketlerin oluşturduğu "Müşteri Deneyimi Endeksi" baz alınarak ölçümleniyor. Endekste temel parametreler olarak pazar payına oranla şikayet payı, memnuniyet düzeyi ve marka sadakati kullanılıyor.



# ASİS, Muğla Büyükşehir Belediyesi ile kamuda ağırlığını arttırıyor

**Muğla Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi (MUSKİ) Asis otomasyonun pompa otomasyon sistemlerini ve taşıt tanıma sistemlerini tercih eden belediyeler arasına katıldı.**

Akaryakıt ikmalinde pompaları yöneten sistem olan Asis Otomasyonun, Petech pompa otomasyon sistemi, Muğla Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi'nin (MUSKİ) 17 noktasında kuruldu. Ek olarak yaklaşık 1.000 araca da taşıt tanıma sistemleri kurulan filosu ile MUSKİ, Muğla'nın yangın sorunları sırasında yönetilebilir bir araç filosuyla sahip olma amacı güdüyor.

Geçtiğimiz yıl orman yangınları ile mücadelede birçok sorunla karşılaşan kamu kurumları, bu yaz aynı sorunları yaşamamak için önlemler alıyor. Muğla Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi (MUSKİ) de bu sorunla baş edebilmek, yakıt ikmallerini hızlı ve programlı yapabilmek adına Muğla'da 17 ikmal noktası kurarak bu noktalarda Petech Pompa otomasyon sistemlerini kullanmaya başladı. Araç filosunun CYBER TTS taşıt tanıma sistemi kullanması ile de Muğla Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi'nin (MUSKİ) hem akaryakıt giderleri kontrol altına alındı, hem de akaryakıt tasarrufu için önemli bir adım atılmış oldu.

Muğla Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi'nin tercih ettiği Petech pompa otomasyon sistemleri, akaryakıt istasyonları gibi akaryakıt ikmal yapılan yerlerde pompaları yöneten bir sistem. Akaryakıt pompa otomasyon sistemi verimliliği azami düzeyde arttırıyor. Sistemde tüm hareketlerin kayıt altına alınması sayesinde, geçmişe yönelik verilere kolayca ulaşılabilir. Pompa otomasyon sistemi, yalnızca akaryakıt istasyonları için değil, belediyeler, beton



santralleri, fabrikalar, üretim çiftlikleri, şantiyeler kısacası akaryakıt dağıtımını yapan tüm işletmeler için kullanıma uygun.

MUSKİ'nin tercih ettiği diğer Asis Otomasyon'un ürettiği sistem olan Cyber TTS Taşıt Tanıma sistemleri, filo müşterilerin yakıt ikmallerini kontrol altına alan, özel limit ve kısıt programlarının uygulanabildiği, Asis pompa otomasyonu altında bir modül olarak çalışan müşteri yönetim sistemi. Taşıt tanıma sistemi temelinde bir müşteri tanıma sistemi olup, özellikle filolara sağladığı avantajlar ile müşteri tanıma sistemleri içerisinde ayrılmış durumda. Araç deposunun etrafına takılan bir tag'ın, araca dolum yapan tabanca üzerine takılan özel bir tag okuyucu birimi ile okunması ve sistem onay süreçleri ardından ikmal yapılması şeklinde. Bu yöntem ile sistemin belirtilen araca ikmal yapması garanti altına alınmış oluyor. Tag okuma işlemi UHF teknolojisi ile gerçekleştirilmesinin yanında, gerek araç tag birimlerinde, gerekse tabanca antenlerinde elektronik ve mekanik kurcalama koruması bulunmakta. Ayrıca tabanca okuyucu biriminde bulunan 3D tabanca hareketlerini denetleme teknolojisi sayesinde de istenmeyen tabanca ikmal pozisyonlarında araca ikmal yapılması engellenerek, sistem güvenliği en üst seviyeye çıkarılıyor.

Akaryakıt sektörüne komple istasyon çözümleri sunan ASİS, Türkiye genelinde tüm akaryakıt dağıtım şirketlerine, kamu ve özel sektör kuruluşlarına hizmet vermektedir. AR-GE faaliyetlerine her zaman maksimum önem veren ASİS, sektörün en büyük AR-GE merkezini 2018 Ocak ayında hizmete sunmuştur. 8 adet proje geliştirme deney laboratuvarı, tam donanımlı 2 adet gelişmiş test ve 1 adet prototipleme laboratuvarı ile uydu sistemleri, ödeme sistemleri, mobil uygulamaları IOT, yapay zeka, robotics, gömülü sistemler, görüntü analizi ve sensör teknolojileri ana başlık ve konularında çalışmaktadır. Asis Otomasyon, akaryakıt piyasasının ihtiyaçlarını gözlemleyerek ve öngörülerde bulunarak ortaya çıkardığı ürünler ve çözümler ile sektörünün lideri haline gelmiştir. Yenilikçi ve Türkiye'de hep ilk olan çözümleri ile her zaman önde olan ASİS, AR-GE çalışmaları ile ürün, hizmet ve çözüm portföyünü sürekli geliştirmektedir.



**'2022 YILINDA DA HEP DAHA İLERİSİNİ VE FAZLASINI HEDEFLEDİK'**

Asis Otomasyon  
Kamu Satış Müdürü  
Nilüfer Gürelli

**K**onu ile ilgili açıklama yapan Asis Otomasyon Kamu Satış Müdürü Nilüfer Gürelli, 2022 yılına hızlı bir giriş yaptıklarını, kamu da Asis'in en tercih edilen otomasyon sistemi olduğunu belirterek, Asis Otomasyon olarak her birimi ile bu noktaya çok çalışarak geldiklerini, elde ettikleri başarının devamı için de daha da çok çalışacaklarını söyledi. İçme ve kullanma suyu ile atık su hizmetlerini çevre ve insan sağlığını esas alarak etkin, verimli kaliteli ve kesintisiz bir şekilde sunma hedefiyle çalışan Muğla

Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi'nin de Asis'i tercih etmesi bizim için çok motive edici oldu diyen Gürelli, 2022 yılında da hep daha ilerisini ve fazlasını hedeflediklerini belirtti. Sektörün en büyük Ar-Ge merkezine sahip olduklarının da altını çizen Gürelli, Asis'in Ar-Ge yeteneğinden aldıkları güçle kurumların özel ihtiyaçları söz konusu olduğunda buna göre proje geliştirebilecek çeviklikte olmalarının en büyük avantajlarından biri olduğunun da önemini vurguladı.





DÜNYA BOR LİDERİ ETİ MADEN

# 86 YILDIR TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

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



Gelecek Borda  
Bor Eti Maden'de!

 **ETİ MADEN**  
for life





# HEDEF 2023 250 İSTASYON

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



**Türkiye genelinde  
bayilikler verilecektir.**

[www.classoil.com.tr](http://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.**

