

BİR ÜLKENİN
ENERJİSİNİ ÜRETİYORSANIZ
DURMA LÜKSÜNÜZ YOK.

#EnerjimizBitmez

Koç

Tüpras

PETROLEUM
İSTANBUL

Özel Sayı

www.petroturk.com

PEI
MEMBER

Enerji Petrol Gaz

Kuruluş: 1968

ISSN: 1301-4129

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:54

Sayı:678

Açılış Konuşmaları.....	3
'Akademi' Oturumları.....	8
Standlar.....	20
Bayi Lounge.....	42
Katılımcı Gecesi.....	67
Fotoğraflarla Fuar.....	68
Teşekkür.....	74

DEVLER

EPDK Başkanı
Mustafa Yılmaz

PETROLEUM
İSTANBUL

SAHNE ALDI

ENERJİ SEKTÖRÜNÜN ÜST DÜZEY TEMSİLCİLERİNİN KATILIMIYLA YAPILDI

Enerji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı dev firmaları buluşturan Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman, İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı Petroleum İstanbul 2022; EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz ve enerji sektörünün üst düzey temsilcilerinin katılımıyla yapıldı. 31 Mart tarihinde İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 15. kez kapılarını ziyaretçilerine açan Petroleum İstanbul, üç gün boyunca 40 bini aşkın ziyaretçiyi ağırladı.

Alanında dünyanın en büyük ve en çok ziyaret edilen fuarı olma özelliğini taşıyan Petroleum İstanbul ve Gas & Power Network 2022 fuarları ulusal ve uluslararası birçok ziyaretçiyi ağırladı.

'PETROLEUM İSTANBUL AKADEMİ' OTURUMLARI GÜNDEMİ BELİRLEDİ

Ulusal ve uluslararası dev markaların katıldığı fuarda firmalar; ürün ve hizmetlerini tüketici ve müşterilerinin beğenisine sunarken, son derece önemli iş bağlantıları da gerçekleştirme şansı buldular. Fuar kapsamında organize edilen Petroleum İstanbul Akademi'de; "Büyük Bayi Toplantısı"nın yanı sıra; elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlar, geleceğin yakıtı yeşil hidrojen, akaryakıt istasyonlarında yeni nesil yazar kasa uygulamaları gibi konular da ele alındı. >> 3



BP Taşımatik sisteminin avantajları ve detaylı bilgi için:
www.bptasimatik.com - 0216 571 20 00

KOBİ'lere
kredi kartı teminatı ile
ödeme seçeneği!

Bankadan teminat mektubu almadan kredi kartınızla BP Taşımatik'e başvurun, akaryakıt alışverişlerinizde şirketinize özel ayrıcalıklardan faydalanın.



KOBİ'lere özel
avantajlı
BP Taşımatik
teklifleri!





İNŞAAT VE MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE

DAHA YÜKSEK
VERİMLİLİK



DÜŞÜK İŞLETME
MALİYETİ



UZMAN
TAVSİYESİ



SHELL MADENİ YAĞLAR

PETROLEUM İSTANBUL FUARI 15. KEZ ZİYARETÇİLERİNİ AĞIRLADI

'EN BÜYÜK AİLE BULUŞMASI'NA
REKOR İLGİ

Bu yıl 15'incisi düzenlenen Petrol İstanbul Fuarı, 31 Mart-2 Nisan 2022 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Kongre ve Fuar Merkezi'nde düzenlendi. Sektörün bir araya geldiği Fuar, üç gün boyunca 40 bini aşkın ziyaretçiyi ağırladı.

Alanında dünyanın en büyük ve en çok ziyaret edilen fuarı olma özelliğini taşıyan Petrol İstanbul, 31 Mart tarihinde İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 15. kez kapılarını ziyaretçilerine açtı. Enerji Fuarı tarafından düzenlenen Petrol İstanbul ve Gas & Power Network 2022 fuarları ulusal ve uluslararası birçok ziyaretçiyi ağırladı. Pandemi sebebiyle üç yıl aradan sonra gerçekleştirilen 'En Büyük Aile Buluşması'nın açılışı EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ın katılımıyla yapıldı.

ÜST DÜZEY KATILIM

Enerji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı dev firmaları buluşturan Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman, İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı Petrol İstanbul 2022; Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Başkanı Mustafa Yılmaz'ın teşekkürleri ile görkemli bir açılış yaptı.

Petrol İstanbul; EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay, ADER Başkan Vekili Cemil Direkci, PÜS Başkanı İmran Okumuş, TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar ve enerji sektörünün üst düzey temsilcilerinin katılımıyla açıldı.

40 BİNİN ÜZERİNDE ZİYARETÇİYİ AĞIRLADI

Petrol İstanbul 2022 ve Gas & Power Network 2022 fuarlarını açık kaldığı üç gün boyunca 4 bin 176'sı yabancı olmak üzere toplam

33 bin 147 kişi ziyaret etti. Tamamı kayıt edilerek turnikelerden giriş yapan bu ziyaretçilerin yanı sıra, VIP girişleri, toplu heyet girişleri ve katılımcı firma temsilcileri ile birlikte toplam rakam 40 bini geçti. Fuara, 276 firma ve yaklaşık bin marka katıldı. Etiyopya'dan Almanya'ya Tayvan'dan Kanada'ya 39 farklı ülkeden yabancı ziyaretçiler Fuara renk kattı. Fuarda kurulan birbirinden göz alıcı özel tasarımı stantlar organizasyonu müthiş bir görsel şölen haline getirdi.

ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR

Ulusal ve uluslararası dev markaların katıldığı fuarda firmalar, ürün ve hizmetlerini tüketici ve müşterilerinin beğenisine sunarken, son derece önemli iş bağlantıları da gerçekleştirme şansı buldular.

Son yıllarda geleneksel ürün segmentlerinin yanı sıra Oto LNG, Oto CNG, Elektrikli Araç Şarj İstasyonları ve İstasyon Marketlerini içine alacak şekilde kapsamı genişletilen fuar; ulusal, bölgesel ve uluslararası enerji şirketleri için önemli fırsatlar sunuyor.

"TÜKETİCİLERİMİZİN SIRTINA YÜK OLACAK HİÇBİR ADIMA ONAY VERMEYECEĞİZ"

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz fuarın açılışında yaptığı konuşmada Akaryakıt piyasalarının ülke ekonomilerinin değerlendirilmesi açısından önemli olduğunu belirterek, "Akaryakıt piyasamızda oyuncular değilse de yatırımlar hiç

durmuyor ve bu hepimiz için gurur verici bir tablo oluşturmaktadır. Akaryakıt piyasamızda yapısal bir sorun kesinlikle yoktur. İçinden geçtiğimiz zorlu süreçte sektör oyuncuları tarafından dile getirilen şikayetler arızidir ve üstesinden gelinebilecek konulardır. Biz EPDK olarak bu sorunlara kayıtsız değiliz ve üzerimize düşen ne varsa yapmaya da devam edeceğiz. Ancak kırmızı çizgimiz olan adaletten asla taviz vermeyeceğimizi, tüketicilerimizin sırtına yük olacak hiçbir adıma onay vermeyeceğimizi herkesin bilmesini isterim" dedi.

PETROLEUM AKADEMİ OTURUMLARI GÜNDEM BELİRLERİ

2019 yılında ilk kez organize edilen bu yıl GalataWind'in katkılarıyla düzenlenen Petrol İstanbul Akademisi'nde; "Büyük Bayi Toplantısı'nın yanı sıra; elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlar, geleceğin yakıtı yeşil hidrojen, akaryakıt istasyonlarında yeni nesil yazar kasa uygulamaları gibi konular da ele alındı. 'Petrol İstanbul Akademisi' alanında fuar boyunca çeşitli oturumlar ile konuşmacılar ve ziyaretçiler sektöre dair konuları samimi bir ortamda tartışma imkanı buldu.

'BÜYÜK BAYİ BULUŞMASI'NA YOĞUN İLGİ

Aynı zamanda geleneksel olarak düzenlenen 'Büyük Bayi Toplantısı'nda da sektörün sorunları masaya yatırıldı ve bayilerin kendilerini dile getirecekleri bir

platform oluşturuldu. Büyük Bayi Toplantısı da aynı alanda Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı A. Sertaç Komsuoğlu moderatörlüğünde; PÜS Genel Başkanı İmran Okumuş, TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar, EPDK Petrol Piyasası Grup Başkanı Özgür Çakır, EPDK LPG Piyasası Dairesi Başkanı Mevlüt Alkan'ın katılımı ile gerçekleştirildi. Türkiye akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren çok sayıda bayi temsilcisi toplantıya katılım sağladı.

EPDK 50 KİŞİLİK HEYETLE PETROLEUM İSTANBUL'U ONURLANDIRDI

Türkiye enerji sektörünün düzenleyici bağımsız kurumu EPDK, Başkan'ından uzmanına kadar yaklaşık 50 kişilik bir heyetle üç gün boyunca birçok etkinliğe de ev sahipliği yapan Petrol İstanbul'u onurlandırdı. Fuarda, enerji sektörü tüm kesimleriyle bir araya gelerek hem büyük bir aile tablosu çizdi hem de son derece başarılı geçen bir organizasyonla moral depolama fırsatı buldu.

BAYİ CARD AVANTAJLARI

Üç gün boyunca devam eden Petrol İstanbul'da; tüm akaryakıt, LPG, madeni yağ, otopaz ve tüp bayilerine gönderilen Bayi Card ile bayiler çeşitli avantajlardan yararlanma fırsatı da yakaladı. Bayi Card ile fuara ücretsiz giriş yapan bayiler, ayrıca Petrol Ofisi Bayi Lounge'da kendilerine özel olarak hazırlanan ikramlardan da faydalandılar.

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. Ayrıca, YouGov Türkiye tarafından Marketing Türkiye için gerçekleştirilen araştırmada "Ev Eşyası" kategorisinde yılın en inovatif ürünlerinden biri olarak seçildi.



“TÜKETİCİLERİMİZİN SIRTINA YÜK OLACAK HIÇBİR ADIMA ONAY VERMEYECEĞİZ”

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz fuarın açılışında yaptığı konuşmada Akaryakıt piyasalarının ülke ekonomilerinin değerlendirilmesi açısından önemli olduğunu belirterek, “Akaryakıt piyasamızda oyuncular değişse de yatırımlar hiç durmuyor ve bu hepimiz için gurur verici bir tablo oluşturmaktadır. Akaryakıt piyasamızda yapısal bir sorun kesinlikle yoktur. İçinden geçtiğimiz zorlu süreçte sektör oyuncuları tarafından dile getirilen şikayetler arızidir ve üstesinden gelinebilecek konulardır. Biz EPDK olarak bu sorunlara kayıtsız değiliz ve üzerimize düşen ne varsa yapmaya da devam edeceğiz. Ancak kırmızı çizgimiz olan adaletten asla taviz vermeyeceğimizi, tüketicilerimizin sırtına yük olacak hiçbir adıma onay vermeyeceğimizi herkesin bilmesini isterim” dedi.

Yılmaz, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu gereği akaryakıt fiyatlarının serbestçe belirlendiğini ifade ederek,

“Bu fiyatları devlet belirlemez, EPDK belirlemez. İlgili Kanunun Kurumumuza verdiği yetki ile daha önce dört kez uyguladığımız tavan fiyat, ne Demokles’in kılıcıdır ne de bir tehdit unsurudur. Tavan fiyat bu piyasanın başıboş olmadığına dair bir güvencedir, sigortadır. Ve biz bu güvenceyi doğru zamanda ve gereken koşullarda yeniden kullanmaktan asla çekinmeyiz” dedi.

“TOPLAM MARJ DAĞITICILAR VE BAYİLER ARASINDA EŞİT PAYLAŞILMALI”

Yılmaz şöyle devam etti: “Son bir yıllık dönemde toplam marjlarda enflasyonun üzerinde yaklaşık yüzde 100’ün üzerinde bir artış oluşmuş durumda. Dolayısıyla gerek bayilerin gerekse de dağıtıcıların “marjlar yetmiyor” söylemini elimizdeki rakamlar kesinlikle desteklememektedir. Kurum olarak toplam marjlardaki hareketliliği gün



gün yakından takip ediyoruz. İzleme sonuçları bize toplam marjların son zamanlarda hızlı bir artış trendinde olduğunu gösteriyor. Kaldı ki, dağıtıcı ve bayi marjlarına ilaveten rafineriler tarafından dağıtıcılara verilen ciro primlerinin, dağıtıcıların toplam marjdan aldıkları pay civarında olduğu göz önünde bulundurulduğunda, bu tutarın dağıtıcı ve bayi arasında hakkaniyetli paylaşılmasının herkesin ortak çıkarına hizmet edeceği

aşıkardır.”

“BAYİLERİN YÜKLENDİKLERİ MALİYETLERİ AZALTACAK KARARLAR ALDIK”

Yılmaz, “Ayrıca geçen hafta son dönemlerde fazlaca şikayet edilen elektronik sistemler ile yapılan satışlarda dağıtıcılar tarafından yüksek indirim yapılması nedeniyle bayilerin yüklendikleri maliyetleri azaltacak bir karar da aldık” diyerek şöyle devam etti: “Elektronik satışlar yoluyla yapılan satışlarda eskiden toplam marj, indirimli bayi satış fiyatları üzerinden paylaşılırken aldığımız kararlarla artık indirimsiz marjlar üzerinden paylaşılacak. Mevcut sözleşmelere de yansıtacak bu kararımız sayesinde bayiler artık indirimsiz fiyatlar dikkate alınarak bulunan toplam marjın en az yarısını alacaktır.

Biz kurum olarak bayilerimize bu imkanı sağlamışken, marjları bahane ederek elektronik satış sistemi müşterisi olan ambulans gibi kamu araçlarına yakıt vermeyen bayilerin gerekli yaptırımlara maruz kalacaklarından kimsenin kuşkusu olmasın. Zira yaptığımız bütün düzenlemeler, sektörün iyi işleyişini, mali sürdürülebilirliği olduğu kadar tüketici haklarının korunmasını da kapsamaktadır.”



SEKTÖRÜN GÖVDE GÖSTERİSİ

Toplam ziyaretçi sayısının 40 bini geçtiği, üç gün boyunca devam eden Petroleum İstanbul; EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay, ADER Başkan Vekili Cemil Direkci, PÜİS Başkanı İmran Okumuş, TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar ve enerji sektörünün üst düzey temsilcilerinin katılımıyla açıldı.



PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz

“SEKTÖRÜMÜZ ÜÇ YIL ARADAN SONRA YİNE BİR ARADA”

Sektörümüz 3 yıl aradan sonra yine bir arada. Sektörümüz gün geçtikçe büyüyen, vergi veren ve ülkesine değer katan bir sektör. Bu fuar sayesinde de yeni teknolojileri sergilediğimiz, ürünlerimizi tanıttığımız, hizmetlerimizi gösterebildiğimiz bir ortamda bulunuyoruz. Bu anlamda burada olmak çok değerli. Sorunlarımızı konuşacağız ve umarım hepimiz için güzel sonuçlar alacağız.



Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay

“FUARIMIZIN NİCE 50'NCİ YILLARINDA DA BİRLİKTE OLMAYI DİLİYORUM”

Üç yıl aradan sonra Petroleum İstanbul Fuarı sayesinde yine bir aradayız. Petroleum İstanbul'u bizler 'Büyük Aile Buluşması' olarak nitelendirdiğimiz için büyük önem taşıyor. Çünkü sektörün temel oyuncularının hepsinin bir araya geldiği ender organizasyonlardan biri. 15'incisini gerçekleştirdiğimiz bu organizasyonda yine dertlerimizi, taleplerimizi ve çözümlerimizi konuşacağız. Fuarımızın nice 50'nci yıllarında da birlikte olmayı diliyorum.



ADER Başkan Vekili Cemil Direkci

“TECRÜBEMİZ VE İNANCIMIZLA ÇOK ŞEYİN ÜSTESİNDEN GELDİK”

Sektör olarak çok önemli aşamalardan geçtik. Ama tecrübemiz ve inancımızla çok şeyin üstesinden geldik. Bu aşamada sektörümüzün tüm paydaşlarına teşekkür ederim. Böyle güzel bir birliktelikte sorunlarla içinizi karartmak istemem. Sorunlarımızın hepimiz farkındayız. Biliyoruz ki EPDK bu konuda elinden geleni yapıyor. Başkanımıza da teşekkür ederiz. Desteklerinizin devamını temenni ediyoruz.



TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar

“SORUNLARI DİLE GETİRMENE VE FİKİR ALIŞVERİŞİNDE BULUNMAYA GELDİK”

Petroleum İstanbul Fuarı yıllardır sektörümüzü bir araya getiren, sorunlarımızı konuştuğumuz, sektöre yön verecek sonuçlara ulaşabilmemiz adına fikir alışverişinde bulunduğumuz bir platform. Akaryakıt sektörü olarak son dönemde sorunlarımızın ele alınmasına her zamankinden fazla ihtiyaç duyduğumuz bu günlerde, yine bu platformda bunları dile getirmeye ve fikir alışverişinde bulunmaya geldik. Geçmişte karşılaştığımız her sorunu alt edebildiğimiz gibi bunların da üstesinden geleceğiz.



PÜİS Başkanı İmran Okumuş

“MAĞDUR EDİLMEYEN SORUNLARIN ÇÖZÜLECEĞİNE İNANIYORUM”

Sözlerime Sayın Başkan Mustafa Yılmaz'a yani EPDK'ya teşekkürlerimi sunarak başlamak istiyorum. Bayilerimizin sizlere teşekkürü var. 2019, 2021 ve 2022 yıllarında yapılan düzenleme için bayiler teşekkür ve dua ediyorlar. Son zamanlarda yapılan uygulamayla bayilerin üzerindeki mali yükün kaldırılmasında emeği geçen herkese de teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bayilerimizin çözüme kavuşması için beklediği sorunlar var. Bu konuların da yine sektörümüz mağdur edilmeden çözüme kavuşturulacağına inanıyorum.



Enerji Fuarçılık Genel Müdürü Bilun Saka

“PETROLEUM İSTANBUL SEKTÖRE DOPİNG ETKİSİ YARATACAK”

Petroleum İstanbul'u bu yıl pandemi dolayısıyla, tarihinde ilk kez üçüncü yılında gerçekleştiriyoruz. Enerjinin dünya gündeminde öneminin git gide arttığını gözlemlediğimiz bu günlerde sektörün en köklü organizasyonu Petroleum İstanbul 2022, inanıyorum ki sektöre doping etkisi yaratacak. Toplamda 20 bin metrekarede 375 marka, 3 gün boyunca sizlerle buluşmayı bekliyor. Petroleum İstanbul Akademi alanında ise birbirinden değerli konuşmacılar sektörün nabzını tutuyor olacak.

Yenilenmenin tam sırası **bi' bp molası**

Günün her saati özenle hazırlanan taze ve sağlıklı öğünler.



Daha iyisini istediğinde



Petroleum İstanbul Akademi oturumları gündemi belirledi

Bu yıl Petroleum İstanbul Fuarı'nda Galata Wind Enerji A.Ş sponsorluğunda ikincisi düzenlenen Petroleum Akademi oturumları üç gün boyunca katılımcıların yoğun ilgisiyle gerçekleştirildi.

2019 yılında ilk kez organize edilen bu yıl GalataWind'in katkılarıyla ikincisi düzenlenen Petroleum İstanbul Akademi'de; "Büyük Bayi Toplantısı"nın yanı sıra; elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlar, geleceğin yakıtı yeşil hidrojen, akaryakıt istasyonlarında yeni nesil yazar kasa uygulamaları gibi konular da ele alındı. 'Petroleum İstanbul Akademi' alanında fuar boyunca çeşitli oturumlar ile konuşmacılar ve ziyaretçiler sektöre dair konuları samimi bir ortamda tartışma imkanı buldu.

'BÜYÜK BAYİ BULUŞMASI'NA YOĞUN İLGI

Aynı zamanda geleneksel olarak düzenlenen 'Büyük Bayi Toplantısı'nda da sektörün sorunları masaya yatırıldı ve bayilerin kendilerini dile getirecekleri bir platform oluşturuldu. Büyük Bayi Toplantısı da aynı alanda Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı A. Sertaç Komsuoğlu moderatörlüğünde; PÜİS Genel

Başkanı İmran Okumuş, TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar, EPDK Petrol Piyasası Grup Başkanı Özgür Çakır, EPDK LPG Piyasası Dairesi Başkanı Mevlüt Alkan'ın katılımları ile gerçekleştirildi. Türkiye akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren çok sayıda bayi temsilcisi toplantıya katılım sağladı.



Büyük Bayi Buluşması

9



Akaryakıt İstasyonu Marketlerinde Trendler, Kategorilerin Gelişimi, Müşteri Beklenti ve İhtiyaçlarına göre Ürünlerin Konumlandırılması

19



Elektrikli Araçlar ve Şarj İstasyonları

14



Akaryakıt İstasyonlarında Çatı GES Uygulamaları

15



Hidrojen Depolama ve Dolum İstasyonları

18



Geleceğin Yakıtı Yeşil Hidrojen ve Ekonomisi

18



Petrol Piyasasında Yürürlüğe Girecek Yeni Uygulamalar

16

'2022 yılında fatura ticaretini bitirme konusunda çok ciddi adımlar atıldı'



Enerji Petrol sponsorluğunda düzenlenen, Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Sertaç Komsuoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleştirilen 'Büyük Bayi Buluşması'nda, EPDK LPG Piyasası Dairesi Başkanı Mevlüt Alkan, EPDK Petrol Piyasası Dairesi Grup Başkanı Özgür Çakır, TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfikar ve PÜİS Başkanı İmran Okumuş konuşmacı olarak yer aldı.

'TEMİNAT YÜKÜMLÜLÜĞÜ KONUSUNU CİDDİYE ALIN'

Malum gündem yoğun. 3 yıl aradan sonra insanlar bir araya gelmeyi ve konuşmayı özlemişler. Sayın başkanlar kendi çerçevelerinden bakarak durumu anlattılar. Kar marjı ile alakalı çok kısa bir şey söylemek istiyorum; başkanların dediği gibi fiyatlar serbest. Fakat Kurum'un rolü de bu fiyatları izlemek. Neticede bu fiyatlar tüketicinin hakkı. Bu kar marjı olayına bu perspektiften bakarak kimsenin hakkının kimsede kalmaması için uğraşyoruz. Konunun bu açıdan değerlendirilmesini istiyorum.

Nisan ayındaki kanun değişikliği Teminat Yükümlülüğüne ilişkin bir düzenleme getirdi. Vergi Usul kanununun ilgili tebliği yayınlanmadan önce faaliyetlerine devam edenler Mayıs sonuna kadar teminat yükümlülüğünden muaf bu saatten sonra lisans alanlar 1.3 Milyon TL teminat vermeleri gerekiyor. Uygulama Eylül ayında başladı. Fakat ilk lisansların verilmesinin ardından ilgili vergi dairelerinden teminatların yerine getirilmediğine dair bildirimler gelmeye başladı. Anladık ki bu konu yeterince anlaşılammış. Buradan bir kez daha detaylandırmak istiyorum ki bu konu önemli. Neden önemli; Kanun kapsamında istenilen teminatı vermeyenlerin ilgili piyasa faaliyeti teminat verilinceye kadar durdurulur ve bu süre içinde söz konusu tesis veya faaliyet için başka bir gerçek veya tüzel kişiye de lisans verilmez. EPDK'nın buradaki rolü çok sınırlı ve sadece uygulayan konumunda. Bağlı olduğunuz vergi dairesi bildirim yaptıktan an faaliyetin durdurularak özel usulsüzlük cezası uygulanması gündeme geliyor. 31 Mayıs tarihi itibarıyla de tüm bayiler bu kanun kapsamına girecek. Bu tarihte bunun yapılmaması durumunda maalesef faaliyetin durdurulması gerekecek. Bu durumu buradan bir kez daha ifade etmek istiyorum. Bu

konuyu lütfen ciddiye alın. Hiçbir bayii bu sebeple yaptırım uygulamak istemiyoruz. Bu işin şakası yok. Bayilerimiz bu konuda lütfen hassas olsunlar.

Bir diğer önemli gündem maddemiz ise "Sahte/Yanıltıcı Belge ve Sistemlere Müdahale" konusu. Bunun yaptırımları kaçakçılık yaptırımlarıyla eş değer hale geldi. Bu ne demek? Başlatılan inceleme neticesinde vergi incelemesi sonuçlanıncaya kadar söz konusu tesis için başka bir gerçek veya tüzel kişiye lisans verilmez. Hazine ve Maliye Bakanlığınca yetkilendirilmediği halde, ödeme kaydedici cihaz mührünü kaldıran, donanım veya yazılımını değiştiren veya yetkilendirilmiş olsun ya da olmasın ödeme kaydedici cihazın hafıza birimlerine, elektronik devre elemanlarına veya harici donanım veya yazılımlarla olan bağlantı sistemine ya da kayıt dışı satışın önlenmesi için kurulan elektronik kontrol ve denetim sistemleri veya ilgili diğer sistemlere fiziksel veya bilişim yoluyla müdahale ederek; gerçekleştirilen satışlara ait mali belge veya bilgilerin cihazda kayıt altına alınmasını engelleyen, cihazda kayıt altına alınan bilgileri değiştiren veya silen, ödeme kaydedici cihaz veya bağlantılı diğer donanım ve sistemler ya da kayıt dışı satışın önlenmesi için kurulan elektronik kontrol ve denetim sistemleri veya ilgili diğer sistemler tarafından Hazine ve Maliye Bakanlığı veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına elektronik ortamda iletilmesi gereken belge, bilgi veya verilerin iletilmesini önleyen veya bunların gerçeğe uygun olmayan şekilde iletilmesine sebebiyet verenler üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır.

Bu önemli konuda da herkesin çok hassas olması gerekiyor. Şu andaki devlet politikası bu konuda sıfır tolerans tanıyor. En ufak bir hata çok ciddi yaptırımlara sebep oluyor. 2022



EPDK Petrol Piyasası Dairesi Grup Başkanı Özgür Çakır

yılında sahte yanıltıcı belge, fatura ticaretini bitirme konusunda çok ciddi adımlar atıldığını düşünüyorum. Bu uygulamanın sonucunda işini hakkıyla yapan bayilerin korunmasını amaçlıyoruz.

Vergi/SGK prim borcu hakkında belirlenen Kanuna göre dağıtıcı, ihrakiye teslimi ve bayilik lisansları ile Kurum tarafından belirlenen diğer lisans türlerine ilişkin olarak lisans başvurusu, lisans tadili veya lisans süresi uzatılmasına ilişkin taleplerin yerine getirilmesi için Sosyal Güvenlik Kurumuna vadesi geçmiş prim ve idari para cezası borcu ile vergi dairelerine vadesi geçmiş borcun bulunmaması şarttır. Dolayısıyla bu kanun, vergi borcunu ödemediği ticaret yapanlarla vergilerini zamanında ödeyen bayiler arasında haksız rekabeti önlemeye ilişkin atılmış önemli bir adımdır. Bu kapsamda 200 milyon TL'nin üzerinde tahsilat sağlandı.

Bir diğer önemli yeni gündemimiz de 'Satıştan Kaçınma ve Sınırlı Satış'. Son 1 ay içinde 300'ün üzerinde satış yapılmadığına veya sınırlı satış

yapıldığına ilişkin şikayet Kuruma ulaştı. Şikayetin konusu zam günleri istasyonların yakıt vermemesi veya sınırlı miktarda yakıt vermesi. Bayiler otomasyon sistemi kapsamında o kadar yakından izleniyor ki satışlarla ilgili tüm bilgilere bu sistemden ulaşmak mümkün. Bunlar tek tek inceleniyor. Bu şikayetler bizi oldukça üzüyor. Çünkü sektör 'stokculuk yapıyorlar' söylemini hak eden bir sektör değil. Bunların münferit olaylar olduğuna inanmak istiyorum. Şikayetleri tek tek inceleyip bu konuda sıfır tolerans veriyoruz. Bu konudan kimsenin şüphesi olmasın.

Dağıtıcı ve bayi marj paylaşımı konusunda 2019'da ciddi bir düzenleme yapıldı. İlgili mevzuata göre dağıtıcı sorumluluğunda olan veya bayii teslimden önceki aşamalarda gerçekleştirilen iş ve işlemlere ilişkin maliyetler herhangi bir ad altında bayilere ayrıca yansıtılamaz. Bayilik faaliyetleri kapsamında dağıtıcıdan hizmet alınması sonucu ortaya çıkan maliyetlere istasyon kira gideri, kıyafet gideri, nakliye gideri, tank temizliği gideri, eğitim gideri, kalibrasyon gideri, demontaj gideri vb. hangi tarafın ne oranda katlanacağı hususu sözleşmelerle belirlenir. Bayi marjı, ilgili bayii harmanlama maliyeti dahil en yakın rafineri çıkış fiyatı ile akaryakıt dağıtım fiyatı arasındaki farktan az olmayacak şekilde dağıtıcı ile bayi arasında serbestçe belirlenir.

Elektronik sistemler ile yapılan satışlarda esas alınan toplam marj, indirimsiz satış fiyatı üzerinden hesaplanır. Her hal ve durumda sözleşmelerde açık şekilde ismi zikredilmeyen, kapsamı ve mahiyeti tereddüte mahal bırakmayacak şekilde tanımlanmayan hiçbir maliyet, bedel veya ücret bayilere yansıtılamaz. Bu Karar çerçevesinde taraflar birbirlerine düzenledikleri faturaların kapsamına ve fatura bedeline yönelik detaylı bilgilendirme yapar.

'TÜM DÜNYADA LPG KULLANIMI ARTACAK'

Dünya'da yaklaşık 100 yıldır ticari olarak kullanılan LPG, yaklaşık 60 yıldır Türkiye'de kullanılmaktadır. 1961 yılından (ilk dolum tesisi) itibaren tüplü LPG faaliyeti başlamıştır. 1970'lerden itibaren önce sanayide, sonra diğer alanlarda dökme gaz olarak LPG kullanımı başlamıştır. Dünya'da yaklaşık 70 yıldır ticari olarak kullanılan otogaz LPG, 1995 yılından itibaren Türkiye'de kullanılmaktadır. 1960'lı yıllarda 3 dağıtım şirketi varken 1970'li yıllarda şirket sayısı 9'a çıkmıştır. 1960-1970 yılları arasında şirketlerin kendi oluşturdukları davranış kodları çerçevesinde işleyen serbest piyasa yapısı mevcuttur. 1970-1998 yılları arasında sektörde fiyat düzenleme ve izin verme faaliyetleri Petrol İşleri Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmüştür. 1998 ila 2005 yılları arasında ise fiyatlarda ABD dolarına endeksli bir çalışma esası benimsenmiştir.

Düzenlemelere olan yaklaşımımız; ihtiyaç yoksa hiç düzenleme yapma,

ihtiyaç varsa az ve öz düzenleme yap, mümkün olduğu kadar düzenleme kaynaklı maliyetleri asgari düzeyde tut, teknolojiyi kullan ve muhatapların da kullanmasını teşvik et, mümkün mertebe serbest piyasanın işleyişine müdahale etme, sektörün davranış kodlarını kendisinin oluşturması konusunda inisiyatif almasını teşvik et, mevzuat elverdiği sürece, cezalandırma mekanizmalarını son çare olarak düşün, izle/geri bildirimleri al, ihtiyaç varsa değişiklik/düzeltilme yap, şeklindedir.

Türkiye; toplam LPG tüketiminde Dünya'da 13'üncü, Avrupa'da ise Rusya'dan sonra 2'nci sırada yer almaktadır. LPG Üretiminde Dünya'da 35. sırada yer alırken Avrupa'da 9. sıradadır. 2018 ve 2019 yıllarında otogaz tüketiminde 1'inci sırada yer alan Türkiye, 2020 yılında Rusya'dan sonra Dünya'da 2'nci en büyük otogaz tüketicisi olmuştur. Otogaz yakıtlı araç sayısında yüzde 15,9; otogaz istasyon sayısında ise yüzde 13,8'lik pay ile



EPDK LPG Piyasası Dairesi Başkanı Mevlüt Alkan

Dünya'da 1'inci sıradadır.

LPG Piyasası genel görünümüne baktığımızda ise, Türkiye'de üretilen LPG, ham petrolün rafine edilmesi neticesinde ortaya çıkan ürünlerden

birisidir. Ham petrolde de ithalata bağımlıyız. LPG tüketimi 2000 yılında 4 milyon 481 bin 510 tonla en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz ve sonrasında LPG'ye uygulanan vergilerin arttırılması, ayrıca doğal gaz kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte tüplü ve dökme LPG tüketimi azalmaya başlamıştır. Buna mukabil otogaz LPG tüketimi sürekli artmıştır.

Gelecek Öngörümüz ise; dünyada yaşanan enerji ve çevre politikalarındaki değişiklikler, dizel yakıtlı araçlara getirilen kısıtlamalar, pandemi, tüketici tercihlerindeki değişiklikler gibi unsurlar sebebiyle LPG kullanımının artacağını düşünüyoruz. Elektrikli araçların ve şarj ünitelerinin yaygınlaşması, elektrik depolamanın yaygınlaşması ve maliyetinin düşmesi ile şarj sürelerinin kısalması ve uzun mesafe gidilebilmesi gibi unsurlar da LPG sektörü için yaşanacak olumlu olmayan gelişmeler diyebiliriz.

'YEGANE SORUNUMUZ KÂR MARJİ SORUNU'

Piyasamızdaki yetersiz marjla ilgili konumuza değinecek olursak sorunun alt yapısında iki temel başlık bulunuyor; bunlardan biri mevzuatın içeriği diğeri ise uygulama. Petrol piyasasında akaryakıt ürün fiyatlarını ve marjları belirleyen mevzuat bulunuyor. Petrol Piyasası Kanunu 10'uncu Maddesinde, rafinerici ve dağıtıcı lisansı kapsamında yapılan piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatların en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak, lisans sahipleri tarafından hazırlanan tavan fiyatlar olarak Kurum'a bildirileceği şeklinde bir düzenleme bulunuyor. Bu doğrultuda, Petrol Piyasası Kanunu'nun yürürlüğe girdiği 1/1/2005'den bu yana dağıtıcı payları da dahil olmak üzere kamunun fiyatları dolaylı veya dolaysız olarak belirleyecek tüm uygulamaları sona ermiş oluyor. Bu ayrıca, EPDK'ya yaptığımız bir başvurumuza karşı Kurum tarafından bize verilen bir cevabi yazıda da aynen bu şekilde belirtiliyor. Peki hal böyleyken 'Akaryakıt Fiyatlarının Takibine İlişkin Kurul Kararı' neden var? İşte burada işler değişiyor çünkü bu karar toplam dağıtım paylarını doğrudan belirlemeye yönelik bir içerik taşıyor. Neden?

Bizim değerlendirmemiz, Kanun yurtiçi akaryakıt fiyatlarının yani salt ürün fiyatının belirlenmesi için "en yakın erişilebilir piyasa" kavramını getirmiştir. Kanunda ürün fiyatıyla birlikte dağıtım paylarının da bu çerçevede belirleneceğine dair bir düzenleme yapılmamıştır. Bu bakımdan dağıtım payları, birbirinden yapısal olarak farklılıkları bulunan AB ülkeleriyle kıyaslanarak değil tamamen ülkemiz ekonomik koşullarına ve özellikle enflasyona endeksli olarak belirlenmelidir. Biz bunu TABGİS olarak yıllardır söylüyoruz. Karara göre toplam dağıtım payı 4 tane AB ülkesine göre belirlenmek zorunda. Yani biz kendi

marjlarımızı belirlerken önce İngiltere, Almanya, Fransa ve İtalya'daki dağıtıcı ve bayilerin toplam marjına bakıyoruz, sonrada onların ortalamasına göre kendi marjımızı belirliyoruz. Peki neden biz AB ülkelerindeki marja göre kendimizi uydurmak zorundayız. Üstelik aramızda bunca fark varken? Nedir bu farklılıklar, bir kez daha hatırlamakta fayda var. AB'de istasyonların mülkiyetinin yaklaşık yüzde 90'ı dağıtım şirketlerininken ülkemizde istasyon mülklerinin yüzde 90'ı bayilerin üzerindedir. AB'de istasyonların çok büyük bir kısmı self servis olarak hizmet vermektedir. Ülkemizde ise henüz self-servis uygulaması yoktur ve sadece istasyonlarda istihdam edilen kişi sayısı 110 bin kişiyi bulmaktadır. Hem Türkiye'de hem de AB Ülkelerinde akaryakıt satışlarında kredi kartı kullanım oranı çok yüksektir. Ancak AB Ülkelerinde kredi kartı komisyonları banka kartlarında yüzde 0,2 ve kredi kartlarında yüzde 0,3 olup, Türkiye'de şu anda yüzde 1,58 seviyesindedir.

Toplam dağıtım payıyla birlikte bayilerin de kâr marjını etkileyen en önemli unsur söz konusu Kurul kararıdır. Diğer yandan, dağıtım paylarını uzun yıllardır olumsuz etkileyen bir başka konu ise piyasamızda uygulanan tavan fiyat kararlarıdır. EPDK tarafından 2009, 2014, 2015 ve 2021 yıllarında olmak üzere dört defa tavan fiyat kararı alındı ve uygulandı. Her tavan fiyat kararı ne yazık ki sektörümüzü yıllarca geriye götürdü ve sektörün üzerinde dağıtım payları açısından büyük bir erozyon yarattı. Akaryakıt istasyonlarının üzerindeki bir başka maliyet de kredi kartıyla yapılan satışlar. Akaryakıt sektörü 2021 yılında market, alışveriş, yemek ve çeşitli gıda sektörlerinden sonra kredi kartının en çok kullanıldığı 4'üncü sektör oldu. Geçen yıl litrede 10 kuruş olan bu maliyet bugün 33



TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zulfikar

kuruşa çıktı ve katlanılmaz boyutlara ulaştı. Henüz BKM'nin Şubat ayı verileri yayımlanmadı ancak geçtiğimiz yılın Ocak ayı verileriyle bu yılı karşılaştığımızda arada büyük bir fark olduğunu görüyoruz. Kredi kartı işlem adedi yüzde 41, işlem tutarı yüzde 122, banka kartı işlem adedi yüzde 52, işlem tutarı ise yüzde 167 artış göstermiş. Bu çok ciddi bir artış. Bu bakımdan, sektörümüzde nakit ve kredi kartı gibi ödeme seçeneklerine göre farklı fiyatlandırma yapılabilmesine artık imkan tanınmalıdır. Buna yönelik bir düzenleme için sendikamızın çalışması bulunmaktadır. Umarız bu konuda da bayilerin faydasına olabilecek bir gelişme elde edebiliriz. Bir litredeki ortalama istasyon maliyetlerinin dağılımına baktığımızda elektronik satış ve kredi kartı maliyetlerinin genel giderler içindeki ağırlığı işçilik maliyetleriyle birlikte ilk üç sırada yer alıyor. Hatta elektronik satış maliyeti işçilik maliyetlerini bile geçmiş vaziyette. Akaryakıt sektöründe dağıtım marjları üzerindeki baskı

maalesef hem serbest piyasayı olumsuz etkiliyor hem de bizleri istasyon yatırımlarımızın geleceği konusunda çok ciddi bir endişeye sürüklüyor. Peki ne yapmalıyız? Bu sorunlar nasıl çözülecek?

Öncelikle talebimiz çok acil olarak genel giderlerdeki artışın karşılanabilmesi için uzun zamandır frenlenen toplam dağıtım marjının litrede en az 2,12 TL olacak şekilde iyileştirilmesidir. Tabi 2,12 TL bugünkü fiyatlar üzerinden geçerlidir. Maalesef akaryakıt fiyatları her yükselişinde bizim de sermaye ihtiyacımız biraz daha artıyor. Şimdiye kadar maktu olarak belirlenen marjların yüzdesel bir oran üzerinden belirlenmesi ve en önemlisi de marjlarımızın enflasyona göre güncellenerek korunmasını sağlayacak bir düzenlemenin kesinlikle yapılmasını istiyoruz.

Bir başka talebimiz, nakliye ücretlerinin toplam dağıtım payından ayrı olarak belirlenmesidir. Biliyorsunuz, piyasamızda çoğunlukla şirket nakliyesiyle çalışılıyor. Ancak şirket nakliyesinde dağıtıcıların bayilerden aldıkları taşıma masrafları astarı yüzünden pahalı dedirtecek noktada.

Sonuç olarak, akaryakıt bayileri adına şuan da tek ve en önemli beklentimiz marjlarımızın iyileştirilmesi, önerilerimiz dahilinde ilgili mevzuatın düzenlenmesidir. Ancak bunların dışında piyasaya hangi durumlarda müdahale edileceği çok daha net kriterlere göre yapılmalıdır. Piyasada bir ihlal varsa bu ihlalin kaç firma tarafından yapıldığı çok önemlidir. Eğer, piyasanın geneline yaygın bir durum yoksa, tavan fiyat kararı alıp tüm piyasanın cezalandırılması yerine, sadece ihlali gerçekleştiren firmalara yönelik idari para cezaları verilmelidir.

YOL ARKADAŞLIĞININ GÜVEN İSTEDİĞİNİ
ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ



TÜRKİYE PETROLLERİ



'SEKTÖRDEKİ BİRİNCİ GÜNDEMİMİZ KAR MARJLARI'

Öncelikle birinci gündemimiz kar marjları. 2020 yılında Kasım ayında düzenlenen Enerji Zirvesi'nde yaptığım konuşmada ilk cümlem "Batıyoruz" oldu. O günden bugüne kadar başta Cumhurbaşkanımız olmak üzere akaryakıt sektörü ile ilgili tüm kamu kurumlarına ve sektör paydaşlarına sektörün sorunlarını en az 50 defa bizzat sözlü ve yazılı olarak izah ettik. EPDK kanunun verdiği yetki dışında bir şey yapamaz. 2005 yılında çıkan karara göre AB ülkelerinin 5 ülkesi baz alınarak Cenevre'de oluşan fiyatlarla Brent petrol ve döviz endeksine göre akaryakıt fiyatları belirlenir dağıtıcılar bu tavsiyeyi bayilere bildirir. An itibarıyla 2022 yılındayız. Yani kararın üzerinden tam 17 yıl geçmiş. Şimdi soruyorum. Türkiye 17 yıl önceki Türkiye'yi mi? 17 yılda bu ülkede bir şey değişmedi mi? Bu kanunu değiştirmek kamunun elinde değil mi? Kamuya "Batıyoruz" diyoruz. Ticaret yapmak için lütfen bizi kurtarın.

Gelelim işin özüne. Başkan olduğum günden beri şunu söylüyorum; adalet, şeffaflık, mali disiplin. Hükümet ve düzenleyici kurum bu üç maddeyi sağlamalı. Sektörde adalet ve şeffaflık yok. Dağıtım şirketlerinin rafinerilerden aldığı yüzde 3,5, yüzde 4 ile yüzde 5 gibi özel primlerin metadolojiye dahil edilmediğini defalarca söyledim. Demek ki şeffaf değiliz. Mali disiplin sıfır. Neden; hala kayıt dışıyla mücadelede başarısız. Demek ki üçünü de yapamamışız. Dağıtım şirketleriyle kardeş kuruluşlarız. Yalnız ortak değiliz, ortaklık sözünü kabul etmiyorum. Biz bağımsız ticaret yapan iş insanlarıyız. Ortaklık şeffaf olur. Biz şeffaf olmadığımız için ortak da değiliz. Komisyonlarda akaryakıt sektörünün mağduriyetlerini defalarca anlattık. 2018 döviz krizinden sonra bayilerin kar marjları 30 ila 35 kuruşlara düşmüştü. Akaryakıtta, '55-45' isimli kanun düzenlemesiyle buna müdahale edilmişti. Bunlar önemli şeyler; unutmamalıyız. Bize yapılanları inkar

etmeyiz. Bu '55-45' isimli tanımlamaya bize ortağız diyen dağıtım şirketleri dava açtı, Danıştay da bu düzenlemeyi iptal etti. Şimdi soruyorum; biz nasıl ortağız?

1240 sayılı Kurul kararı net ve açıktır; dağıtım şirketleri otomasyonu kurar ve uygular. Bunda bayilerin sorumluluğu yoktur, 1000 ila 1500 dolar arası aylık aidatları kaldırım diye yıllardır dile getiriyorum. Aradan geçen 7 yıl sonra haklı bulundum. Nihayet yeni sözleşmelerde bayilerden otomasyon bedeli alınamaz kararı çıktı. Bizim ortağımız olan dağıtıcılar buna da dava açtı şükür ki bu davayı kazanamadılar.

Şimdi de diyorum ki; rafinerilerden toptancıya yüzde 3,5 oranında başlayan yüzde 6'lara giden tutarlarda iskonto yapılıyor. Bu oran bayilere verilmiyor ve metadolojiye dahil değil. Dün Sayın Başkan yaptığı açılış konuşmasında; kar marjınız 1 lira 30 kuruş değil, 1 lira 70 kuruştur ve dağıtıcı ile bayinin kar marjı sorunu bulunmamaktadır dedi. Şu an sektöre soruyorum siz 1.32 kuruşu bölüşmüyor musunuz? Diğer 40 kuruş nerede ben merak ediyorum. Madem marj sorunu yoksa verin 40 kuruşu. Sayın Başkan zaten açıkça dağıtım şirketlerine bu pay sizde diyor. Prim alıyorsunuz; taşradaki bayiyi mağdur etmeyin diye açıkça söylüyor. Sayın Başkan son iki toplantıda bayiyi koruyor. Allah razı olsun. Ama sayın Başkan soruyorum sizin de ifade ettiğiniz bu durumda şirketlerle nasıl anlaşacağız? Şimdi söz verdiler elektronik satışlara dava açmayacağız diye. İnşallah sözlerini tutarlar. Ama bu durum sadece büyükşehirlerdeki meslektaşlarımıza can suyu oldu.

Hiçbir dağıtım şirketi yaptığı indirimi bayiyeye yansıtamaz. Sözleşmede ne yazıyorsa bunu uygulamak zorunda. 2019 öncesi sözleşme yapılanlar bu karardan muafmiş şeklinde söylemler gerçek dışı. Biraz önce de konuyla ilgili yerleri aradım, böyle bir duyum asla doğru değil.

Nakliye ücretleri ile ilgili EPDK'da



PÜİS Başkanı
İmran Okumuş

yapılan çalışmalarda da son aşamaya geldiğini biliyoruz. Biz perakendeciyiz. Kanunun 8'inci maddesinin söylediği gibi hiçbir bayi başka şirketten yakıt alamaz. Tekel var. O zaman biz bağlı, gerçek perakendeciyiz. Kredi kartı komisyon çözümü Bankalar Birliği'nde değil dağıtım şirketlerinde. Bunu açıkça söylüyorum. Dağıtım şirketleri bayilere kendi POS makinelerini koyacaklar bu iş bitecek. Dağıtım şirketleri POS'larını bize verecek, para onlara gidecek. Ortaklarımıza, dağıtım şirketlerine sesleniyorum; bunu yapın!

EPDK Başkanı sizin gri alanınız var diyor. Gri alandaki marjı şirketler yıllardır kime kullandı? Maliyetin altında satanlar yakıtı TÜPRAŞ'tan almıyorlar, tankerle taşıyorlar. Sektörde en büyük sorun şirketlerin volüm yarışı. Bu yarış bayileri batırdı. 1110 tane akaryakıt bayisini EPDK ve Ticaret Bakanlığı kilitledi. Bu bayilere fatura kaçakçılığı sebebiyle kilit vuruldu. Fakat bu bayiler hala ticaretine devam ediyor. Bu geleceğimizi çalan Hazine'yi soyan 1110 tane bayi inşallah sektörden gidecek. Sektör şeffaf olmalı. Bunlara mal tedariki edenler kim olduğu önemli olmadan onlar da aynı cezaya çarptırılmalı. Herkes bunun bedelini

ödemeli.

Sorumlu müdür, iş güvenliği uzmanı gibi personel yükünü de bizim üzerimizden alın. 2 önerim var. Bütün dağıtım şirketleri PÜİS'e üye olsunlar onların da hakkını arayalım.

Kredi kartı, komisyonlar, nakliye ücretleri. Bunu yıllardır söylüyoruz. Neye göre belirlenmeli. KM'ye göre belirlenmeli. Biz TABGİS ve PÜİS olarak oluşturacağımız teknik komisyonla ortak çalışalım dağıtım şirketleri de bize katılsın. Bununla ilgili düzenleyici kuruma başvuralım. Bize verilen haklara dava açmadan bizimle konuşun. Biz aynı gemide değiliz. Siz yattasınız biz kayıttayız. Her dalga da batıyoruz.

Kayıt dışına gelecek olursak tek bir önerimiz var. Biz uçtan uca takip istiyoruz. Akaryakıt konulan her sıvı tanka, otomasyon kurulmasını istiyoruz.

Birlikte hareket edersek tüm sorunların çözümü bizim elimizde. EPDK Başkanımıza ve hükümetimize elektronik satışlar yükünü bizden aldıkları için minnettarım ve şükranlarımı sunuyorum. Ama yeterli değil. Bayiyi kurtaracak entegre marj en az 2 TL olmalıdır. Diğer tarafta KDV ve ÖTV birleşmesi kaçakçılığı bitirecek ve sektörü kurtaracak bir uygulamadır. Bununla ilgili de görüştüm. Üzerinde çalışma yürütüldüğünü biliyorum. İnşallah bu sorun da yakın zamanda bitecek. Esas sorunumuz kayıt dışıyla mücadele. Bu sorun en kısa zamanda bitirilmelidir.

Biz de istasyon enflasyonu var. Nakliyenizi, maliyetinizi hesaplayın ve kendi fiyatlarınızı belirleyin. PÜİS'in Türkiye'de 81 ilde 1071 yöneticisi var. Sorumluluklarımızı biliyoruz. Buna göre çalışıyoruz. Sektör kendine çeki düzen vermeli. Sizleri bizlere destek vermeye davet ediyorum.

Son olarak dağıtım şirketleri sektörün atardamarı, bayiler de kılcak damarıdır. Biri olmadan, diğeri olmaz. Bu sektörün sağlıklı işlemesi için iki tarafın da uyum içinde çalışması lazım.

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.

'EPDK'nın 20 yılı aşkın düzenleme tecrübesi ve bilgi birikimi var'

Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı A. Sertaç Komsuoğlu'nun moderatörlüğünü yaptığı 'Elektrikli Araçlar ve Şarj İstasyonları' oturumunda, EPDK Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanı Zafer Korkulu, Zorlu Enerji CEO'su Sinan Ak ve Eşarj Kurucu Ortağı Cem Bahar konuşmacı olarak yer aldılar.



Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı
A. Sertaç Komsuoğlu

"ARACI HAREKETE GEÇİREN HER ŞEY BU SEKTÖRÜN BİR PARÇASI OLDU"

Bugün akaryakıt sektörü, akaryakıt sektörü olmaktan çıktı ve aracı harekete geçiren her şey bu sektörün bir parçası oldu. Bunların arasında CNG, elektrik şarj üniteleri var, yakında hidrojen olacak ve daha yeni yeni teknolojiler girecek bu sektöre. Çok hızlı gelişen ve büyüyen bir sektör, bu araçlarda da kendini gösteriyor. Fuarımızda bu yeni teknoloji, elektrikli araçlarla karşılaşmışsınızdır. Sadece bireysel değil, artık ticari amaçlı kullanılan elektrikli araçlar da var. Yani bu teknolojik süreç çok hızlı evriliyor.

EPDK Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanı Zafer Korkulu

"KADEMELİ VE DAHA DİJİTAL DÖNÜŞÜMLER YAPMAYI TARTIŞMAYA AÇMAMIZ GEREKECEK"

Öncelikle Enerji Dönüşüm Dairemiz hakkında bilgiler vermek istiyorum. Dairemiz henüz 3 aylık ve çok yeni bir daire. 25 Aralık 2021 tarihinde kanun değişikliğinin akabinde kurulduk. Daire olarak görevimiz kısaca; enerji sektöründeki yeni teknolojilerin, iş modellerinin piyasalara etkilerini analiz etmek ve piyasalara entegrasyonu konusunda çalışmalar yapmak olarak özetleyebiliriz. Bu bakımdan dairemizi kurumun geleceği, teknolojik gelişmelere dönük yüzü olarak nitelendirebiliriz. Daire başkanlığımız altında 4 tane grup başkanlığımız bulunuyor. Şarj Hizmeti Grup Başkanlığımız; şarj istasyonlarının kurulması, işletilmesi, şarj hizmeti ile ilgili düzenlemeleri yapmakla sorumlu grubumuz. Tamamlayıcı Piyasalar ve Alternatif Yakıtlar Grup Başkanlığımız var. Bu grup başkanlığımız da enerji piyasalarının tamamlayıcısı maliyetindeki karbon piyasası, emisyon ticareti,

yeşil sertifika gibi benzeri piyasa süreçlerinin tasarımının mevzuatının geliştirilmesi ve uygulamaya geçilmesine dair çalışmalar yapmakla sorumlu. Aynı zamanda yeşil hidrojen, biyometal gibi alternatif yakıtlarla ilgili mevzuat çalışmalarına katkı sağlamak amacıyla da kuruldu. Dijital Dönüşüm Grup Başkanlığımız var. Bu grup başkanlığımız da dijital dönüşüm teknolojilerinin enerji sektörüne etkilerini analiz etmek, politika eylemleri oluşturmakla görevli. Son olarak da Ar-Ge ve İnovasyon Grup Başkan Vekillliğimiz var. Bu grup başkanlığımız da enerji piyasalarını yürüten Ar-Ge faaliyetleri kapsamındaki politikaların oluşturulmasına katkı sağlamak, kurumumuzdaki Ar-Ge komisyonu tarafından kabul edilen elektrik ve doğal gaz dağıtım şirketlerinin Ar-Ge bütçelerinin takibini yapmakla görevli. Artık enerji dönüşümü hepimiz için kaçınılmaz bir kavram. Dönüşü olmayan bir yol. Bu dönüşümü inşallah hep birlikte yaşayacağız. Dünyada enerji piyasalarında ciddi talep artışları ve fiyat artışları söz konusu. Kurtulmaya çalıştığımız fosil yakıtlardan tüketimin maksimum noktaya geldiği durumlara geldik. Benim endişem tüketici nezdinde olumsuz bir algının oluşabileceği bir noktaya gelmek. Bu noktaya dikkat ederek enerji dönüşümünü gerçekleştirmeliyiz. Kademeli ve daha dijital dönüşümler yapmayı tartışmaya açmamız gerekecek.

Bugünkü toplantının konusuyla da bağlı olarak bizim dairemizin öncelikli görevi şarj hizmetleri düzenlemeleri. Çok yoğun bir çalışma dönemi geçirdik. Sertaç Komsuoğlu geçmişte Enerji Petrol Gaz Gazetesi'nde yazdığı bir yazıda 'EPDK'sız şarj olmaz' demişti. Peki EPDK neden şarj hizmeti noktasında olmalı? Öncelikle elektrikli araç ve şarj sektörü doğrudan bizim düzenleyici olduğumuz elektrik dağıtım sektörü ve şebekesiyle doğrudan ilintili ve ilişkili. Ayrıca bizim akaryakıt, LPG, doğal gaz ve CNG istasyonlarına ilişkin 20 yıla yakın düzenleme tecrübemiz ve bilgi birikimimiz var. O nedenle EPDK

olarak biz için bu tarafında olacağımızı her zaman biliyorduk ve o nedenle hazırlığımızı da önceden yapmaya başlamıştık. Size garip gelebilir ama bizim elektrikli şarj istasyonlarıyla ilgili ilk düzenlememiz 2011 yılına ait. 2017 yılı itibarıyla tekrar hız kazandık.

Zorlu Enerji CEO'su Sinan Ak

"DÜZENLEMEYLE BİRLİKTE ÖNEMLİ YATIRIMLARIN ÖNÜNÜN AÇILACAĞINA DA İNANIYORUM"

Biz ülke olarak şehirlerarası çok fazla seyahat eden bir ülkeyiz. Dolayısıyla bizim şehirlerarası şarj istasyonlarımızın bizim için tam olması lazım. Dolayısıyla bunları kalabalık zamanlara uygun, doğru dizayn etmemiz gerekiyor. Bu konuyla alakalı Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bir düzenleme yapacağını belirtmişti. Bu düzenlemeyle birlikte önemli yatırımların önünün açılacağına da inanıyorum. TOGG'un gelmesiyle beraber şehirlerarası yollarda şarj ağı konusunda yatırımların ciddi boyuta varacağını düşünüyorum. Biz ZES olarak sadece yurtiçinde değil, yurtdışında da yatırımlara başladık. Kendi yazılımımızı, kendi yazılımcılarımızla yapıyoruz. Farklı dil versiyonları da çıkmaya başladı. Türkiye'den aracıyla yurtdışına seyahat etmek isteyen kullanıcılar, yola çıktıklarında başka ülkelerde de mevcut yazılımlarıyla aracını şarj edebilecek. Bu yatırımların yanı sıra ZES olarak kendi ürünlerimizi de üretiyoruz. Geçen sene kardeş kuruluşumuz olan Vestel yurtdışına, geliştirilen ürünler sayesinde 50 bin ürün sattı, bu sene 150 bin satıyor. Yerli üretime de katkı sağlamış olduk bu sayede.

Eşarj Kurucu Ortağı Cem Bahar

"2025 İÇİN 150 BİN ARACI SATIŞINI HEDEFLİYORUZ"

Pandemi sonrasında sürdürülebilirlikle beraber elektrikli araçlar daha da gündeme geldi. İnanılmaz bir talep oluştu. Global anlamda 2021 yılında elektrikli araç sayısı

yüzde 108 artarak, 6,8 milyonluk araç parkına ulaştı. Bu geçiş, bu anlamda hızlanırken üstüne şimdi bir portal daha geldi; Ukrayna savaşı. Rusya'nın Ukrayna ile olan yapısından ve Rusya'nın hem petrol, hem doğal gaz kaynaklarına olan bağımlılıktan dolayı, burada da ki bir süredir başlamış durumda, daha da ciddi önlemler alınarak, daha da hızlı kaçmaya çalışılan yapılara doğru yöneleceğiz. Dolayısıyla bu süreç elektrikli araçlara geçişi daha da hızlandıracaktır. Yüksek talebin özellikle 2020-2021 yılında ivmelenmesini gördük. 2022 yılındaki hedef rakamımız 15 bin araç satışı civarındaydı. Ukrayna savaşından dolayı çok az aşağıya aldık ama yine 12-15 bin bandına yakın. 2025 için 150 bin araç satışını hedefliyoruz. Tabi, bu yüksek hacimlere mevzuatımız ne kadar yeterli? Öncelikle EPDK Enerji Dönüşüm Dairesi Başkanı Zafer Korkulu'ya ve tüm ekibine çok teşekkür ediyorum, tüm paydaşlarla, yıllardır, çok açık yüreklilikle Türkiye'deki ve dünyadaki tüm uygulamaları, herkesi dinleyerek bu mevzuatı çıkardılar. Bunun iyi bir başlangıç olduğunu düşünüyorum. Mutlaka eksikler var, eksiklerin olduğunu zaman içerisinde de görerek ve devam ederek karşılamaya çalışacağız. Türkiye'de 4 bine yakın halka açık şarj istasyonu var. Şu anda ülkemizdeki elektrikli araç rakamlarına göre 2 araca ortalama 1 tane şarj istasyonu düşüyor. Dolayısıyla biz her ne kadar biz istasyonları kurmaya çalışsak da araçlar çok hızlı satılıyor. Önümüzdeki sene TOGG girdiği zaman piyasaya bir anda 20 bin tane araç satılabilir ama biz 20 bin tane istasyon kuramayız. Lokasyon, alt yapı ya da bunları hallettiniz, ticari olarak anlaşmak bile fazlasıyla zaman alabilir. Dolayısıyla son zamanda çıkmış olan teşvikin desteği çok önemli, daha detaylarına tam olarak hakim değiliz ama bin 500 DC istasyonun ülkemizde kurulacak olması çok değerli ve zamanlaması da uygun oldu. Zaten mevcut olan yönetmeliğimizle uygun olarak çıkarıldı ve peş peşe olması da çok güzel oldu.

'Elektriğini kendi üretmeye başlayan süreç içerisinde hiç kaybetmedi'

Petroleum Istanbul Akademi oturumlarının ilki "Akaryakıt İstasyonlarında Çatı GES Uygulamaları" Solutions2Charge Kurucusu ve Yönetici Ortağı Uğur Kılıç'ın moderatörlüğünde yapıldı. Energy House sponsorluğunda gerçekleşen oturumun konuşmacıları ise, Huawei Solar Inverter Ürün Müdürü Çağkan Gazioğlu ve Solar Çatı Kurucusu Utku Korkmaz oldu.



Solutions2Charge Kurucusu ve Yönetici Ortağı Uğur Kılıç

"ELEKTRİĞE UZUN SÜRELİ İHTİYAÇ OLAN YERLERDE SOLARÇATI VE SOLAR PROJELERİ TERCİH EDİLİYOR"

Son 1 sene içerisinde elektrikle ilgili yaşadığımız sıkıntılar ve fiyat artışlarından sonra özellikle ticarethaneler ve akaryakıt istasyonları gibi elektriğe uzun süreli ihtiyacı olan yerlerde Solarçatı ve solar projelerin daha fizibil olduğu ve akaryakıt istasyonları bayileri ya da dağıtıcıları tarafından tercih edilen çözümler olduğunu görmekteyiz. Uluslararası arenaya baktığımızda birçok akaryakıt dağıtıcısının özellikle karbon emisyonlarını azaltma ve yeşil enerjiye dönüşüm noktasında destekleri ve yatırımları mevcut.

Solar Çatı Kurucusu Utku Korkmaz

"ELEKTRİK FİYATLARINDAN KORUNMANIN ÖNÜNDEKİ TEMEL MADDE GÜNEŞ ENERJİSİDİR"

Türkiye'deki elektrik fiyatları son dönemde yüzde 230'a yakın arttı. Bu artışın temel sebebinin kur artışımı gibi düşünceler de aslında bu artışın arkasında üç tane emtianın artışı vardı. Bunlar; petrol, LNG ve kömür. Türkiye'deki elektrik fiyatlarının yüzde 50'si bu üç emtia ile korele. Ham petrolün fiyatı sadece 1 senede 50 dolardan 100 dolara geldi. Kömürün fiyatı son 1 senede 70 dolarlardan 270 dolarlara geldi ve LNG'nin fiyatı ise yine son 1 senede 35-40 dolarlardan 120 dolarlar mertebesine geldi. Elektrik fiyatlarına etki eden üç emtialarda minimum 2 kat, maksimum 4-5 kat artışlar yaşandı. Bir taraftan da kurdaki hareket malum. Bu nedenle elektrik fiyatlarındaki artış

bu emtialarla birlikte kaçınılmaz bir hale geldi. Bu sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada gerçekleşti. Türkiye'de son kullanıcı elektrik fiyatı seviyesi şu anda 130 dolar mertebelerindeyken bu fiyat çeşitli Avrupa ülkelerinde bunun iki-üç katı seviyelerini süreç içerisinde gördü. Dünyada küresel bir emtia krizi var ve bu kriz pandemiyle başladı, savaşa devam ediyor. Türkiye'de kullandığımız elektriğin önceden sadece dolar endeksli olduğunu düşünüyorduk ama son 1 senede şunu gördük; Türkiye'deki elektrik fiyatları petrol, doğal gaz, kömür, LNG ve kur endeksli. O nedenle bir elektrik tüketicisinin kendini dünyadaki küresel emtia artışlarından ve Türkiye'deki kur artışlarından korumasının önündeki temel şey güneş enerjisidir. Biz artık sadece akaryakıt istasyonlarında kurduğumuz ve kurmakta olduğumuz projelerimizle birlikte güneş enerjisi büyüklüğü neredeyse 1 MW'ı aştı. Elektriğini kendi üretmeye başlayan süreç içerisinde hiç kaybetmedi. Her elektrik tüketicisinin bir an önce kendi elektriğini üretmeye başlaması gerekiyor.

GES'te birkaç tane önemli husus var. Birincisi, kanopinin statik olarak metrekareye 13-14 kg yükü taşıyıp taşıyamayacağını tahlili. Bu konu hayati öneme sahip. Çünkü mevcuttaki bir GES santralinde zaten statik bir proje yapıldığını size söyleyebilirler, ama mevcutta yapılan statik proje konstrüksiyon sisteminin panelini taşıyıp taşıyamayacağını statik projesi resmi süreçlerin bir parçası değil. Onu bu kurulumu yapan şirket mutlaka tahlil etmeli, gerektiğinde kanopiye açıp bakmalı ve buradaki statik projesinin uygunluğundan emin olmalı. İkinci nokta ise temel ekipmanlar. Yani güneş paneli ve inverter. Bu iki ekipmanın da kalitesinin ve güvenlik fonksiyonlarının projeye uygun olması gerekiyor. Üçüncü olarak

da, konstrüksiyon sistemi ile ilgili olarak iki seçenek var. Konstrüksiyon sistemini sadece oradaki trapez saca ya da kanopinin aşiklerine monte edebilirsiniz. Burada yatırımı yapacak şirketin önünde iki tane seçenek var; 50-100 bin dolarlık arasında değişen bir yatırımı ya sadece 5 mm'lik saca bağlamak ya da saplama vidalar kullanarak kanopinin aşiklerine bağlamak. Dördüncü konu SEÇ-G mevzuatı. Her sektörün kendine özgü kuralları var. Bizim herhangi bir personelimiz bir akaryakıt istasyonunda montaja başlamadan önce 7 farklı eğitimden geçiyor. Maliyet nedeniyle gördüğüm bir temel yanlış da kablo seçiminde alüminyum kablo kullanılması. Sistemin güvenilirliği anlamında hem bakır hem alev üretmeyen kablo kullanılması önemli bir yapı taşıdır. Bu beş maddeyi yatırım yapacak tüm akaryakıt istasyonu sahiplerinin özellikle değerlendirmelerini isterim.

Huawei Solar Inverter Ürün Müdürü Çağkan Gazioğlu

"AKARYAKIT TESİSLERİNİN ÇATILARINA YÖNELİK UYGULAMALARDA OLDUKÇA GENİŞ BİR ÜRÜN PORTFÖYÜMÜZ VAR"

Huawei olarak Türkiye'de 20'nci yılımızı kutluyoruz ve güneş enerjisi sektöründe akıllı diyebileceğimiz ürünler olan Solar Inverter'lerin üretimini, satışını ve teknik servis hizmetini gerçekleştiriyoruz. Türkiye piyasasına baktığımızda en aktif pazarın çatı üzeri uygulamaları olduğunu söyleyebiliriz. Ticari ve endüstriyel çatıların üzerine ürettiğimiz elektriğin yerinde kullanılmasına yönelik çözümlerimiz şu an oldukça popüler. Solar Çatı da satış konusunda partnerimiz olarak yanımızda yer alıyor. Biz, bu sektörün büyüyerek, artarak devam edeceği konusunda herhangi bir şüpheye sahip

değiliz. Sadece ticarethanelerle sınırlı kalmayıp, evsel uygulamaların da yakın zamanda katlanarak artacağını söyleyebiliriz. Bunun en önemli etkenlerini ise, artan elektrik fiyatları ve GES uygulamalarıdır. Güneş enerjisi sektöründe akıllı diyebileceğimiz, sistemin yönetimini sağlayan, sistemin kontrolüne imkan tanıyan invertör ve aksesuar ürünlerinin üretimini gerçekleştiriyoruz. Solar kurulumlarında akaryakıt istasyonlarını yüksek riskli iş yeri olarak görebiliriz. Buraya yönelik katma değer sağlayan çözümlerimiz var. Son 1 sene içerisinde güvenliği sağlayan bazı ekipmanları da sistemimize ekledik. Bunlar elektrikli anlamda karşımıza çıkan kıvılcım oluşumlarının önüne geçebilecek.

Huawei olarak ticari ve endüstriyel uygulamalarda ve akaryakıt tesislerinin çatılarına yönelik uygulamalarda oldukça geniş bir ürün portföyümüz var. Bizim şu an Türkiye'de satışını gerçekleştirdiğimiz uzaktan izleme sistemiyle takibini gerçekleştirdiğimiz 3.5 GW'lık bir portföyümüz var. Türkiye'de toplam kurulu gücünü değerlendirdiğimizde yüzde 50'ye yakın bir pazar payımız olduğunu söyleyebiliriz.

Enerji depolamasına özgü çözümlerimiz geçen yıl içerisinde lanse edildi. Şu an iki farklı senaryoda enerji depolama çözümlerimiz var. Bir tanesi enerji dağıtım şirketlerinin uygulamalarına yönelik konteyner şeklinde arazilerde uygulamaya uygun çözümlerdir. Burada 2 MW/h'lik bir depolama ve 1 MW çıkış gücüne sahip bir konfigürasyonumuz var. Dağıtım şirketleriyle görüşmelerimiz var. Türkiye'de yakın zamanda bu uygulamaların da hayata geçeceğini de tahmin ediyoruz. Huawei olarak bu uygulamaların en büyüğünü de Kızıldeniz kıyısında 1.3 GW/h'lik bir kurulu güçle hayata geçirmeye başladık.

'Sonuçlarını son derece olumlu yönde hissettiğimiz düzenlemeler yürürlüğe konuldu'

'Petrol Piyasasında Yürürlüğe Girecek Yeni Uygulamalar: Buhar Geri Dönüşüm Sistemleri, Yeni Nesil Pompa Yazarkasa, Teminat Uygulaması' oturumunun moderatörlüğünü Enerji Petrol Gaz Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Emin Kaya yaptı. Oturumda TABGİS Genel Sekreteri Tuluğ İlem Yeşilbağ, PÜİS Genel Sekreteri Ali Tutuk, PETDER Genel Sekreteri Köksal Onur İnci ve ADER Genel Sekreteri Mustafa Kumkale konuşmacı olarak yer aldı.



TABGİS Genel Sekreteri Tuluğ İlem Yeşilbağ

"TEMİNATLARIN HERKESİN BAĞLI OLDUĞU VERGİ DAİRESİ MÜDÜRLÜĞÜNE VERİLMESİ GEREKİYOR"

Ben özellikle Teminat Uygulamasıyla ilgili konuşmak istiyorum. Bu akaryakıt bayilerinin en çok merak ettiği konu. Son 3 yıldır kaçakçılık ve kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında, sonuçlarını son derece olumlu yönde hissettiğimiz, sektörümüzle ilgili bir dizi düzenlemeler yürürlüğe konuldu. Aslında teminat uygulamasına da bu zincirin bir halkası olarak bakabiliriz. Bu maksatla biraz önce bahsettiğim gibi temel neden kayıt dışı ekonominin bertarafı olmak üzere, rekabetteki eşitsizliklerin ortadan kaldırılması ve piyasaların etkin çalışması kapsamında bu düzenleme de yürürlüğe girdi. Geçtiğimiz yıl Nisan ayının sonunda 7318 sayılı Kanun kapsamında yürürlüğe konuldu. Fakat bundan sonra Gelir İdaresi Başkanlığı da bu düzenlemedeki usul ve esasların belirlenmesi maksadıyla da 531 sayılı Vergi Usul Kanunu Tebliği yayınlayarak bunların detaylarını açıkladı. Teminat Uygulaması kapsamında akaryakıt bayileri ile ilgili kısma gelecek olursak; iki şekilde teminat uygulaması var; biri, yeni işe başlayanlar için, diğeri, faaliyetini geçmişten beri devam ettirenler için. Yeni işe başlayanlar için akaryakıt bayilik lisansı varsa 1 milyon TL olarak belirlenmiş, otogaz bayilik lisansı varsa da 500 bin TL olarak belirlenmiş. Yeni bir lisans alınıyorsa ve her ikisi de faaliyette olursa o zaman da 1.5 milyon TL bir teminat ödemesi olacak. Halen faaliyette olan bayilerle ilgili olarak da, bir önceki hesap dönemine ilişkili olarak verilen, yıllık gelir veya kurumlar beyannamesi ile verilen satış toplamının yüzde 1'i oranında bir teminat belirlenecek. Bu belirlenen teminat oranından indirim yapılması mümkün. Teminatlar yeni işe başlayanlar için lisans alındığı tarihten itibaren 30 gün içerisinde verilmek durumunda. Teminatların herkesin bağlı olduğu vergi dairesi müdürlüğüne

verilmesi ve Mayıs ayı sonuna kadar da teminatların verilmesi gerekiyor.

PÜİS Genel Sekreteri Ali Tutuk

"TEMİNAT UYGULAMASI TÜM SEKTÖRÜ ZAN ALTINDA BIRAKTI"

Teminat konusunda, öncelikle biz bu sektörde, kayıt dışına bulaşmış, sektörün adını lekeleyen kaçakçılıkla işlerini yürüten işletmelerin en büyük ceza almasını en çok talep edenlerdiniz. Bunlarla alakalı cezalandırmalar ve yaptırımlar beklerken, teminat uygulaması tüm sektöre geldi ve tüm sektörü zan altında bıraktı. Bizim en büyük beklentimiz; ticareti hakkıyla yapan, layığıyla yapan, kaçağa bulaşmamış, son 3 yılda kayıt dışı ile alakalı idari hiçbir ceza yememiş bayilerimizin, teminat uygulamasından muaf tutulması. Yürürlüğe girdikten sonra da bazı sıkıntılar yaşıyoruz. Bu sıkıntılarla alakalı da Vergi Usul Kanununun Genel Tebliğinde yeni lisans sahiplerine 1 aylık bir süre veriyor. Bu 1 aylık süre içerisinde teminat mektuplarının geri verilmesini, iadesini istiyorlar. Fakat bu süreç bayilerimiz için yeterli olmuyor. Bankalardan temin edilmesi veya ipotek edilecek gayrimenkullerin değerlendirilmelerinin yapılması, 1 aylık süreçte yetiştirememeleri durumu oluyor. Sonuçta da cezai yaptırımları oluyor. Hem usulsüzlük cezası kesiliyor, hem de lisanslar askıya alınıyor. Bu 1 aylık sürecin, en az 3 aylık bir süreye çıkarılmasını talep ediyoruz. Bu zamana kadar da usulsüzlük cezası yemiş ve lisansı askıya alınmış bayilerimiz için de yaptıkları bankaya teminat mektubuyla alakalı başvuru talep yazısını veya ipotek gayrimenkul olarak vermek isteyenlerin de bununla alakalı evrakları verdikten sonra askıya alınan lisanslarının iade edilmesini talep ediyoruz. Ayrıca, aynı istasyonda satılan ürünlerin, aynı ürün kabul edilmesini ve ayrı ayrı teminat mektubu talep edilmemesini istiyoruz. Kanunda geçen teminat mektupları süresiz olarak isteniyor fakat bankalar süresiz teminat mektubu vermiyor. Bununla alakalı çok büyük karışıklıklar yaşıyoruz. bunun çözülmesine dair beklentimiz var.

PETDER Genel Sekreteri Köksal Onur İnci

"UÇUCU ORGANİK BİLEŞENLERLE İLGİLİ DÜZENLEMENİN BAŞARIYA ULAŞABİLMESİ İÇİN BENZİNİN KAPALI SİSTEMLERLE TAŞINMASI GEREKİYOR"

2018 yılı Aralık ayında çıkarılan bir yönetmelik çerçevesinde AB direktiflerine uyum bağlamında bizde de bir yükümlülük haline geldi bazı bileşikler. PETDER'in katılımcılardan elde ettiği bazı veriler var. Bu tahmini oranlarımıza göre 2015 yılında yüzde 25 iken toplam benzin satışlarımız içerisindeki alttan dolmuş kapalı araçlarla taşınan benzin oranı, 2022 yılında bunun yüzde 42 seviyesine çıkacağını tahmin ediyoruz. Ayrıca uçucu organik bileşenlerle ilgili düzenlemenin de başarıya ulaşabilmesi için alttan dolmuş ve kapalı sistemlerle taşınması gerekiyor bu benzinin. Bu kapsamda 2022 yılında bu oranın yüzde 2 seviyelerinde çıkabileceğini öngörüyoruz. Yine benzer şekilde 2015 yılında terminallerdeki dolmuş peronlarına baktığımızda yüzde 42'lik bir alttan dolmuş söz konusuysa, bunun 2022 yılı itibarıyla toplam sayının yüzde 61'ine tekabül etmesini öngörüyoruz. Tabii bunun sektöre ciddi maliyetleri var. Bununla alakalı TOBB'un 2020 yılı fonunda yapmış olduğu bir çalışma var. Bu çalışmaya göre; terminallerde yaklaşık 65 milyon avroluk, tankerler için 379.3 milyon avroluk, istasyonlarda 184 milyon avroluk toplam harcama öngörülüyor. Bu da yaklaşık 628.5 milyon avroya tekabül ediyor. Bunun içerisinde istasyon faaliyetlerinin kesintiye uğramasıyla ilgili kısım dahil edilmemişken bu miktarlar elde ediliyor. Burada bazı problemler var. Bir tanesi; terminal tankerli istasyonlardaki toplam yatırım içindeki bu meblağ, uygun ekipmanların alınabilmesi için çoğunluğu ithale yönlendirecek. Zaten sektörün durumu her aşamada belli. Mevcut katılıp düzenlerinde bu büyüklükte maliyetlerin karşılanması pek mümkün değil. Ayrıca maliyetin ya da yatırımın

geriye dönüşü anlamında bakacak olursak bu büyüklükteki yatırımın buhar geri kazanım üniteleriyle geri dönüşü pek mümkün görünmüyor. Diğer bir konu; farklı geri dönüşüm sistemleri kullanılarak buhar geri dönüştürme yapıldığı için bunun ulusal markera etkisinin de ne olacağını belirlenmesi gerekiyor. Geri kazanılan ürünün vergilendirilmesi yapılacak mı? Yapılacaksa çifte vergilendirme gibi bir durum söz konusu olacak.

ADER Genel Sekreteri Mustafa Kumkale

"TEMİNAT ŞARTI BAYİLERİMİZİ CİDDİ ANLAMDA SIKINTIYA SOKUYOR"

Bu teminat şartı bayilerimizi ciddi anlamda sıkıntıya sokuyor. Geçmişte biz kayıt kaçakla ilgili mücadeleimiz kapsamında bu teminat şartıyla alakalı, talepte bulunmuştuk. Amaç bayiler için değil, dış satışlar içindi. Ama bu meclisten onaylandı. Bu teminat olayında bayilerin en çok sıkıntı çektiği konular, ilk defa lisans alacaklarda bir kavram karmaşası var. Akaryakıt ve LPG aynı istasyondaysa, her ikisi için de ayrı ayrı bedel talep ediliyor. Halbuki yüksek olanın talep edilmesi gerekmekte. Biz Gelir Vergisi Başkanlığından da bununla ilgili bir kılavuz yayınlanmasını, kafa karışıklığının giderilmesini istedik. 31 Mayıs'ta eski bayilerle ilgili de şu sıkıntı olacak; cirolarının tamamı üzerinde yüzde 1 vergi vermeleri gerekiyor. Akaryakıt faaliyetinin dışındaki başka bir faaliyetleri de varsa aynı unvan altında, bütün cirosu üstünden teminat vermesi gerekiyor. Bunun ayrıştırılması gerektiği düşüncesindeyiz. Uçucu bileşenleriyle ilgili bu Avrupa uyum yasaları gereği bize dayatılan bir konu, biz en az 15 yıl bu sürenin uzatılmasını istiyoruz. Yazarkasa ve teminat zaten biliyorsunuz kayıp akacağı önlemek üzere altına bir tedbirdir. Ancak EPDK raporlarına baktığımız zaman yüzde 99.9 akaryakıt kaçağının olmadığı ifade ediliyor. Sektörümüzde hiç arzu etmesek de, vergi manipülasyonu yaparak piyasayı bozuyorlar ve sektöre zarar veriyorlar.

GELECEĞE GİDEN YOL %100 YENİLENEBİLİR ENERJİDEN GEÇER



*Bizim yolumuz daha yaşanabilir,
daha sürdürülebilir bir dünyaya çıkıyor.*

*Biz bu yolda gelecek nesillerle aramızda
bir köprü kurmak için tüm gücümüzle çalışıyoruz.
Zorlu Enerji Sürdürülebilirlik Stratejimiz doğrultusunda her faaliyetimizde
Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na hizmet etmeye
ve Paris Anlaşması kapsamında ülkemizin düşük karbonlu gelecek hedeflerine
ulaşması için tüm enerjimizle çalışmaya devam ediyoruz.*

%100 yenilenebilir enerjimizle sürdürülebilir bir geleceğe adım adım ilerliyoruz.

'Pandemiden sonra hidrojen çağına girildi'

Hidrojen Depolama ve Dolum İstasyonları' oturumu kapsamında konuşan Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden Prof. Dr. Adnan Midilli; "Özellikle pandemiden sonra hidrojen çağına girildi. İlgili tüm kuruluşlar bu konuda gardını alıp yatırım ve dönüşümlerini yapıyor" dedi.

Petroleum İstanbul Fuarı kapsamında 'Hidrojen Depolama ve Dolum İstasyonları' oturumu gerçekleşti. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden Prof. Dr. Adnan Midilli, tarafından gerçekleştirilen sunum katılımcılardan yoğun ilgi gördü.

"GELECEK ARTIK YEŞİL HİDROJENDE"

Hidrojen ve depolama konusu dünyada yükselişini sürdürüyor. Arama motorlarına baktığımızda rakamlar bize şunu gösteriyor ki uluslararası ülkelerde hidrojen yoğun bir şekilde ilgi görürken ülkemizde yeni yeni hareketlenmeler başladı. Hayatımız yavaş yavaş karbonsuzlaşmaya başladı.

Hayatımız hidrojene ve karbonsuz ekonomiye doğru hızla ilerliyor. Gelecek 3 şey üzerinde yoğunlaşıyor. Bunlardan birincisi yapay zeka. Yapay zekanın bütün alt birimlerini uygulayabileceğimiz bir hayat bizi bekliyor. İkinci önemli şey; elektromobilité yani elektrikli araçlar ve taşınabilir uygulamalar. Üçüncü önemli diğer unsur ise yeşil hidrojen. Gelecek artık yeşil hidrojen. Bütün firmaların ve kurumların yeşil hidrojene doğru hızla yol alması gerekiyor. Özellikle pandemiden sonra hidrojen çağına girildi. İlgili tüm kuruluşlar bu konuda gardını alıp yatırım ve dönüşümlerini yapıyor. Çünkü geleceğe ayak uydurmak için bunu yapmak zorundalar.

Türkiye'de hidrojen çalışmalarına baktığımız zaman hemen her ilde bu çalışmalar mevcut. Hidrojen çalışmalarında üretim, depolama ve bu teknolojilerin geliştirilmesi gibi ülkemizde yapılan birçok çalışma mevcut. Ülkemizde madem böyle bir iklim oluşmuş neden hidrojen enerjisine ihtiyaç duyalım kendimize öncelikle bunu soralım. Bizim gençlerle enerjide başarı hikayeleri yazmamız lazım. Pandemi sonrası karbon esaslı yakıtlardan karbonsuz yakıtlara doğru bir yönelim olacak. Şu anda bile bunun izlerini görmeye başladık. Ne kadar karbonsuz bir hayat yaşayabilirsek iklim değişikliğiyle o kadar mücadele edebileceğiz. Gelecek nesiller için de sürdürülebilir bir dünya inşasına ihtiyacımız var. Politik, ekonomik, çevresel ve enerji sürdürülebilirliği mutlaka tesis etmemiz gerekiyor. Nihayetinde bu sürdürülebilirlikler sosyal sürdürülebilirliği getirecek ve o zaman emisyon, iklim değişikliği gibi dertlerimiz olmayacak. Gelecek nesiller için daha temiz su, hava, enerji için de bu teknolojiye ihtiyacımız



**Yıldız Teknik Üniversitesi
Makine Mühendisliği Bölümü/
Prof. Dr. Adnan Midilli**

var. Covid-19 hayatımıza çok önemli parametreler soktu diyebiliriz. Alışık olmadığımız alışkanlıkları kazandık. Bu sebeple pandemi bizi bekleyen yeni hayatta hidrojen çağına nasıl yol almamız gerektiği konusunda da bizleri eğitti diyebiliriz.

Ülkemizde artık yenilenebilir enerji iklimi kuruldu. Enerji çiftliklerimiz var. Ülkemizde bir yenilenebilir eko sistemi oluştu. Bu iklimi bizim hidrojene entegre etmemiz lazım. Çünkü gelecek yenilenebilir hidrojen yatıyor. Bu konuda ülkemizin büyük bir şansı var. Bu alt yapıyı yenilenebilir hidrojen ekosistemine dönüştürmeye ihtiyacımız var. Enerji bağımlısı bir ülkeyiz. Doğal gazla hidrojen katma çalışmalarında biz de diğer ülkeler gibi her şeyi deniyoruz. Biz bu enerji bağımlılığımızdan kurtulacağız. Bunun için yeterli potansiyelimiz var.

Türkiye'nin bundan sonra enerjide bölgesel 'Hub' olması gerekiyor. Sadece enerjini transfer eden değil aynı zamanda enerji teknolojilerini, bilgiyi transfer eden, depolayan ve gerektiğinde bunu stratejik anlamda kullanabilecek bir gerçekliğimiz var. Bu konuda da ülkemiz ciddi çalışmalarla ilerliyor.

Avrupa Birliği 2035 yılına kadar hidrojen teknolojilerine 800 milyar Euro'luk bir yatırım düşünüyorlar. Bu rakamın daha da artması gündemde. Günümüze kadar yaklaşık 100 milyar Euro'ya yaklaşan bir para harcadılar. Bu da şu demek burada büyük bir pazar var. Yatırımcılarımız burada ihtiyaç olan ana teknolojileri üretebilir. Hidrojenin kullanıldığı parçalar basit teknolojiler. Alt yapı varsa bunların hepsi rahatlıkla üretilebilir. Bizim kendimizin bu endüstriyi geliştirip bu önemli pazardan pay almamız lazım. Gelecek 20 yılda birçok ülke hidrojen ekonomisine geçecek.

'Hidrojenle enerji ihracatçısı konumuna gelebiliriz'

Petronet sponsorluğunda gerçekleştirilen 'Geleceğin Yakıtı Yeşil Hidrojen ve Ekonomisi' oturumunda Teksis Genel Müdürü Hüseyin Devrim sunum yaptı. Devrim, "Hidrojenle enerji ihtiyacımızı karşılayabilmemizin yanı sıra hidrojeni ihraç edip ithalatçı konumundan enerji ihracatçısı konumuna gelebiliriz" dedi.

Petroleum İstanbul Fuarı kapsamında 'Geleceğin Yakıtı Yeşil Hidrojen ve Ekonomisi' oturumu gerçekleşti. Oturumda Teksis Genel Müdürü Hüseyin Devrim, yeşil hidrojen ve ekonomisi hakkında bir sunum gerçekleştirdi.

"KÜRESEL GELİŞMELERE BAKTIĞIMIZDA HİDROJEN ÖNE ÇIKIYOR"

Paris İklim Anlaşması'nın Türkiye'ye getireceği birtakım yaptırımlar var. Uygulamalar nasıl olacak diye baktığımızda yeşil mutabakatlar yayınlandı. Ciddi hedefler var. Bu hedeflere ulaşmamız gerekiyor. 2030'da yüzde 50 emisyon hedeflenirken 2050'de de net sıfır sera gazı emisyonuna gidilmesi planlanıyor. Bunlar ciddi hedefler. Peki biz bu hedeflere ulaşırken hidrojeni nasıl kullanacağız? Yayınlanan mutabakatları yakından incelediğimizde hidrojenin önemli bir unsur olarak öne çıktığını görüyoruz. Çünkü biz hidrojeni bir hammadde, yakıt olarak pek çok farklı sektörde kullanabiliyoruz. Hidrojen kendine has özellikleriyle de enerji dönüşümünde kendine önemli bir yer buluyor. Türlerine baktığımızda en etkileyici olanı yeşil hidrojen çünkü bu hidrojeni üretirken ve tüketirken kimyasal yapısından dolayı emisyona sebep olmuyorsunuz. Karbondan tamamen bağımsız özellikleri olan bir madde.

Hidrojen üretimine baktığımızda Dünya'da şu anda 70 milyon ton hidrojen üretimi söz konusu. Konulmuş hedefler var. 2030 yılında 96 milyon ton, 2050 yılında 550 milyon ton gibi rakamlardan bahsediliyor. Hidrojenin piyasa büyüklüğü de giderek artıyor. 2050'de hidrojenin daha farklı sektörlerde de kullanılacağını bildiğimizden 2 trilyon dolarlık bir pazara ulaşılması söz konusu. Biz hidrojeni en çok petrokimya, tarımda amonyak üretimi gibi alanlarda kullanıyoruz. Şuan bu hidrojeni nereden üretiyoruz. Güncel tablo pek iç açıcı değil. Ağırıklı olarak doğal gazdan üretiyoruz. Daha sonrasında kömür, arkasından gelen yenilenebilir enerjilerin payları da 70 milyon ton içerisinde yüzde 3 civarında. Dönüşümle birlikte bu oranın artacağını biliyoruz.

Hidrojenle renk konusuna baktığımızda aslında renkleri sevmiyoruz. Çünkü hidrojen renksiz bir gazdır. Sadece üretim yöntemlerini anlayabilmek adına çeşitli isimlerle tabir ediyoruz. Bizim sevdiğimiz yeşil



**Teksis Genel Müdürü
Hüseyin Devrim**

hidrojen.

Hidrojenle ilgili değeri anlamak için 'Hidrojen Ekonomisi Değer Zinciri' diye tabir edilen sisteme bakmak gerekiyor. Üretim, iletim, dağıtım, depolama sisteminin içerisinde hidrojen bir gaz olarak görünse de aslında kendisine bir dünya yaratıyor.

Üretim yöntemlerine göre ayırdığımızda bizlerin ilgi alanına giren, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanarak elektroliz yöntemiyle üretilen yeşil hidrojeni üretebilmek. Bu alan da kendi içerisinde çeşitli aşamalara ayrılıyor. Üretim yöntemleri şu anda maalesef biraz maliyetli. Ama gün geçtikçe, yenilenebilir enerjiye yatırım arttıkça bunları daha uygun maliyetle üretebileceğiz. Piyasaların geleceğine baktığımızda 2040'larda elektrolizlerin şu anki seviyesinden 140 kat daha fazla bir seviyeye üretim anlamında geleceği görünüyor.

Depolama, üretimden sonra üzerinde durduğumuz önemli bir zincir halkası. Şu an kimyasal olarak gaz formunda hidrojeni depolayıp dağıtımını yapabiliriz. Gaz, sıvı ve katı olarak da biz hidrojeni depolayıp bir yerden bir yere aktarabiliriz. Ticari anlamda kullanılacak tanklara göre uygulanacak basınçla boyutu ayarlanabilir. Dağıtım zincirinde hidrojen dolum istasyonları ve hidrojenin yaygınlaşması birbiriyle orantılı. Hidrojen dolum istasyonlarının artması, hidrojen teknolojisinin artmasında başlangıç noktası olarak görülüyor. Dünyada bu konuda öne çıkmış ülkelerde ilk önce bu istasyonların yaygınlaştığını ulaşımla ilgili teknolojinin bunun ardından geldiğini görüyoruz. Söz konusu benzer çalışmalar kısa vadede ülkemizde de başlayacak.

'İstasyon marketleri kanalında en fazla satan kategori enerji içecekleridir'

Petrolum İstanbul Fuarı kapsamında düzenlenen Petrolum İstanbul Akademisinin ilk günü "Akaryakıt İstasyonu Marketlerinde Trendler, Kategorilerin Gelişimi, Müşteri Beklenti ve İhtiyaçlarına Göre Ürünlerin Konumlandırılması" oturumu ile devam etti. Energy House sponsorluğunda gerçekleşen oturumda SATEM Grup Gıda Dağıtım ve Pazarlama A.Ş. Genel Müdürü Muzaffer Karaoğlu ve Red Bull Ticari Pazarlama Müdürü Haluk İlgün sunum yaptılar.

'AKARYAKIT İSTASYONLARININ BÜYÜK BÖLÜMÜNÜ KAPSAYACAK ÜRÜN PORTFÖYÜMÜZ VAR'

SATEM, Oyak'ın varlık alımı sürecinde 21 Nisan'da Sagra, 1 Haziran'da Tamek, 1 Şubat'ta da Gold Harvest'in de aramıza katılmasıyla biz SATEM olarak Türkiye ve dünyada bu ürünlerin satış ve dağıtımını yapan şirketiz. Birçok kanaldayız ve her kanala ayrı ayrı hizmet veriyoruz. Her ne kadar markaları tanıyor olsanız da bizi çok net tanıyorsunuz. Dünya her geçen gün değişiyor, arz ve talepler de bu doğrultuda artıyor. Biz de bu arz ve taleplere en hızlı şekilde adapte olmaya çalışıyoruz. Yıllar önce akaryakıt istasyonları da sadece akaryakıt alımı yapılan ve akaryakıt dışında başka amaca hizmet etmeyen bir yapısı vardı. Fakat şu an bu yapı hızlı bir trendle değişiyor ve çok farklı bir modele dönüşüyor. Biz de buna hızlı bir şekilde entegre olmaya çalışıyoruz.

SATEM şu anda OYAK varlık alımı sonrası olan şirketlerin satış ve dağıtımını hem Türkiye'de hem yurt dışında gerçekleştiriyor.

Son 10 yıllık gelişime baktığımızda toplam nokta sayısında yüzde 2 gibi bir artış var. Akaryakıt istasyonlarında da yüzde 26'lık bir artış var.

Akaryakıt istasyonları geçen yıla göre, yüzde 55-56 büyüme gösterdi.



SATEM Grup Gıda Dağıtım ve Pazarlama A.Ş. Genel Müdürü Muzaffer Karaoğlu

Akaryakıt istasyonlarında içecek ve atıştırmalık olarak ayırdığımızda içecek kategorisinde; soğuk kahve, enerji içeceği ve atıştırmalıkta da kruvasan gibi yiyecekler ilgi çekiyor. Akaryakıt istasyonlarının büyük bölümünü kapsayacak, karlılık getirecek ve iyi bir sinerji yaratacak ürün portföyümüz var.

Bizim yaygın bir dağıtım ağıımız ve geniş bir ürün portföyümüz var. Edirne'den Van'a kadar tüm illeri kapsıyoruz.

'AKARYAKIT İSTASYONLARINDA ENERJİ İÇECEKLERİ ÖNEMLİ BİR YER TUTUYOR'

Toplam hızlı tüketim malları diye nitelendirdiğimiz kategori akaryakıt istasyonu kanalında değer bazında 2020 yılına göre yüzde 78 büyüdü. En fazla büyüyen kategorilere baktığımızda ise kağıt ürünleri, dondurma ve yağlar gibi kategoriler olduğunu görüyoruz. Enerji içecekleri olarak bizim de içerisinde bulunduğumuz alkollü içecekler kategorisi ise yüzde 86 ile toplam hızlı tüketim malları kategorisinden daha fazla büyüdü.

En fazla büyüyen kategorileri değerlendirdiğinizde enerji içeceklerinin yaklaşık iki kat kadar büyüdüğünü görüyoruz ve hemen ardından da soğuk kahve, kolalı içecekler, meyve suları ve soda takip ediyor. 2021 yılı verilerine baktığımızda enerji içecekleri, yüzde 27 ile alkollü içecekler içerisinde değer payına sahip. Senelerdir akaryakıt istasyonlarında yaptığımız yatırımlar vardı ve özellikle pandemi başlangıcıyla beraber hiçbir yatırımı kesmeden aksine arttırarak yaptığımız yatırımların sonucunu uzun vadeli olarak 2021 yılında aldık. 2021 yılında yaklaşık 8 puanlık bir değer artışı yakalayarak enerji içecekleri toplamda yüzde 20'lik pazar payına ulaştı. Şu an akaryakıt istasyonu kanalında en fazla satan kategori enerji içecekleridir. Burada Red Bull'un payı yüzde 21.2 oldu. Akaryakıt



Red Bull Ticari Pazarlama Müdürü Haluk İlgün

istasyonu kanalında en fazla satan ürün de Red Bull olarak konumlandı.

Akaryakıt istasyonuna ziyaretler planlı olarak gerçekleşiyor ve kolay ulaşılabilir olduğu, hızlı bir alışveriş yapılabildiği, ürünlerin kolayca bulunabildiği ve temiz olduğu için tercih ediliyor. Enerji içeceği alışverişçisinin yüzde 77'si planlı olarak ziyaret ediyor, yüzde 73'ü ise yorgunluktan ötürü enerji içeceğine ihtiyaç duyduğunu söylüyor.

"ORTAK PAYDADA KAZANABİLECEĞİMİZ STRATEJİLERİ YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Tüketim ağına nedir diye baktığımızda, bizim ürünümüzün çoğunlukta tüketildiği okazyonlar diyebiliriz. Bizim Türkiye'de 6 tane ana tüketim ağıımız var. Red Bull'un en çok yerleşmiş tüketim ağı ise sürüş anlarıdır.

Bizim tüm reklamlarımız ise karikatürdür. Karikatür de aslında bir mesaj üzerine şekillenir. Yine 2020 yılında başladığımız Yandex iş birliklerimiz var ve 2022 yılında da devam edeceğiz.

Akaryakıt istasyonlarında enerji içecekleri önemli, enerji içecekleri için de akaryakıt istasyonları kanalı önemli. Dolayısıyla bizim belirlediğimiz stratejilerle ortak paydada kazanabileceğimiz stratejileri yapmaya devam edeceğiz.



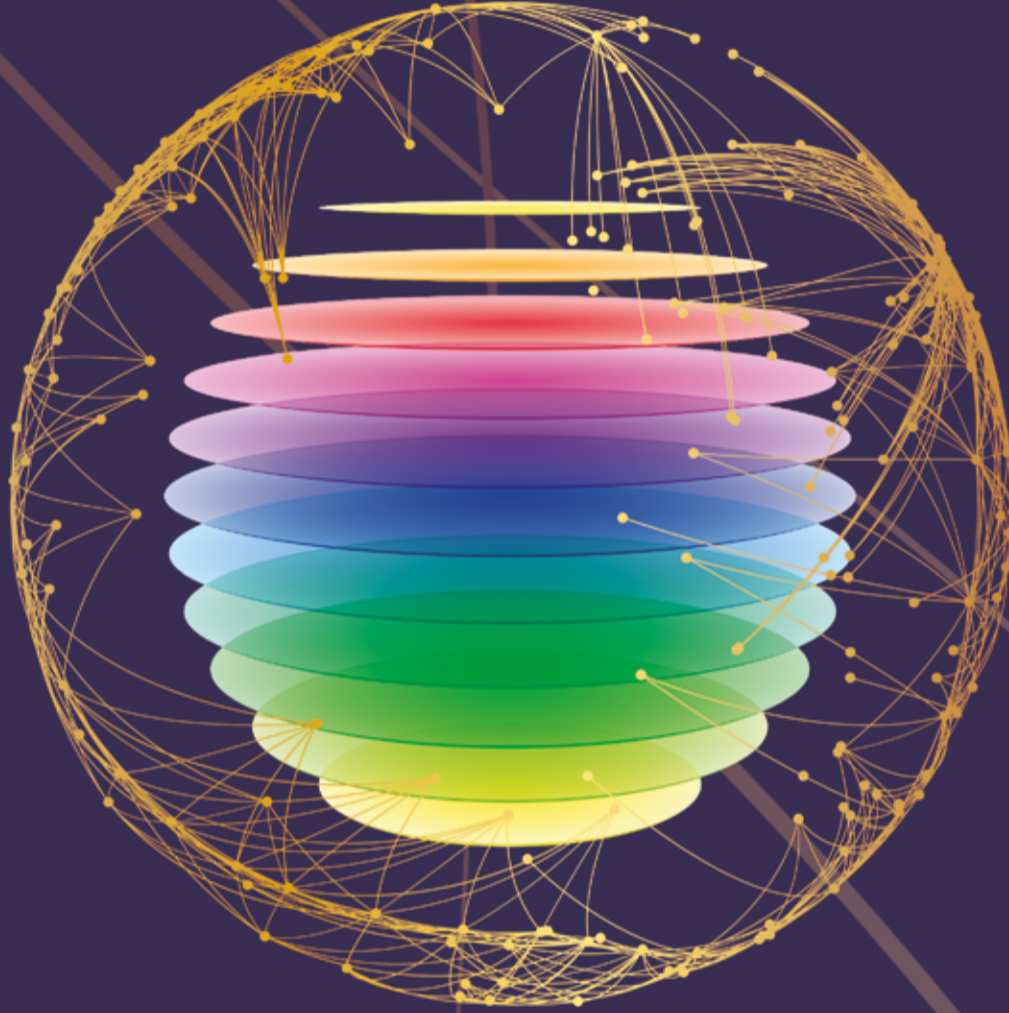
PETROL OFİSİ



ISTRANDE 2022

6. ENERJİ
TİCARETİ VE
TEDARİĞİ ZİRVESİ

6th ENERGY TRADING &
SUPPLY SUMMIT



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

KOÇ ENERJİ GRUBU



BAŞARIYA GİDEN YOL...

Biz başarıya giden yolun bireysellikten değil ekip ruhundan geçtiğine inandık, bayilerimizle ve iş ortaklarımızla hız kesmeden büyümeye devam ediyoruz.



HEP BİRLİKTE BAŞARDIK!

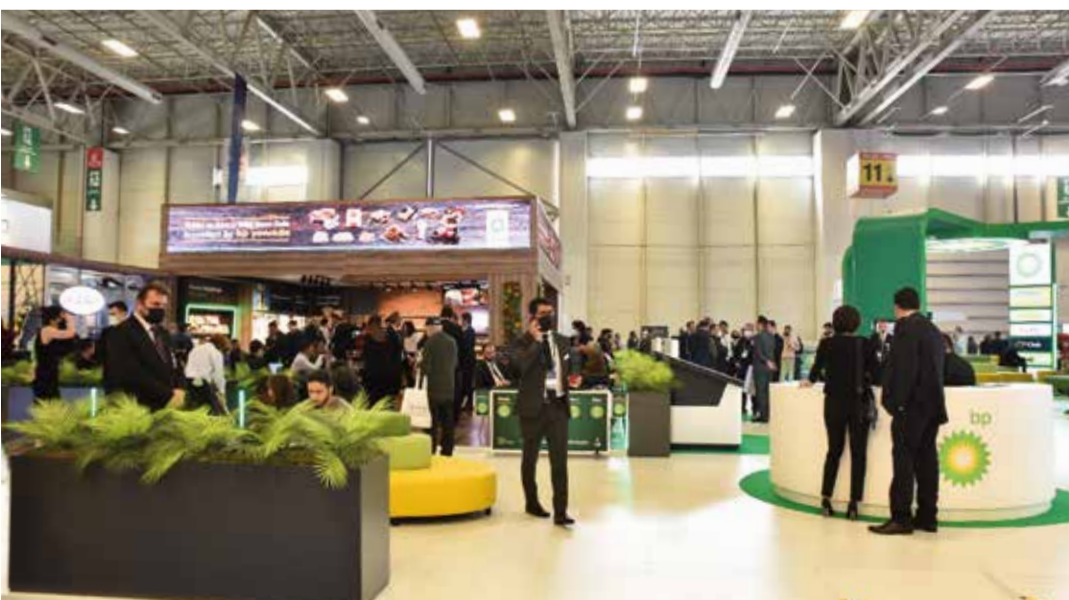
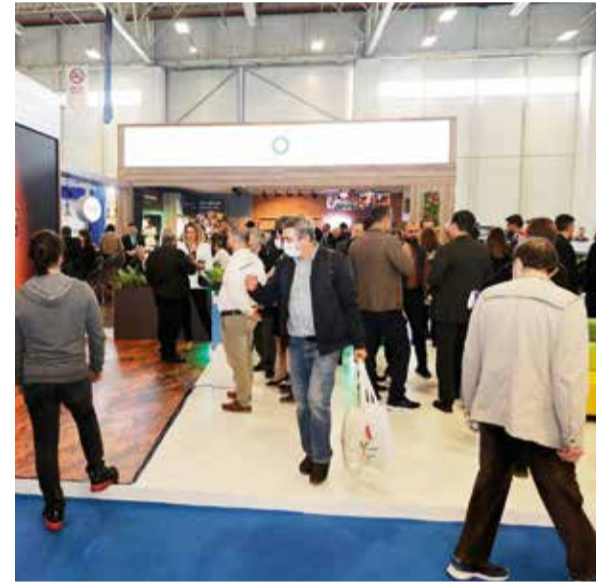


GÜVEN YOLUNUZUN
ÜSTÜNDE

SHELL



bp



OYAK ENERJİ GRUBU



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE
ENERJİ ÜRETİYORUZ



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

AYTEMİZ



ZORLU ENERJİ - ZORLU ENERJİ SOLUTIONS



MEPSAN



Muğla - Paşalılar 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 - Özkonlar Petrol



Tam 10

Akaryakıt İstasyonu

Artık **Solarçatı** ile

Kendi Elektrikliğini

Üretiyor



rmistanbul.com



solarcati.com

İTERPET



2023 HEDEFİMİZ

“500 İSTASYON”

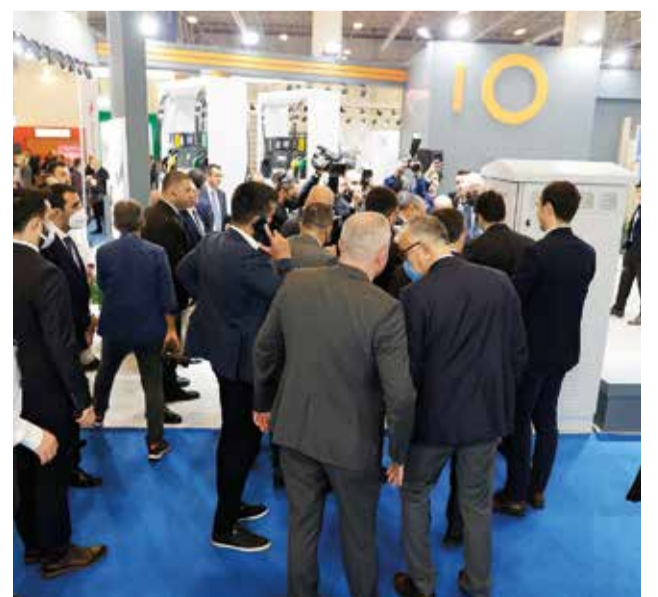
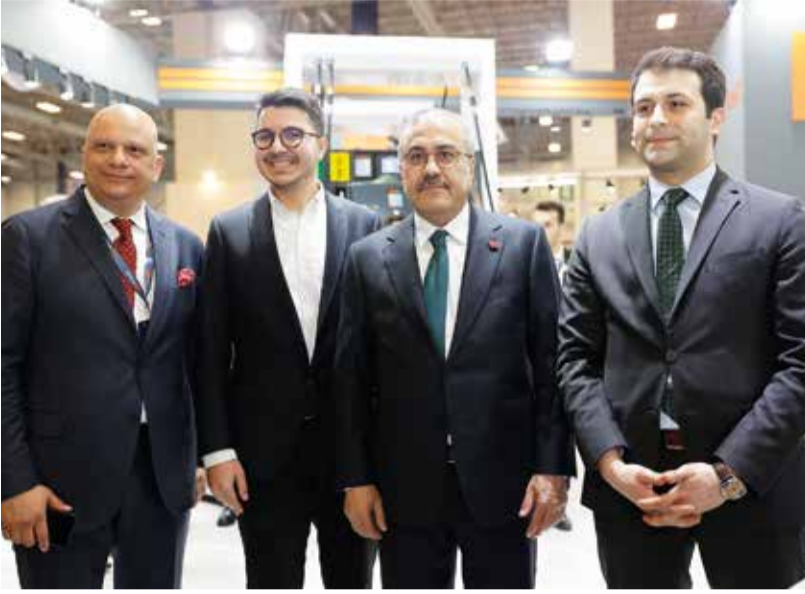
TÜRKİYE’NİN ENERJİSİYİZ



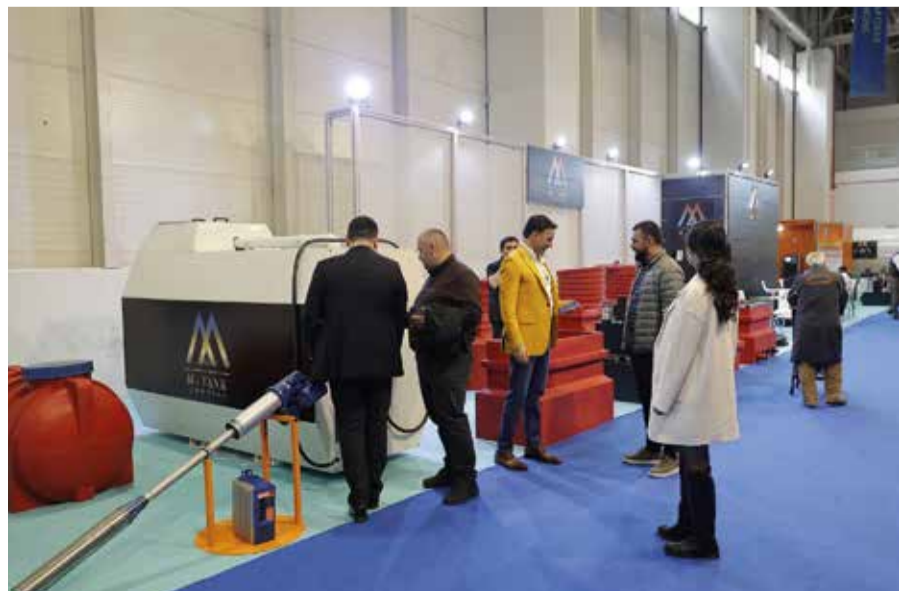
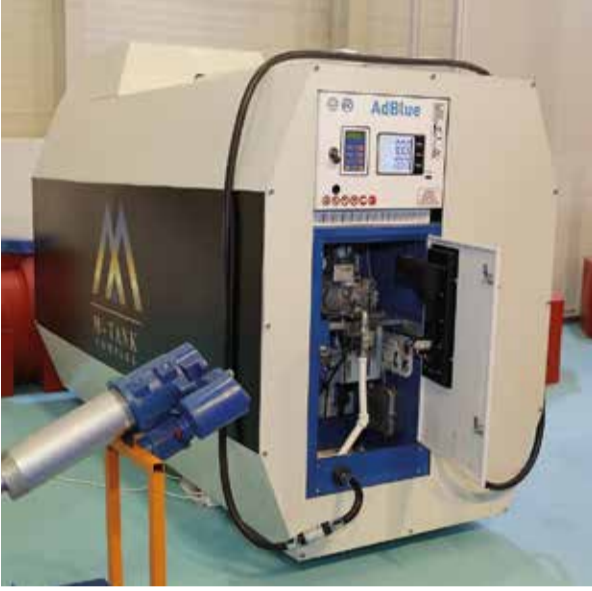
RM İSTANBUL



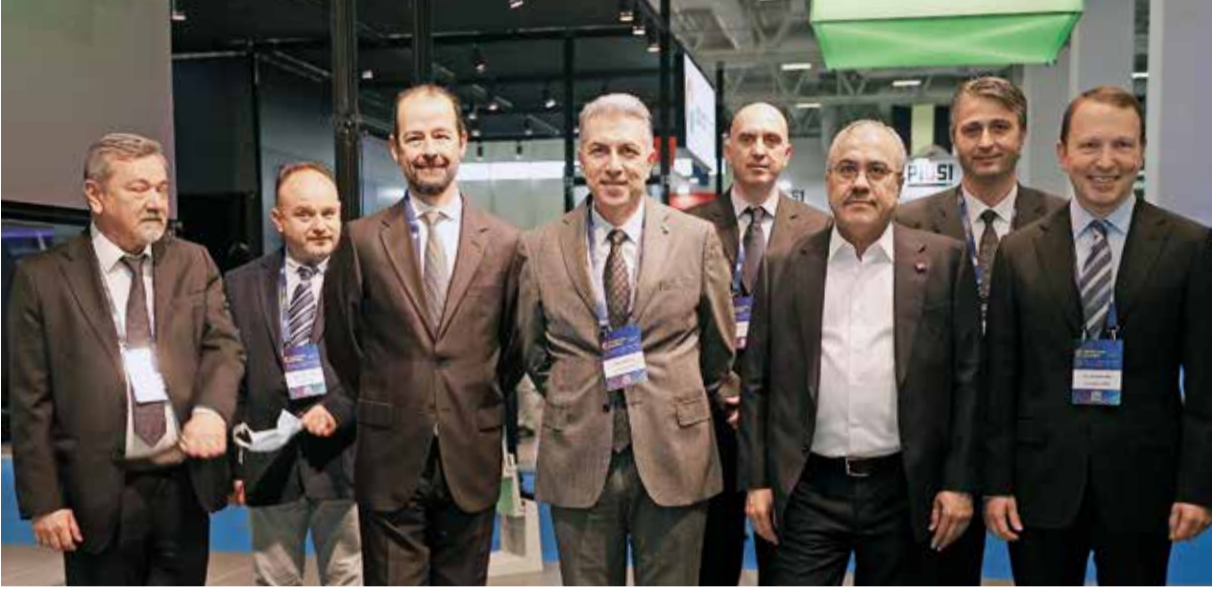
PETRONET



M-TANK



DB TARIMSAL ENERJİ



PETROL OFİSİ'NDE

40 TL BONUS!



**BONUS
FLAŞ**

15 Mayıs'a kadar Bonus üyesi Petrol Ofisi istasyonlarından yapacağınız 4 defa 150 TL ve üzeri akaryakıt ya da otopaz harcamasına **40 TL bonus fırsatı, BonusFlaş'ta!**

Kampanyaya katılmak için ilk harcamadan önce BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonunu tıklayın.
30 TL bonus kazanmak için POAS yazıp 3340'a SMS gönderin.
Ayrıntılı bilgi bonus.com.tr ve petrolofisi.com.tr'de.

**15 MİLYON
BONUSLU VAR!
SİZDE
YOK MU?**

bonus.com.tr



Petrol Ofisi



Bu kampanya 1 Nisan-15 Mayıs 2022 tarihleri arasında Bonus üyesi Petrol Ofisi istasyonlarında geçerlidir. Kampanya kapsamında yapılan 4 defa 150 TL ve üzeri işlemlerden 30 TL bonus/indirim kazanılacaktır. Kampanyaya BonusFlaş uygulaması aracılığıyla katılan kart sahipleri 40 TL bonus kazanacaklardır. Aynı günlerde ve tek seferde yapılan 150 TL ve üzeri akaryakıt ya da otogaz alımlarında geçerlidir. Aynı gün içerisinde yapılan birden fazla 150 TL ve üzeri harcamaların ilki kampanya dahilindedir. Kampanya müşteri bazındadır. Kampanyaya SMS'le katılanlar en fazla 30 TL bonus/indirim, BonusFlaş'la katılanlar en fazla 40 TL bonus kazanabilir. Kazanılan bonus, 19 Mayıs-19 Haziran 2022 tarihleri arasında Bonus üyesi Petrol Ofisi istasyonlarında akaryakıt ve/veya otogaz alımlarında kullanılabilir. 19 Haziran sonrası kullanılmayan bonus geri alınacaktır. Kampanyaya katılan diğer banka Bonus kart sahipleri, 1 Nisan-15 Mayıs 2022 tarihleri arasında Bonus üyesi Petrol Ofisi istasyonlarında yapacakları harcamalardan indirim alacak ve bu indirim harcama yaptıkları kartlarının ekstresine yansıtılacaktır. Garanti Bonus kartları, Flexi, Money, diğer banka Bonus kartları (TEB Bonus Business, ING Bonus Business, Alternatifbank Bonus, Şeker Bonus Business, Fibabanka Bonus Business ve Fibabanka Bonus hariç), Bonus Business ve Easy kartlar dahildir. TEB Bonus Business, ING Bonus Business, Alternatifbank Bonus, Şeker Bonus Business, Fibabanka Bonus Business ve Fibabanka Bonus dahil değildir. Shop&Fly kredi kartları, Miles&Smiles Garanti BBVA kredi kartları, Paracard, taksitli işlemler, vadeli taksit, bonus kullanımları, sanal POS, sanal kart ve mail order işlemleri kampanyaya dahil değildir. Kampanyanın geçerli olduğu istasyonları görmek için BonusFlaş uygulamasındaki "Nerede" butonu tıklanabilir. Birden fazla Bonus Business ya da Easy kartı olan ticari tüzel kart müşterilerinin ilgili tüm kartlarıyla kampanyaya katılabilmeleri için şirket yetkilisinin Banka sistemine kayıtlı telefon numarasından başvuru yapması gerekmektedir. BonusFlaş'la katılım sadece şahıs şirketi sahibi müşterilerin ticari kartlarıyla sağlanabilir. Tüzel müşteriler sadece SMS'le katılabilirler. Kampanyaya katılım için harcamadan önce, POAS yazıp, Garanti Bonus kart sahipleri 3340'a, Deniz Bonus sahipleri 3280'e, TEB Bonus sahipleri 4616'ya, Şeker Bonus sahipleri 7353'e, ING Bonus sahipleri 2205'e, Türkiye Finans Happy Card sahipleri kartlarının son 6 hanesini ekleyip 2442'ye, Alternatifbank Bonus sahipleri 4055'e, ICBC Turkey Bonus sahipleri (0532) 752 44 04'e SMS göndermelidirler. Fibabanka Bonus sahipleri için SMS'le katılım gerekmemektedir. Kampanya kapsamında kazanılan bonus tutarı bilgisine ilgili kartla Petrol Ofisi istasyonlarındaki Garanti BBVA POS cihazları üzerinden ulaşılabilir. Flexi, Bonus Flexi, Bonus Genç kart sahipleri kampanyaya katılım için EVET POAS yazdıktan sonra bir boşluk bırakarak kartlarının son 6 hanesini ekleyip 3340'a göndermelidirler (bu kartlar için katılım ücreti 3,99 TL'dir). Garanti Bonus kartları, diğer banka Bonus kartları ve Money Bonus'la kampanyaya katılan müşteriler, Flexi'yle de ayrıca katılarak, BonusFlaş üzerinden katılmaları durumunda, en fazla 40 TL olmak üzere, ikinci defa bonus kazanabilirler. Tüm kartlar için kampanya katılım SMS'inin sistemimize ulaşmasından sonraki işlemler dikkate alınır. İşlemler mutlaka Garanti BBVA POS'undan geçmelidir. Katılım SMS'leri Garanti BBVA sisteminde bulunan ve harcama yapılan kartın bağlı olduğu cep telefonu numarasından gönderilmelidir. Bankada kayıtlı telefon numarasından gönderilen katılım SMS'inden sonraki işlemler dikkate alınır. Katılım SMS'leri operatör tarifeleri üzerinden ücretlendirilir. Katılım SMS ücreti, KDV ve ÖİV dahil, Türk Telekom ve Turkcell için 1 TL, Vodafone için 0,48 TL'dir. Geri dönüş SMS'leri Garanti BBVA tarafından karşılanır. Ayrıntılı bilgiye bonus.com.tr ve petrolofisi.com.tr'den ulaşılabilir. Garanti BBVA ve Petrol Ofisi A.Ş. kampanya koşullarını değiştirme hakkını saklı tutar.

GAS GRUP


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

www.turkeyenergysummit.com

Petrol Ofisi Bayi Lounge Petroleum İstanbul'da fark yarattı

Petroleum İstanbul'da bayilerin geleneksel buluşma noktası Bayi Lounge'a bu yıl Petrol Ofisi ev sahipliği yaptı. Fuarın en uğrak noktası olan Petrol Ofisi Bayi Lounge üç gün boyunca sınırsız yiyecek ve içecek ikramı ile de bayilerin beğenisini kazandı. Bayi Card sahibi katılımcılar ise pek çok avantajdan yararlanma fırsatı buldu.



BAYİ CARD AVANTAJLARI

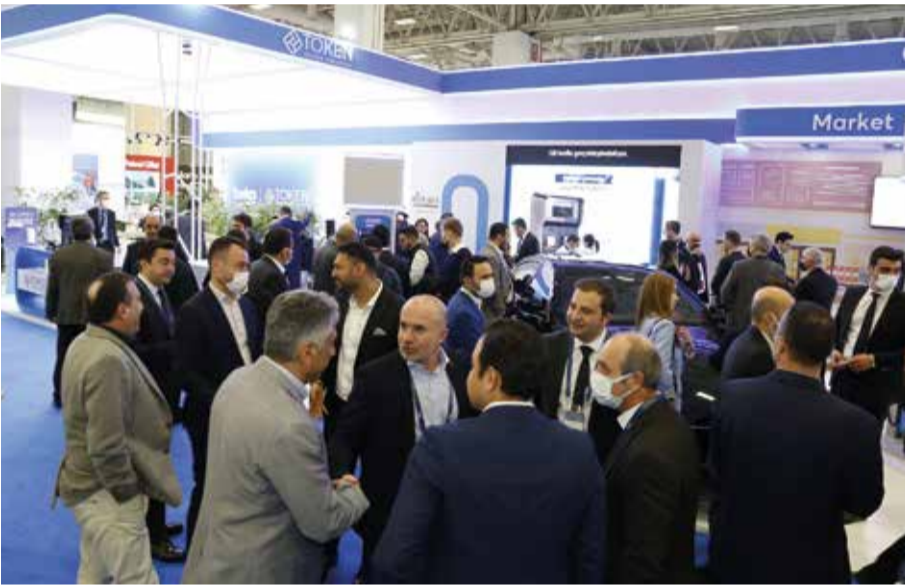
Binlerce akaryakıt, LPG ve madeni yağ bayisini ağırlayan Petroleum İstanbul Fuarı'nın 15.'si 31 Mart - 2 Nisan 2022 tarihlerinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Büyükçekmece'de düzenlendi. Enerji Petrol Gaz gazetesinin bir hediyesi olan Bayicard ile bayiler; Petroleum İstanbul Fuarı'nda Petrol Ofisi Bayicard Lounge'da ücretsiz olarak ağırlandılar, birçok özel hizmetten ücretsiz olarak yararlanabildiler ve çekilişlere katılarak hediyeler kazanma fırsatları yakaladılar.



DOĞAN TREND



TOKEN FİNANSAL TEKNOJİLER



OKT TRAILER



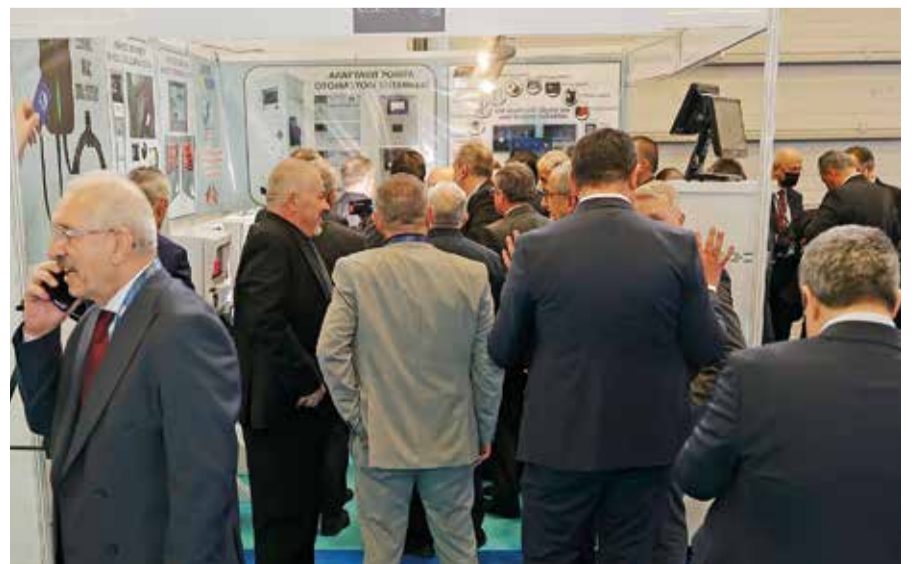
FENERIUM



SOLUTIONS2CHARGE



SERPET



JETBLUE



FALCON



İRM DİJİTAL MATBAA



SOLARÇATI-SOLARSARJ



ARGESYS



FULLCEP



ARAR PETROL



BALKAN GAZETECİLİK



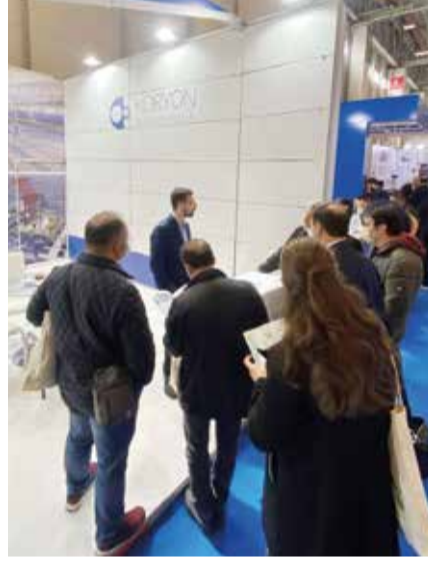
ELAFLEX



TERLEMEZ AKARYAKIT



KORYON MÜHENDİSLİK



PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ



FORD TRUCKS



PÜRSU



PÜİS



PÜİS GENÇLİK KONSEYİ



TABGİS



NUR YAPI



NEFTGEN



TORA PETROL



TEKNİK ÇİZGİ



TUANA MEDYA



PEHLIVAN



ARITEKS



BY FEROKS



NATURELGAZ



HABER EKONOMİ



HİDRODİNÇ



BIOTURCA



DORMAKABA



FIBERPOLE GLOBAL



HDI SİGORTA



SEUCO SOLUTIONS



STÄUBLI



İSTANBUL JET

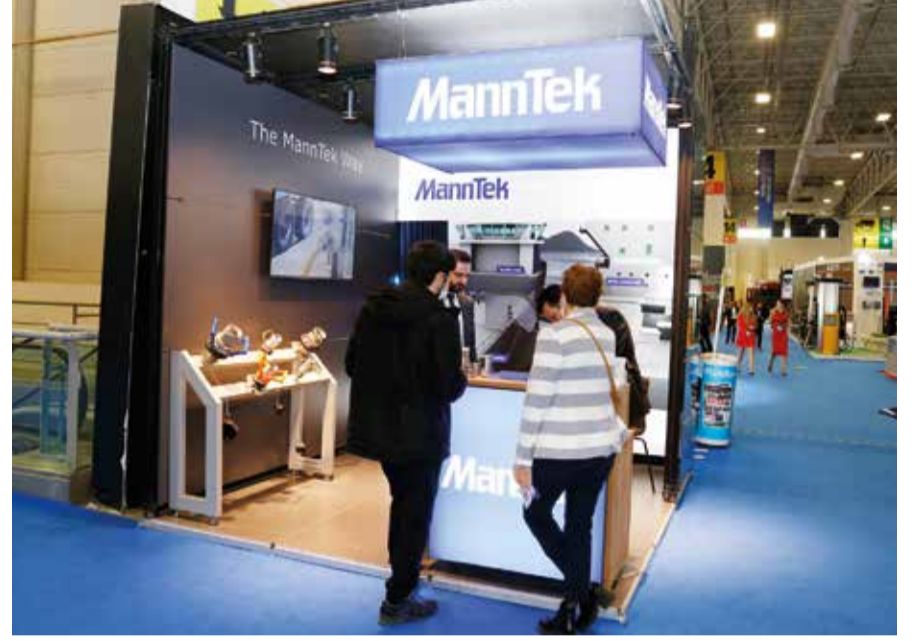


MIZRAK YANGIN SİSTEMLERİ

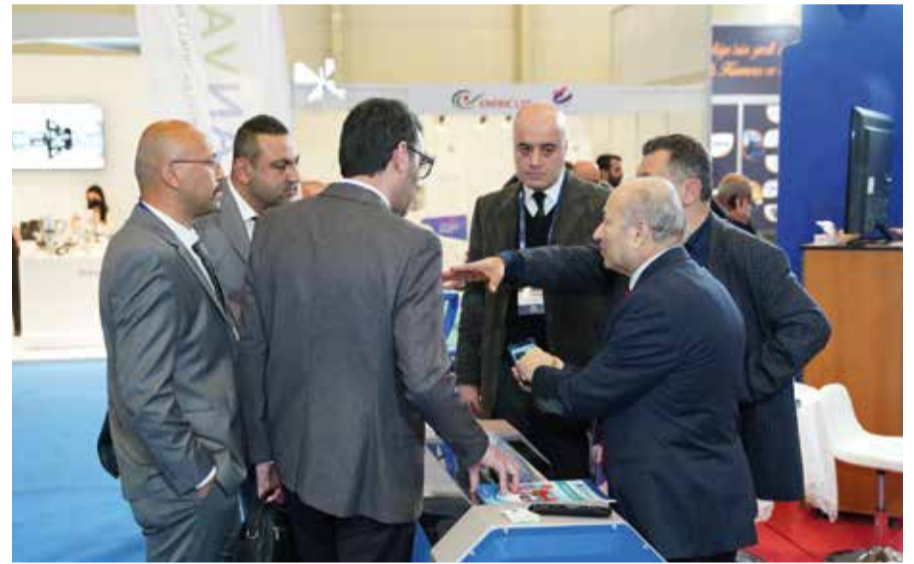
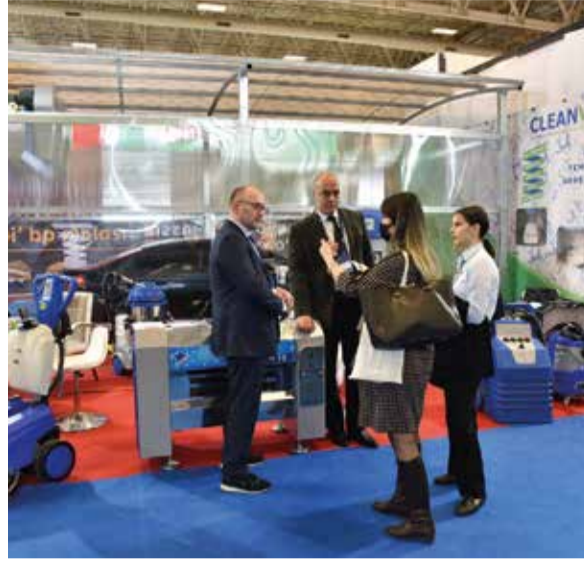


ZENKE MAKİNA



MCB**İTÜ****HİDROJEN TEKNOJİLERİ DERNEĞİ****YASİN ELEKTRONİK**

CLEANVAC



TURKISH POLICY



ENERIC LTD



MERTSAN



İSTANBUL MARKETİNK



MADENİ YAĞ DÜNYASI



PETDER



AK ÇELİK BORU



ARC GRUP



İSTANBUL SANAYİ ODASI



GÜRÜŞİK



EKONOMİ YÖNTEM



YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ



Petroleum Istanbul Fuarı Katılımcı Gecesi'yle taçlandı

Petroleum Istanbul 2022 Fuarı kapsamında ilk gün akşamı Katılımcı Gecesi düzenlendi. Mevlana Petrol'ün destekleriyle düzenlenen gecede katılımcılar, günün yorgunluğunu atarak eğlenme fırsatı yakaladılar.



Sektörün devleri sahne aldı

Enerji sektöründeki devlerin sahneye çıktığı Petroleum İstanbul ve Gas&Power Network Fuarı, tüm sektör paydaşlarını bir kez daha buluşturdu. Üç gün boyunca sektörün devlerini misafir eden organizasyona dair objektifimizden yansıyan özel enstanteneleri sizler için derledik.



ÜST DÜZEY KATILIM

Petroleum İstanbul 2022; EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay, ADER Başkan Vekili Cemil Direkci, PÜİS Başkanı İmran Okumuş, TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar ve enerji sektörünün üst düzey temsilcilerinin katılımıyla açıldı.



Alanında dünyanın en büyük ve en çok ziyaret edilen fuarı olma özelliğini taşıyan Petroleum İstanbul, 31 Mart tarihinde İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 15. kez kapılarını ziyaretçilerine açtı. 'En Büyük Aile Buluşması'nın açılışı EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz'ın katılımıyla yapıldı.





ZİYARETÇİLER 'PETROLEUM AKADEMİ' OTURUMLARINA YOĞUN İLGİ GÖSTERDİ

2019 yılında ilk kez organize edilen bu yıl GalataWind'in katkılarıyla düzenlenen Petroleum Istanbul Akademi'de; "Büyük Bayi Toplantısı"nın yanı sıra; elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlar, geleceğin yakıtı yeşil hidrojen, akaryakıt istasyonlarında yeni nesil yazılım uygulamaları gibi konular da ele alındı. Petroleum Istanbul Akademi, üç gün boyunca toplamda 4 oturum ve 4 sunuma ev sahipliği yaptı. 'Petroleum Istanbul Akademi' alanında fuar boyunca çeşitli oturumlar ile konuşmacılar ve ziyaretçiler sektöre dair konuları samimi bir ortamda tartışma imkanı buldu.



PETROTURK TV YOUTUBE KANALI SEKTÖRÜN NABZINI TUTTU

Petroturk TV Youtube kanalı üç gün süren fuar boyunca sektörün önemli temsilcileriyle röportajlar gerçekleştirilerek sektörün ve fuarın nabzını tuttu. Petroleum Istanbul sürecinde gerçekleştirilen tüm röportajları Petroturk TV Youtube kanalından izleyebilirsiniz.

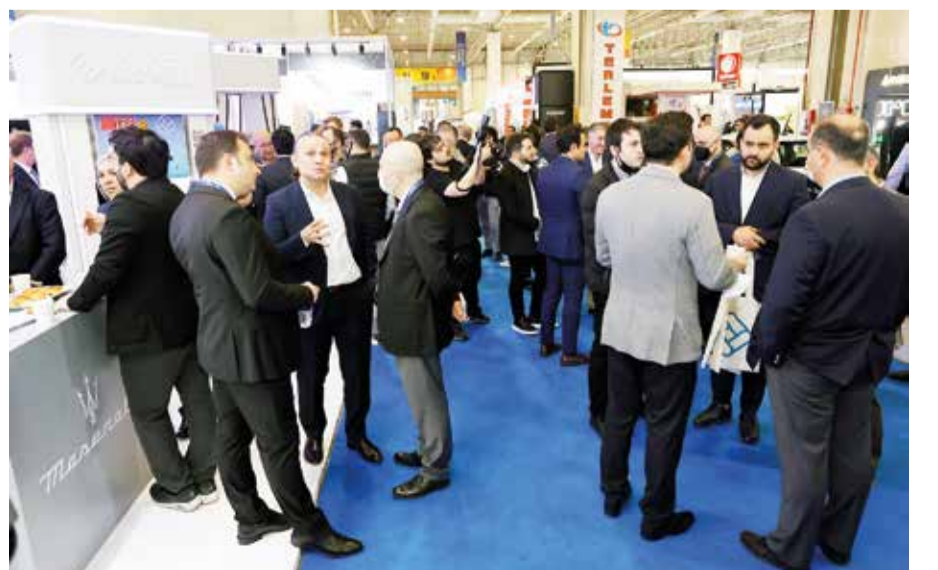


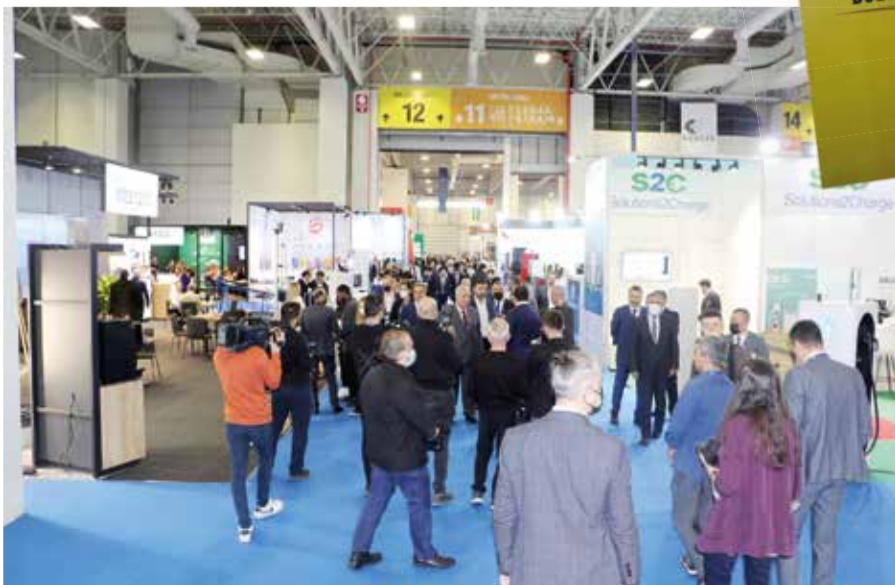
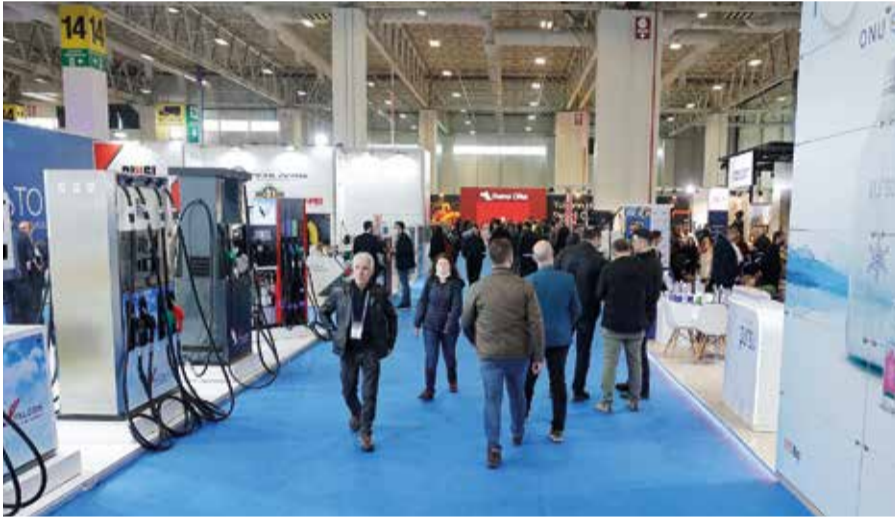
40 BİNİN ÜZERİNDE ZİYARETÇİYİ AĞIRLADI

Petroleum Istanbul 2022 ve Gas & Power Network 2022 fuarlarını açık kaldığı üç gün boyunca 4 bin 176'sı yabancı olmak üzere toplam 33 bin 147 kişi ziyaret etti. Tamamı kayıt edilerek turnikelerden giriş yapan bu ziyaretçilerin yanı sıra, VIP girişleri, toplu heyet girişleri ve katılımcı firma temsilcileri ile birlikte toplam rakam 40 bini geçti. Fuarla, 276 firma ve yaklaşık bin marka katıldı. Etiyopya'dan Almanya'ya Tayvan'dan Kanada'ya 39 farklı ülkeden yabancı ziyaretçiler Fuarla renk kattı. Fuarda kurulan birbirinden göz alıcı özel tasarımı standlar organizasyonu müthiş bir görsel şölen haline getirdi.



Gas&Power Network ile eş zamanlı olarak düzenlenen Petroleum Istanbul, sektörün nabzını tutan köklü bir fuar olmasının yanı sıra sektörü geliştiren, açılımlar sağlayan problemlere çözüm önerileri getiren bir platform olma geleneğini de taşıyor. Petroleum Istanbul bu yıl, artık birer "yaşam alanına" dönüşen istasyonların akaryakıt dışında önemli yer tutan diğer ihtiyaç ürünlerinin temsilci ve yöneticilerini de ağırladı.





www.petroturk.com

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

ENERJİ PİYASASI
7/24 CANLI YAYINDA

PT

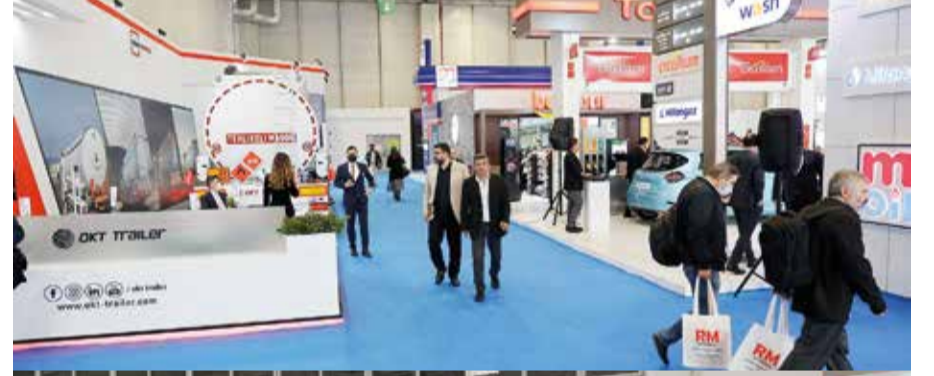
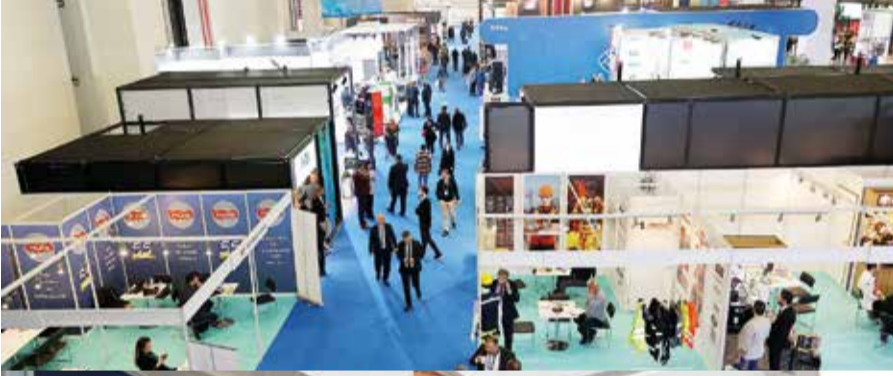
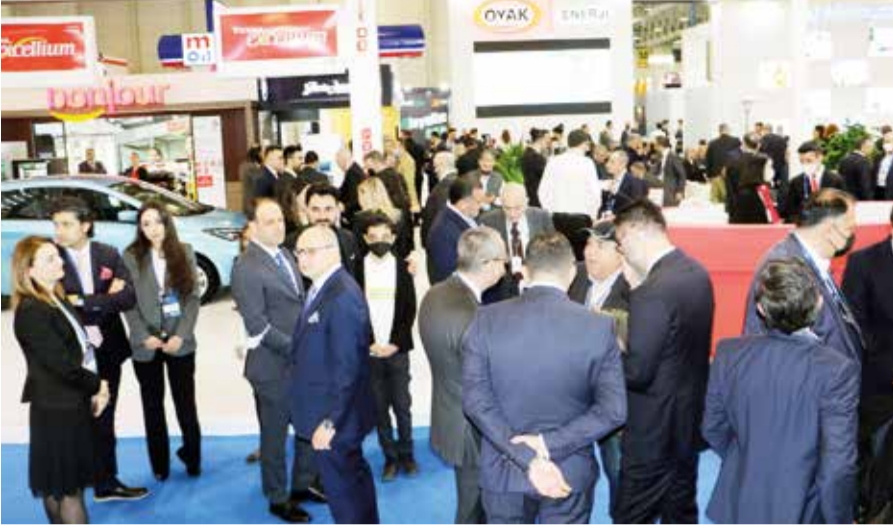
Petroturk TV

ABONE OL

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

PETROTURK

 Petroturk TV  Petroturk.com  petroturkcom  petroturkcom





İstasyonunuz için en iyisi

NG-17 Series LPG Autogas Control Panel



hizmet kalitesiyle





Müşteri İletişim Merkezi
0850 222 9 427
www.gasgrup.com

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



TEŞEKKÜRLER



PETROLEUM ISTANBUL

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

Eş Zamanlı Fuar

GAS&POWER NETWORK

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

**Türkiye enerji piyasasının gelenekselleşen 'En Büyük Aile Buluşması'
15. Petrol İstanbul Fuarı ve Gas & Power Network Fuarı'na katkılarından
dolayı, tüm katılımcı, sponsor ve ziyaretçilerimize teşekkür ederiz.**



www.efo.com.tr

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: **Aysegül Yıldırım**
 - Mali İşler Başkanı: **Ş. Doğan Erbay**
 - Hukuk Danışmanı: **İrfan Coşkun**
 - İK Sorumlusu: **Ege Aksakal**
 - Basıldığı Yer: **İRM Dijital Baskı ve Matbaacılık San. Tic. A.Ş.**
- @Petroturkcom

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 İktidarına uymaya söz vermiştir. EPG'de yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Balkan Gazetecilik Dijital Medya Yayıncılık ve Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

DÜNYA BOR LİDERİ ETİ MADEN

86 YILDIR TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

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



Gelecek Borda
Bor Eti Maden'de!

 **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



İSTASYON İNŞAATI BİZİM İŞİMİZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı

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

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.



opet'se fark eder

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

