



'Petroleum Istanbul çok önemli bir buluşma platformu oldu'

■ Petroleum

Istanbul'da sektörün tüm paydaşlarının bir araya gelmesinin önemine vurgu yapan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, her koşulda yatırım yapmaya devam edecekleri açıklamasında bulundu. >> 3



İşimiz Temiz Projesi Türkiye'ye yayılıyor

■ OPET Yönetim

Kurulu Kurucu Üyesi ve TOBB Kadın Girişimci-ler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk, İşimiz Temiz Projesi'nin, yeni dönemde 20 ilde uygulanacak olmasının mutluluğu ve heyecanını yaşadıklarını söyledi. >> 32



Shell'e 'Enerjide Örnek Şirket Ödülü'

■ Shell Türkiye

Ülke Başkanı Ahmet Erdem; Türkiye'deki faaliyetlerinin 100'üncü yılı arifesinde herkes için eşit fırsatlar yaratmaya ve kadın istihdamına katkı sağlamaya devam edeceklerini söyledi. >> 6



'Projelerin destekçisi olmayı sürdüreceğiz'

■ bp Türkiye

Ülke Başkanı Tümkân Işıltan 'Gelişim, Seninle' projesi ile gençlerimizin ortaya koydukları sosyal fayda projeleri sayesinde geleceğe daha umutlu bir şekilde baktığını belirtti. >> 9



Enerji Petrol Gaz



Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:54

Sayı:679

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

AMAN

DİKKAT!



TEMİNATLAR NE ZAMAN VERİLECEK?

Teminat kapsamına giren lisans sahipleri, 2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunuyorlarsa 31 Mayıs 2022'ye kadar teminatlarını vermek zorundalar. 2 Eylül 2021'den sonra lisans alanlar ise, lisans tarihlerinden en geç bir ay sonra teminatlarını vermek zorundalar.

Dağıtıcı, madeni yağ ve bayi lisans sahipleri için teminat verme yükümlülüğünün süresi 31 Mayıs'ta sona eriyor.

'KAPANMA' TEHLİKESİ

Geçtiğimiz yıl Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişiklikle petrol ve LPG piyasalarında teminat uygulaması getirildi. Buna göre petrol piyasasında dağıtıcı, madeni yağ ve bayilik lisansı sahipleriyle, LPG piyasasında dağıtıcı ve otogaz bayilik lisansı sahiplerine, çeşitli kategorilerde teminat verme zorunluluğu getirildi.

2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunan lisans sahiplerine teminatlarını vermeleri için 31 Mayıs 2022'ye kadar süre verilmişti. Ancak bu sürenin bitimine bir ay kala, henüz teminatını yatırmayan çok sayıda bayinin olduğu bilgisi geliyor. Teminatı vermemenin sonucu özel usulsüzlük cezası ama asıl ceza faaliyet gösterememek. Yani 'kapanmak'... Aman dikkat! >> 34



Emin Kaya

BP Doğru Yakıt Sistemi ile yakıtınızdan emin olun.

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



Daha iyisini istediğinde



Doğru Yakıt Sistemi kapsamında Kapsal Verilerin Korunması Kanunu Madde 5 (c) ve (f) uyarınca ilgili hatalı yakıt alımı engelleme amacıyla sınırlı olmak üzere, müşterilerimizin plaka bilgileri dijital ve/veya fiziksel ortamda toplanarak BP Petrolen A.Ş. tarafından işlenmektedir. Politikamızda belirtilen saklama sürelerinin geçmesi ve bu bilgilerin saklanması için herhangi bir meşru amaç kalmadıkça halinde, ilgili plaka ve yakıt tipi bilgileri imha edilecek veya anonimleştirilecektir. Kapsal verilerin toplanması, korunması, işlenmesi, aktarılması, imhası veya anonimleştirilmesine ilişkin detaylı ve güncel politikamıza ve/veya sitemiz www.bp.com.tr adresinde bulunmaktadır.

bp.com.tr



FiLONUzUN YOLU AÇIK OLSUN!

Shell Kurumsal HGS ile
köprü ve otoyol geçişlerinde;



Sonradan
ödeme
avantajı



Cezasız
geçiş



Online
raporlama

DAHA FAZLA
BİLGİ İÇİN:



444 33 33



'Koşullar ne olursa olsun, emin ve güçlü adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz'

Sektörün en önemli buluşma platformlarından Petroleum Istanbul 2022, pandemi koşulları ve önlemleri altında yoğun ilgi ile gerçekleşti. Sektörün içinde bulunduğu bu zorlu koşullarda, tüm paydaşların bir araya gelmesinin önemine vurgu yapan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, her koşulda yatırım yapmaya, ilerlemeye kesintisiz ve güçlü bir şekilde devam edecekleri açıklamasında bulundu.



1 5. Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman, İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı Petroleum Istanbul 2022, 31 Mart – 2 Nisan tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Gas & Power Network, 4. Elektrik, Doğal Gaz ve Alternatif Enerji, Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı ile eş zamanlı olarak düzenlenen Petroleum Istanbul 2022'nin konferans bölümünde 3 günde düzenlenen 6 panelle sektördeki gelişmeler ele alındı. Pandemi koşulları ve önlemleri altında düzenlenen Petroleum Istanbul 2022, binlerce ziyaretçi ve ilgili tüm paydaşlarının katılımıyla, yine sektörün en önemli buluşma platformlarından biri oldu. Petrol Ofisi de, hem katılımcı hem de destekçi olarak bu önemli buluşmada yer aldı.

"HER KOŞULDA GÜÇLÜ VE İSTİKRARLI ADIMLARLA İLERLİYORUZ"

Petrol Ofisi'nin çok önemli bir misyonla kurulduğunu hatırlatan Selim Şiper, "Petrol Ofisi; ilk günkü ruh ve felsefesi, liderlik misyonu ve tüm azameti ile en zorlu koşullarda dahi tüm faaliyetlerini kesintisiz ve başarılı olarak sürdürmeye, sektörüne örnek olmaya, ülkesine katkı sağlamaya devam ediyor. Güçlü adımlarla büyümeye yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Pandemi koşullarında da durmadık

Petrol Ofisi CEO'su
Selim Şiper

'İHTİYAÇ DUYULAN ÇOK ÖNEMLİ BİR BULUŞMA PLATFORMU OLDU'

Uluslararası boyutta sektörün tüm paydaşlarının Petroleum'da buluştuğuna vurgu yapan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Petroleum sektörün beklediği en önemli organizasyonlardan birisi. Zira gerçek anlamda sektörün tüm paydaşlarını bir araya getiren, en önemli buluşma platformu niteliği taşıyor. Bu sefer küresel pandemi nedeniyle yaşanan bir yıllık gecikme beklentileri daha da arttırmıştı. Ancak son dönemde yaşanan sıkıntılar, sektörümüzü zorlayan koşullar ile birlikte bu buluşma bir beklentiden öte çok önemli bir ihtiyaç haline gelmişti. Geçtiğimiz yıl Eylül ayı itibarı ile dolar kurunda yaşanan hareketlenme, geçtiğimiz yıldan bu yana süregelen uluslararası piyasalardaki

aksine bayi ağı olarak, pazar payı olarak büyüdük, liderliklerimizi sürdürdük, yatırımlarımızda herhangi bir duraksama olmadı. Yaşanan gündemlerden bağımsız

ürün fiyatlarındaki artış ve Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı belirsizlik ve güvenlik sorunları söz konusu. Sektörümüz açısından son dönemde üst üste yaşadığımız kusursuz fırtınalar, adeta bir kasırgaya dönüşmüş durumda. İşte tam da böyle bir ortamda Petroleum, ulusal, uluslararası, kamu, özel sektör, bayiler ve paydaşlar olmak üzere sektörümüzün tüm taraflarını üç gün süreyle buluşturdu. Sektörün tüm paydaşları fuar boyunca karşılıklı olarak sıkıntılar, çözüm yolları, yeni teknolojiler gibi birçok konuda bilgi alışverişinde bulundu. Petroleum Istanbul her zaman önemli bir platformdu. Ama bu kez çok daha değerli bir buluşma oldu, misyonunu daha da başarılı ve yararlı bir şekilde gerçekleştirdi" dedi.

olarak, koşullar ne olursa olsun işimizi en iyi şekilde yapmaya, güçlü adımlarla ilerlemeye, yatırımlarımıza ve büyümeye devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

Petrol Ofisi Perakende
Direktörü Yiğit Meral

'BAYİLERİMİZ VE BAYİ ADAYLARIMIZLA TOPLUCA BULUŞTUK'

Petrol Ofisi Perakende Direktörü Yiğit Meral de, bu zorlu dönemde bayilerle bir araya gelmenin önemine vurgu yaparak, "Biz Petrol Ofisi olarak sürekli sahada, bayilerimizle bir arada olan bir ekibiz. Buna karşın Petroleum Istanbul'da yüzlerce bayimizle aynı anda bir arada olmak, onlarla görüşmeler yapabilmek çok önemli. Birlik beraberlik ruhu taşıyan bir aile olarak, Petroleum'da hem bayilerimiz hem de bayi adaylarımız ile fikir

alışverişinde bulunabildik. Bu organizasyon sektör olarak, ülke olarak, dünya olarak zorlu bir süreçten geçtiğimiz bu günlerde, aynı payda ve hedeflerle kenetlenmek, sıkıntılara karşı birlikte mücadele etmek için tam zamanında ve güzel bir fırsat yarattı. Sektörde ortaya çıkan kimi zorlukları, sıkıntıları da her zaman olduğu gibi karşılıklı iletişimlerle, kuracağımız diyaloglarla aşacağımıza olan inancım tamdır" şeklinde konuştu.

"YENİLENEN MARKETPLUS KONSEPTİMİZ ÖNE ÇIKTI"

Petroleum'a ve Petrol Ofisi standına gösterilen ilgiye de değinen Yiğit Meral, "Sektörün tüm paydaşlarının yanı sıra binlerce bayinin de katıldığı fuar yoğun ilgi gördü. Petrol Ofisi olarak yine bu yoğun ilginin odağında yer aldık. Fuarda en çok ilgi çeken konuların başında ise akaryakıt dışı satışlar oldu. Petrol Ofisi olarak MarketPlus konseptimizi öne çıkardık. Yenilenen tasarım ve içeriği ile MarketPlus konseptimizin yanı sıra özgün lezzetler sunduğumuz

Kap Bi' Tat markamız, Tchibo, Western Union, hepsiburada, Knorr, Lipton gibi alanlarında öne çıkan markalarla geliştirdiğimiz iş birliklerimiz, yenilenen sadakat programımız Positive Card ve Petrol Ofisi mobil uygulamamız da, ziyaretçilerimizin en çok ilgilendiği konular arasında yer aldı. Ayrıca, elektrikli araçlar için özel geliştirdiğimiz e-POwer ve istasyonlarımıza kurduğumuz güneş panelleri projemiz s-POwer markamızı da fuarda sergiledik" dedi.



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.

OPET 30. yılına özel reklam filminde 'İşimiz yollarda görünenden daha fazlası' diyor

OPET'in 30'uncu yılına özel olarak hazırlanan yeni reklam filmi izleyici ile buluştu. Akaryakıt dağıtım sektöründe yıllardır Türkiye'nin değişmeyen Lovemark'ı olduğunu belirten OPET, reklam filminde, istasyonlarında en kaliteli hizmetin yanı sıra toplumda değer yaratma misyonuna değiniyor ve "Çünkü bizim işimiz yollarda görünenden daha fazlası" diyor.

OPET, bu yıl 30 yaşına bastı. 30 yıldır devam eden yolculuğunda; bir akaryakıt dağıtım markası olmanın ötesine geçerek eğitim, sağlık, çevre ve tarihsel değerlere ilişkin sosyal sorumluluk projeleri hayata geçiren OPET, yeni reklam filminde bu misyonuna vurgu yapıyor. Her birinin odağı toplumun öncelikli ihtiyaçları olan, "yaşayan" ve süreklilik içeren projeler üreten OPET, filmde Türkiye'nin en uzun soluklu sosyal sorumluluk projesi Temiz Tuvalet Kampanyası ile Tarihe Saygı ve Kadın Gücü projeleriyle yarattığı değere de dikkat çekiyor.



'BİZİM İŞİMİZ YOLLARDA GÖRÜNENDEN DAHA FAZLASI'

OPET'in akaryakıt dağıtım sektöründe Türkiye'nin değişmeyen Lovemark'ı olduğunu vurgulayan OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, "Bu unvanı istasyonlarımızda en kaliteli hizmet ve ürünleri sağlamanın yanı sıra müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde karşılayarak ve sosyal sorumluluk projelerimizle ülkemiz için değer yaratarak kazandık. Çünkü bizim işimiz yollarda görünenden daha fazlası" ifadelerini kullandı.



'OPET'SE FARK EDER'

"Opet'se fark eder" söylemi ile hayata geçirilen reklam filminde 30 yıldır en iyi hizmeti sunmak için çalışan markanın, istasyonlarında tertemiz tuvaletler sunmanın yanında, 10 milyondan fazla çocuğa, tertemiz bir gelecek için temizlik ve hijyen eğitimi verdiği Temiz Tuvalet Kampanyası'na dikkat çekiliyor. Filmde ayrıca OPET'in, ürünleri ile araçların performansını korurken, tarihimizin izlerini de korumak amacıyla hayata geçirdiği Tarihe Saygı Projesi'nden görüntüler ekranlara geliyor. Marketlerinde 2500'den fazla ürün ile 7 gün 24 saat hizmet veren OPET'in, kadınlara yeni bir iş alanı yarattığı Kadın Gücü Projesi'ne de vurgu yapılırken "Binlerce kadın çalışanımızla birlikte çalışmak işimizin olmazsa olmazı" deniliyor. Medina Turgul DDB imzasını taşıyan filmin yönetmenliğini ise Public Film'den Metehan Şereflioğlu üstlendi.

OPET, Mediacat Dergisi'nin Ipsos Araştırma Şirketi işbirliği ile gerçekleştirdiği Lovemarks (Aşkla Bağlanan Markalar) araştırmasında OPET, akaryakıt sektörünün ölçümlenmeye başlamasından bu yana aralıksız 6'ncı kez aşkla bağlanan marka seçildi.



Shell “Enerjide Örnek Şirket Ödülü”nün sahibi oldu

Shell Türkiye, toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki öncü çalışmalarıyla Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından, ‘Türkiye’ye Enerji Veren Kadınlar’ ödül programı kapsamında “Enerjide Örnek Şirket Ödülü”ne layık görüldü. Bu yıl dördüncüsü düzenlenen programda Shell, çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık faaliyetleri ile elde ettiği başarılı sonuçlar ve sektördeki örnek konumu neticesinde ödülün sahibi oldu.

Shell Türkiye, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı’nın düzenlediği ‘Türkiye’ye Enerji Veren Kadınlar’ ödül programı kapsamında “Enerjide Örnek Şirket Ödülü”ne layık görüldü.

Her yıl düzenlenen ödül programı ile enerji sektöründe kadın istihdamının artırılması,



kadınların yaptığı önemli çalışmaların duyurulması ve gençlere ilham verilmesi hedefleniyor.

Bu kapsamda ödülün sahibi olan Shell, toplumsal cinsiyet eşitliği alanında çalışmalara imza atıyor. Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık yaklaşımı ile kadın-erkek tüm çalışanları için fırsat eşitliği sunmayı hedefliyor. Shell&Turcas

şirketinin yönetim kurulunda %42, icra kurulunda %50 kadın lider temsiliyeti bulunuyor, şirket bunun önemli bir gösterge olduğuna dikkat çekiyor. Ayrıca, Shell Kadın Enerjisi adlı girişimi ile 4 yılda 5300 kadına istasyonlarında istihdam fırsatı sağladığının ve böylece sektöründe radikal bir dönüşüm başlattığının da altını çiziyor.

Shell Türkiye
Ülke Başkanı
Ahmet Erdem



‘99. YILIMIZDA, TÜRKİYE’NİN EKONOMİK VE SOSYAL GELİŞİMİNE SUNDUĞUMUZ KATKI İLE ALDIĞIMIZ BU ÖDÜL BİZLERE GURUR VERİYOR’

Ödül töreninde Shell Türkiye’ye ödülünü Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez verdi. Ödülü kabul eden Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem; “Türkiye’deki faaliyetlerimizin 100’üncü yılının arifesindeyiz ve layık görüldüğümüz bu ödül ülkemize değer katma hedefiyle gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızda doğru yolda olduğumuzu kanıtıyor. Bugün küresel bir enerji dönüşümüne imza atmak için çalışan sektörümüzün kadın-erkek herkesin yeteneklerine ve katkısına ihtiyacı var. Bu bilinçle Shell olarak biz de işimizi dönüştürürken, Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık odağında sektörümüzün iş yapış biçimlerini de değiştirmeye odaklanıyoruz. Herkes için eşit fırsatlar

yaratıyor, kadın istihdamına katkı sağlamaya devam ediyoruz. Tüm iş kollarımızda kadın çalışanların gelişimini takip ederek potansiyellerine ulaşmaları ve daha fazla katkıda bulunmaları için fırsat alanları yaratıyoruz. Hedeflerimizin ötesinde bir başarıyla yürüttüğümüz ‘Shell’de Kadın Enerjisi’ programımız da bu alana verdiğimiz değer ve sektörümüzde yarattığımız dönüşümün en somut örneklerinden biri olarak bizleri gururlandırıyor. Çalışmalarımızı aralıksız sürdüreceğiz ve Türkiye ekonomisine ve sosyal gelişimine sunduğumuz faydayı zenginleştirmeye devam edeceğiz. Bu başarıyı bizlere kazandıran tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ediyorum” dedi.

ENERJİDE ÖRNEK ŞİRKET ÖDÜLÜ 4. YILINDA

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Enerjide Örnek Şirket Ödülü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın eşi Emine Erdoğan’ın teşrifleri ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Sayın Fatih Dönmez başta olmak üzere kamu, iş ve sanat dünyasının önde gelen isimlerinin katılımları ile Zorlu Performans Sanatları Merkezi’nde gerçekleşti.

Ödüller akademi, iş dünyası, profesyonel, girişimcilik, enerjide örnek şirket, ilham veren kadın ve jüri özel kategorilerinde toplam 7 dalda verildi.



Yenilenmenin tam sırası **bi' bp molası**

Günün her saati özenle hazırlanan taze ve sağlıklı öğünler.



Daha iyisini istediğinde



Enerji Düzenleyicileri Bölgesel Birliği (ERRA) Genel Kurulu'na EPDK damga vurdu

EPDK Kurul Üyesi Ahmet Çağrı Çiçek ikinci kez ERRA Yönetim Kurulu Üyeliğine seçildi.

Çiçek: "Dünya zorlu bir süreçten geçiyor. Türkiye'nin diplomatik hassasiyetlerini gözeterek bölgemizdeki enerji düzenleme faaliyetlerine katkımız devam edecek"dedi.

Üyelerinin düzenleyici çerçevelerinin güçlendirilmesi ve geliştirilmesi misyonuyla sürekli gelişen ve düzenleme dünyasında bir referans noktası olma vizyonuyla çalışan ERRA'nın 48 üyesi bulunuyor. Ahmet Çağrı Çiçek'in yönetim kurulu üyeliği ile birlikte EPDK da birliğin ortaya koyduğu politikalara ve bölgesel enerji düzenleme faaliyetlerine önemli katkılar sağlıyor.

ERRA Genel Kurulu'nda, yönetim kurulu üyeliği için Türkiye'nin yanı sıra Avusturya, Gürcistan, Kuzey Makedonya ve Macaristan'ın düzenleyici kurumlarından üst düzey yöneticiler yarıştı. Gizli oyla yapılan seçimler sonucunda, Kurul Üyesi Ahmet Çağrı Çiçek'in yanı sıra, Avusturya'dan Dietmar Preinstorfer, Gürcistan'dan Maia Melikidze, Kuzey

Makedonya'dan Adriana Nelkova-Chuchuk, ve Macaristan'dan Pal Sagvari Yönetim Kurulu Üyeliğine ikinci kez seçildi. ERRA Genel Kurulu ayrıca, yönetim kurulu üyelerinden Maia Melikidze'yi ERRA Başkanlığına; Pal Sagvari'yi ise ERRA Başkan Yardımcılığına yeniden seçti.

ERRA Genel Kurulunda ayrıca, birliğin mali tabloları ile iki yıllık iş planı ibra edilirken, Enerji Topluluğu tarafından oluşturulan Ukrayna Enerji Destek Fonuna 25 bin avro kaynak sağlanması da kararlaştırıldı. Söz konusu fon, Enerji Topluluğu Sekreteryası ile Ukrayna Enerji Bakanlığı arasında imzalanan güven anlaşması ile Rusya ile savaş halindeki Ukrayna'nın enerji altyapısının işlerliğinin korunmasını sağlamak üzere kaynak tahsis amacıyla oluşturulmuştu.

'BÖLGEMİZDEKİ ENERJİ DÜZENLEME FAALİYETLERİNE KATKIMIZ DEVAM EDECEK'

Konuyu değerlendiren ERRA Yönetim Kurulu ve EPDK Kurul üyesi Ahmet Çağrı Çiçek yeni dönemde de bölgesel enerji düzenleme faaliyetlerine Türkiye'nin etkisini sürdüreceğini açıkladı. Rusya ile Ukrayna arasındaki savaşın bir an önce sona ermesinin en büyük temennileri olduğunu

vurgulayan Çiçek, bu süreçte bölgesel enerji dengelerinin gözetilmesinin hayati önem taşıdığını vurguladı.

Çiçek şunları söyledi: "Yurtta barış dünyada barış ilkesi elbette vazgeçilmezimizdir. Ancak bugün dünya zorlu bir süreçten geçiyor. Bu savaşın etkileri bölgesel enerji

piyasalarında uzun yıllar hissedilebilir. Bu sebeple ERRA'nın üzerinde önemli bir sorumluluk var. Bu konuda ülkemizin ortaya koyduğu duruşu ERRA yönetiminde de sürdüreceğiz. Türkiye'nin diplomatik hassasiyetlerini gözeterek bölgemizdeki enerji düzenleme faaliyetlerine katkımız devam edecek."

ERRA Yönetim Kurulu ve EPDK Kurul üyesi Ahmet Çağrı Çiçek

Şarj Hizmeti Yönetmeliği Resmi Gazete'de yayımlandı

Elektrikli araçlara elektrik enerjisi temininin sağlandığı şarj ünitesi ve istasyonlarının kurulması, şarj ağı ve şarj ağına bağlı şarj istasyonlarının işletilmesi ile şarj hizmetinin sunulmasına ilişkin usul ve esasları belirleyen 'Şarj Hizmeti Yönetmeliği'ne ilişkin EPDK kararı Resmi Gazete'de yayımlandı.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) "Şarj Hizmeti Yönetmeliği", Resmi Gazete'de yayımlandı. Elektrikli araçlara elektrik enerjisi temininin sağlandığı şarj ünitesi ve istasyonlarının kurulması, şarj ağı ve şarj ağına bağlı istasyonların işletilmesi ile şarj hizmetinin sunulmasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi. Buna göre, şarj ağı işletmeciliği EPDK'dan alınan şarj ağı işletmecisi lisansı kapsamında yürütülecek. Lisans hiçbir surette devredilemeyecek.

Lisans almak için, EPDK tarafından belirlenen usul ve esaslar uyarınca sunulması gereken bilgi ve belgelerle EPDK Başvuru Sistemi üzerinden başvuruda bulunulacak.

Lisans başvurusunda bulunacak tüzel kişinin Türk Ticaret Kanunu hükümleri doğrultusunda anonim şirket ya da limited şirket olarak kurulmuş olması, kamu iktisadi teşebbüsleri tarafından yapılan başvurular hariç asgari

sermayesinin kurulca çıkarılan usul ve esaslara göre belirlenen tutardan az olmaması gerekecek. Anonim şirket olarak kurulmuş olması halinde, sermaye piyasası mevzuatına göre borsada işlem görenler dışındaki paylarının tamamının nama yazılı olması ve şirketin borsada işlem görmek üzere ihraç edilecekler hariç hamiline yazılı pay çıkarmaması zorunlu olacak. Lisans en fazla 49 yıla kadar verilebilecek. Lisans süresi, lisans sahibinin talebi üzerine lisans süresinin bitiminden başlamak üzere ve öngörülen azami lisans süresi gözetilmek suretiyle uzatılabilecek.

ASGARİ SERMAYE TUTARI 4 MİLYON 500 BİN LİRA OLACAK

Karara göre, Şarj Hizmeti Yönetmeliğinin ilgili maddesi çerçevesinde şarj ağı işletmecisi lisansı başvurusunda bulunacak tüzel kişiler için asgari sermaye tutarının 4 milyon 500 bin

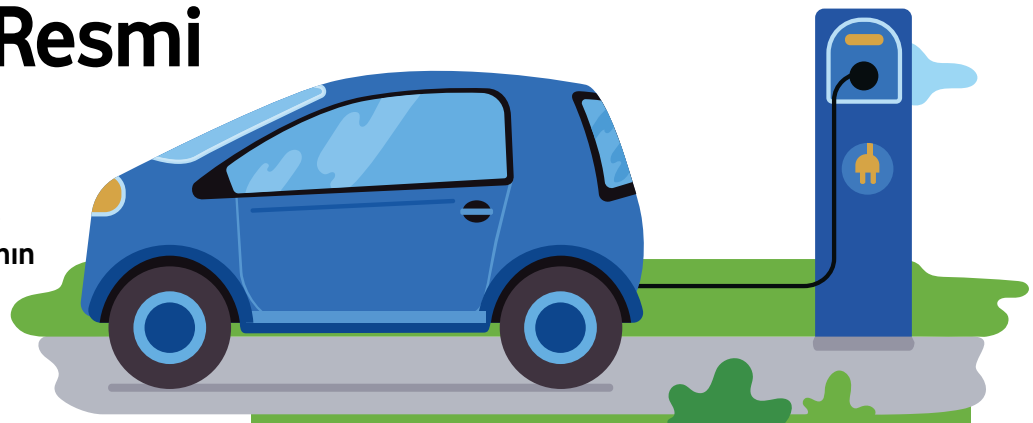
lira olması kararlaştırıldı.

Şarj ağı işletmecisi lisansına ilişkin 2022 yılında uygulanacak olan lisans alma bedeli 300 bin lira, lisans tadili bedeli 14 bin lira ve lisans sureti çıkartma bedeli de 3 bin lira olarak belirlendi.

Öte yandan, EPDK'nin "Şarj Ağı İşletmecisi Lisansı İşlemleri ile İlgili Başvurulara İlişkin Usul ve Esasları" kabul edilerek yayımlandı.

Buna göre, lisans alma, sona erdirmeye, tadil başvuruları ve bu başvurulardan vazgeçilmesine ve şarj ağının değiştirilmesine yönelik başvurular EPDK Başvuru Sistemi üzerinden elektronik ortamda elektronik başvuru yetkilisi eliyle yapılacak.

Elektronik başvuru yetkilisi EPDK Başvuru Sistemine muhatap yetkili olarak tanımlanacak. EPDK Başvuru Sistemine erişim e-devlet şifresi, elektronik imza veya mobil imza ile sağlanacak.



6 AY İÇİNDE 50 ŞARJ ÜNİTESİ KURULACAK

Şarj ağı işletmecisi, lisansının yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 6 ay içinde en az 50 adet şarj ünitesinden ve en az 5 farklı ilçedeki şarj istasyonundan oluşacak şekilde şarj ağını oluşturacak.

Şarj ağında yer alan şarj ünitelerinin en az yüzde 5'i ile Karayolları Genel Müdürlüğü'nün sorumluluğu altında bulunan otoyollar ve devlet otoyollarında yer alan şarj ünitelerinin en az yüzde 50'sinin DC 50 kilovat (kW) ve üzeri güçteki şarj niteliğinde olması zorunlu olacak.

Şarj istasyonunun

elektrik ihtiyacını karşılamak üzere Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği kapsamında yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretim tesisi ile Elektrik Piyasasında Depolama Faaliyetleri Yönetmeliği kapsamında da şarj istasyonu bünyesinde tüketim tesisine bütünleşik elektrik depolama tesisi kurulabilecektir.

Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 4 ay içerisinde şarj hizmeti sağlayan kişilerin durumlarını bu yönetmeliğe uygun hale getirmesi gerekecek.

bp'nin "Gelişim, Seninle" projesinde; 19 sosyal proje hibe desteğine değer görüldü

bp Türkiye'nin odağına gençleri alan sosyal sorumluluk projesi Gelişim, Seninle'nin ikinci dönemine başvuran sosyal fayda projeleri danışma kurulu tarafından değerlendirildi. Gelişim, Seninle kapsamında Birleşmiş Milletler (BM) Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda geliştirilen sosyal projeler arasından üniversite öğrenci kulüp ve topluluklarından 19'u; değerlendirme sonucunda hibe ve takım koçu desteği almaya hak kazandı.

Üniversite çağındaki gençlere 21. yüzyılın gerektirdiği becerileri geliştirme, farklı kültürleri tanıma, dil engeli nedeniyle erişemedikleri bilgilere www.gelisimseninle.com üzerinden erişme fırsatı sunan ve iş dünyasına hazırlayan bp Türkiye'nin gençlik projesi Gelişim, Seninle bu yıl da sürüyor. Gençlerin gelişimini destekleyen sosyal sorumluluk projesi Gelişim, Seninle'nin ikinci döneminin kazananları danışma kurulunca belirlenirken, Türkiye'nin pek çok farklı üniversite topluluğundan online eğitimleri tamamlamış öğrencilerin BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda projelendirdiği 19 sosyal fayda odaklı çalışma hibe desteği almaya hak kazandı.

Üniversite kulüp ve topluluklarının katıldığı Gelişim, Seninle'de gençler öncelikle online kapasite geliştirme eğitimlerini tamamlıyor. Aldıkları eğitimlerin ardından ulusal ya da yerel çapta yaşadıkları bölgenin ihtiyaçlarına yönelik bir sosyal proje hazırlıyorlar. Danışma kurulunun değerlendirmesi sonrası seçilen projeler 10 bin TL hibe ile finansal olarak desteklenirken, uygulama aşamasına geçildiğinde de bp Türkiye gönüllüleri, takım koçu olarak gençlere eşlik ediyor. Projenin ilk döneminde dokuz projeye verilen hibenin ardından bu dönemde 19 proje ile Gelişim, Seninle'nin verdiği hibe miktarı toplamda 280 bin

Gelişim, Seninle

TL'ye ulaşmış oldu.

Bu yıl proje kapsamında 33 ilden, 60 üniversitenin 91 kulüp ya da topluluğundan 552 öğrenci kapasite geliştirme eğitimlerine katılırken, gençlere toplamda 62 oturumda, 124 saat eğitim verildi. Bu eğitimlerde 31 bp Türkiye çalışanı Gelişim, Seninle gönüllüsü olarak birebir koçluk görevi üstlendi.

Birleşmiş Milletler (BM) Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları kapsamında sosyal fayda yaratacak projeler; Gelişim, Seninle danışma kurulunca hibe almaya değer görüldü. Sivil toplum kuruluşları ve sosyal girişim alanında uzman kişiler ve bp Türkiye'nin her iş kolundan bir ya da iki kişilik ekiplerinden oluşan danışma kurulunda yer alan isimler: Arzu Çekirge Paksoy (Gazeteci), Yasemin Salih (Gazeteci), Doç. Dr. İtır Erhart (Akademisyen, sosyal girişimci), Dr. Ali Ercan Özgür (Sosyal girişimci, İhtiyaç Haritası kurucusu), Sunay Demircan (Sosyal yatırım danışmanı / STGM Kurucu Üyesi), Tümkân Işıltan (bp Türkiye Ülke Başkanı), Hakan Türker (bp Türkiye Dış İlişkiler Başkanı), Hande Ortaç (bp Türkiye Satışlar Acente Müdürü), Nilay Tatlısöz (Castrol Türkiye, Ukrayna, Orta Asya Pazarlama Müdürü), Gazi Anbar (BTC Boru Hattı Operasyonlar Müdürü), Cem Çakıroğlu (BTC Boru Hattı Çevre Müdürü), Cansu Akkuş (bp Türkiye Dış İletişim Koordinatörü), Suna

Ercan (bp Türkiye Sosyal Yatırımlar Müdürü)

İkinci etabı sona eren seçimler sonucunda 10.000 TL hibeye değer görülen projeler:

- Ankara Üniversitesi Biyoloji Topluluğu (ANÜBİT): Biyoloji temelli etkinliklerle çevre bilincinin artırılması
- Başkent Üniversitesi Duyarlı Başkent Topluluğu: ALS hastalarının sosyal hayatlarında iletişimlerinin kolaylaştırılması
- Çankaya Üniversitesi Google Developer Student Club: Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Farkındalık başlıklarına yönelik çözüm önerilerinin geliştirildiği, interaktif bir platform
- Hacettepe Üniversitesi Uzaayın Keşfi ve Yönetimi Topluluğu: İklim eylemi ve karbon ayak izi konusunda farkındalık
- Ortadoğu Teknik Üniversitesi Robot Topluluğu: Çocukları robotik ile tanıştıracak etkinlikler
- Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi İçimizdeki Çocuk Kulübü: Okul öncesi öğretmenlerine yönelik çok kültürlülük eğitimleri
- Bursa Uludağ Üniversitesi Renkli Güllüçükler Topluluğu: Organ bağışı farkındalığını arttırmaya yönelik faaliyetler
- Eskişehir Teknik Üniversitesi Çevre ve Sürdürülebilirlik Kulübü: Sürdürülebilir tarım uygulamaları konusunda bilinçlendirme çalışmaları
- İstanbul Topkapı Üniversitesi Halkla ilişkiler ve Reklamcılık



'PROJELERİN TAKİPÇİSİ OLMAYI SÜRDÜRECEĞİZ'

Gelişim, Seninle sayesinde gençlerle buluşmaktan mutluluk duyduğumu ve onları daha yakından tanıyarak gelişimlerine şahit olduğumu, bir yandan da ortaya koydukları sosyal fayda projeleri sayesinde geleceğe daha umutlu bir şekilde baktığımı belirten bp Türkiye Ülke Başkanı Tümkân Işıltan proje ile ilgili açıklamasında, "Günümüz dünyasında her bir gencimizin, çağın gerektirdiği bilgi ve donanımına sahip olması gerektiğine inanıyor ve bp Türkiye ailesi olarak bunun sorumluluğu ile hareket ediyoruz. Gelişim, Seninle tam da bu ihtiyacın karşılığı bir proje, üniversite çağındaki gençlerimizi içlerindeki potansiyeli ortaya çıkarma yolunda destekliyor

ve yol gösteriyoruz. Gelişim, Seninle'nin ikinci döneminde de yine şahane projeler ile karşılaştık. Organ bağışı farkındalığından robotik uygulamalara, tarım ve tekstil gibi farklı sürdürülebilirlik modellerinden toplumsal cinsiyet eşitliğine uzanan çeşitlilikte gençlerin kendi bölgelerinin ihtiyacına dayanarak tasarladıkları projelerde bp Türkiye gönüllülerinden oluşan takım koçlarımızla yanlarındayız. Bu açıdan da projelerin takipçisi olmayı sürdürdüğümüzü söylemek isterim. bp Türkiye ailesi olarak desteğe değer görülen projelerin tamamlanmışlığını ve hayat bulduğunu göreceğimiz günleri iple çekiyoruz" dedi.

Kulübü: Sürdürülebilir tekstil, ileri dönüşüm konusunda bilinç yaratmak

- İstanbul Üniversitesi ISPE Öğrenci Birliği: İlaç ve gıda takviyelerinin doğru kullanımı konusunda bilinçlendirme
- İstanbul Üniversitesi Spor Eczacılığı Kulübü: Gıda takviyelerinin doğru kullanımına yönelik bilgilendirme
- Marmara Üniversitesi Management Club: İşitme engellilerin hayata katılımlarını arttırmaya yönelik farkındalık
- Üsküdar Üniversitesi Sürdürülebilir Kalkınma için Küresel Amaçlar Kulübü: Tohum topları ve kompost yapımı
- Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya Teknolojileri Kulübü: Okulların laboratuvarlarının geliştirilmesi ve öğrenciler ile uygulamalar yapılması

- İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Genç Kızılay İKÇÜ: Sorumlu tüketim ve 5R konusunda seminerler verilmesi
- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Eco Motion Öğrenci Topluluğu: Araç paylaşımı ve yeni durak uygulaması ile kampüste ulaşım sorununa çözüm
- Necmettin Erbakan Üniversitesi IEEE-NEU: Dezavantajlı koşullardaki öğrencilerle faaliyet ve eğitimlerin düzenlenmesi
- Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü: Toplumsal cinsiyet eşitliğinin anlatılacağı faaliyetler düzenlenmesi
- Yalova Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Kulübü: Teknoloji bağımlılıklarını azaltmak için, çocuklara yönelik faaliyetler düzenlenmesi



Sosyal Sorumluluk projemiz Gelişim, Seninle ile online eğitim verdiğimiz üniversite öğrencilerinin geliştirdikleri proje fikirleri jüri tarafından değerlendirildi. Projenin ilk döneminde 9, 2. döneminde de 19 proje hibe desteği kazandı. Gelişim, Seninle olarak toplamda 28 projeye hibe desteği verdik. Ayrıca bu projelerde bp gönüllüsü koçlarımız da yer alacak.			
Çankaya Üniversitesi Google Developer Student Club Çankaya SRB - Farkındalık	Hacettepe Üniversitesi Uzaay Keşfi ve Yönetimi Topluluğu (Hacettepe-NEC) Karbon Ayak İzi	İstanbul Topkapı Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Kulübü Sürdürülebilirlik	Üsküdar Üniversitesi Sürdürülebilir Kalkınma için Küresel Amaçlar Kulübü Sürdürülebilirlik
Orta Doğu Teknik Üniversitesi ISPE Robot Topluluğu İnsanlık	Bursa Uludağ Üniversitesi Renkli Güllüçükler Topluluğu Organ Bağışı Farkındalığı	Yalova Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Kulübü Ticariyet Bilgisi	Ankara Üniversitesi Biyoloji Topluluğu (ANÜBİT) Çevre Bilinci
Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi IEEE-RTÜ Eğitim ve Farkındalık	İstanbul Üniversitesi İSPE Öğrenci Birliği Bilimsel Bilgi	İstanbul Üniversitesi Spor Eczacılığı Kulübü Gıda Takviyelerinin Doğru Kullanımı	Marmara Üniversitesi Management Club Erişilebilirlik
Başkent Üniversitesi Duyarlı Başkent Topluluğu Erişilebilirlik	Yalova Teknik Üniversitesi Kimya Teknolojileri Kulübü Eğitim ve Farkındalık	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Genç Kızılay İKÇÜ Sürdürülebilirlik	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Eco Motion Öğrenci Topluluğu Sürdürülebilirlik
Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi İçimizdeki Çocuk Kulübü Kapasite	Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü Toplumsal Cinsiyet Eşitliği	Eskişehir Teknik Üniversitesi Çevre ve Sürdürülebilirlik Kulübü Sürdürülebilirlik	

'Tüm hedeflerimizi başarıyla gerçekleştirdik'



'2022 YILINDAN BEKLENTİMİZ YÜKSEK'

•OYAK'ın Enerji sektöründe faaliyet gösteren şirketlerinin 2022 yılına ilişkin öngörüleriniz neler? Ayrıca orta ve uzun vadede hedefleriniz neler?

Geçtiğimiz iki yılda çok fazla tecrübe edindik. Bu tecrübelerle beraber önümüzdeki günleri daha kolay bir şekilde yürüteceğimize inanıyorum. 2022 yılından beklentimiz yüksek. Enerji sektörünün birçok alanında büyümek için yürüttüğümüz çalışmalarımız var. Her şeyden önce odağımız: yenilenebilir enerji. 2021'de yeşil enerji, dikkate değer şekilde ilgi odağı oldu. Teknolojinin ilerlemesiyle beraber önümüzdeki günler hatta önümüzdeki seneler, yeşil enerji sektöründe büyük dönüşümlere sahne olacak. Sürdürülebilirlik ve çevre konularında yüksek hassasiyete sahip olmamız sebebiyle karbon ayak izimizi sıfırlayabilmek ve sürdürülebilir değerler yaratmak amacıyla doğru yatırım alanlarını seçebilmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

• Enerji sektöründe yeni bir yatırım ya da satın alma söz konusu olabilir mi?

Enerji sektörünün her dalı dinamik yapıda. Bu dinamik yapı içerisindeki yerimizi büyütebilmek için aktif olmak gerekiyor. Biz de tüm fonksiyonlarımızla çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Yol haritamızda yeni fırsatlar, yeni yatırımlar her zaman gündemimizde olacaktır ancak şu an somutlaşan bir planımız bulunmuyor.

OYAK Enerji Sektörü Grup Başkanı Yüksel Yılmaz, Petrotürk TV Genel Yayın Yönetmeni Emin Kaya'nın konuğu oldu. Petroleum Istanbul Fuar alanında soruları yanıtlayan Yüksel, OYAK'ın Enerji Şirketlerine ve sektöre dair önemli açıklamalarda bulundu.

Petroleum Istanbul kapsamında OYAK Enerji Sektörü Grup Başkanı Yüksel Yılmaz, Petrotürk TV Genel Yayın Yönetmeni Emin Kaya'nın sorularını yanıtladı. Yılmaz; "Enerji sektörünün her alanında büyümek için yürüttüğümüz çalışmalarımız var. Her şeyden önce odağımız: yenilenebilir enerji. 2021'de yenilenebilir enerji, dikkate değer şekilde ilgi odağı oldu. Teknolojinin ilerlemesiyle beraber önümüzdeki günler hatta önümüzdeki seneler, yenilenebilir enerji sektöründe büyük dönüşümlere sahne olacak" dedi.

"TOTAL ÖNEMLİ LOKASYONLARDAKİ PRESTİJLİ İSTASYON YATIRIMLARINI HIZLA SÜRDÜRÜYOR"

Öncelikle bize OYAK Enerji şirketlerinden bahseder misiniz? Kaç şirket bulunuyor ve bunların faaliyet alanları neler?

OYAK Enerji Şirketlerine 2020 yılı içinde 30'un üzerinde ana sektörü doğrudan etkileyen, Türkiye genelinde 900'ü aşkın istasyon ağına sahip, akaryakıt ve otogaz sektörünün güçlü oyuncularından TOTAL İstasyonları ve M Oil markalarımız katıldı. Her geçen gün daha güçlü ve daha yaygın istasyon ağına kavuşan TOTAL İstasyonları, önemli lokasyonlardaki prestijli istasyon yatırımlarını hızla sürdürürken, M Oil markamız ise akaryakıt istasyonlarının yanı sıra binek araç, ticari araç, traktör ve motosiklet motorlarına yönelik yağların üretiminden deniz yağları, endüstriyel yağlar ve greslere kadar geniş bir alandaki üretim performansı ile Türkiye'ye artı değer sağlamaya devam etmektedir.

Aynı yıl, 60 yıldır Türkiye'nin 81 ilinde ve 950'yi aşkın ilçesinde otogaz, tüp gaz, dökme gaz ve toptan satış segmentlerinde faaliyet gösteren Milangaz markamız da OYAK Enerji Şirketleri bünyesine katıldı. Tüpgaz ve otogaz pazarında sektörün en önemli oyuncularından olan Milangaz; 5



deniz terminali, 130.000 m3'lük LPG depolama kapasitesi, 19 tüp dolum tesisi, 550'den fazla otogaz bayii, bin 200'e yakın tüplü gaz bayii ve 55 bin ton LPG depolama kapasitesi ile Türkiye'nin en yaygın ve en güçlü lojistik ağlarından birine sahiptir.

Elektrik enerjisi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerimizden İSKEN ise bu sektörde ülkemizdeki en büyük uluslararası yatırımlardan biri olmasının yanı sıra ülkemizin en büyük termik santrallerinden biridir. İSKEN Sugözü Enerji Santrali, İskenderun Sugözü mevkiinde yer almakta olup toplam 1.308 MW kurulu net elektrik üretim kapasitesi ile Türkiye toplam elektrik ihtiyacının %3'ünü karşılamaktadır. İSKEN, sağlıklı ve güvenli çalışma ortamında çevreye duyarlı enerji üretme temel ilkesi ve "Enerji Yönetimi" yaklaşımı ile toptan ve perakende elektrik pazarında müşterilerine elektrik enerjisi tedariki ve ilgili diğer elektrik piyasası hizmetlerini sunmaktadır.

Tedarik Lisansı sahibi OYAK Enerji, piyasada toptan ve perakende elektrik enerjisi tedariki alanında faaliyet göstermektedir. Şirketimiz, 1 Nisan 2018 tarihinden itibaren öncelikle OYAK Grubu Şirketleri olmak üzere elektrik tedarik faaliyetlerine başlamış olup, 2019 yılında yapılan geliştirmeler sonrası faaliyetlerini artırarak sürdürmektedir.

"OYAK'IN ENERJİ SEKTÖRÜNDEKİ FAALİYETLERİNDE KISA VE UZUN VADELİ PLANLAR YAPTIK"

2021 yılı OYAK Enerji şirketleri açısından nasıl geçti? Gerek pandemi gerekse yaşanan makro ekonomik sıkıntılardan ne oranda etkilendiniz?

Enerji sektörü her zaman, ülkenin ekonomik faaliyetleriyle güçlü bir ilişki içinde olmuştur. Bu nedenle ülkemizde yaşanan ekonomik dalgalanmalar, elbette ki sektörümüzü de etkiliyor. Bu süreçte OYAK Enerji olarak kısa ve uzun vadeli planlar yaptık. Sektörleri doğru analiz ederek, yeni fırsatlar üzerinde durduk. Ne kadar etkileniyoruz sorusundan çok, bu süreci nasıl olumlu atlatabiliriz bakış açısıyla ilerledik. Yeri geldiği zaman risk alarak önemli ve yeni deneyimler yarattık. Yoğun çalışmayla sektöre yenilik katacak farklı bakış açıları kazandık. Bu bakış açısıyla hareket ederek güzel sonuçlar aldık.

2020'den bu yana içinde bulunduğumuz süreci tüm ekip arkadaşlarımız ve paydaşlarımızla birlikte başarılı şekilde yönettiğimizi söyleyebilirim. Buradan da hepsine tekrar teşekkür ediyorum. Genel olarak büyük resme baktığımızda tüm hedeflerimizi başarıyla gerçekleştirmiş olmaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz.



YOL ARKADAŞLIĞININ GÜVEN İSTEDİĞİNİ
ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ



TÜRKİYE PETROLLERİ

Tüpraş, dijital müşteri deneyimi uygulamaları ile yeni bir dönem başlatıyor

Tüpraş, tanker dolum operasyonlarında temassız hizmet sunmaya başlarken, Sürücü Portalı Mobil Uygulaması ve Randevu Sistemini de devreye aldı.

Tüpraş, teknoloji yatırımlarıyla müşteri deneyimini de farklı bir boyuta taşıyor. Dijital ve sürdürülebilir rafinaj faaliyetleri kapsamında Tüpraş, müşterilerle temas ettiği tüm süreçlerinde uçtan uca dijital bir müşteri deneyimi tasarlıyor.

Bu kapsamda devreye alınan Kara Dolum Temassız Satış Projesi, Randevu Sistemi ve Sürücü Portalı Mobil Uygulaması, kara tankerlerinin dolum alanına girişini düzenleyerek teması azaltıyor ve beklemleri de ortadan kaldırıyor. İlk olarak Aralık 2021'de İzmit Rafinerisi'nde devreye alınan Kara Dolum Temassız Satış Projesi'nin 2023 yılına kadar tüm rafinerilerde yaygınlaştırılması planlanıyor.

Yeni devreye alınan TAS (Terminal Automation System-Terminal Otomasyon Sistemi) altyapısı, SAP sistemi, Sürücü Portalı ve Müşteri Portalı Randevu



Tüpraş Satış Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kahramanzade

'MÜŞTERİNİN KAHRAMANI OLMAYI HEDEFLİYOR, MÜŞTERİ DENEYİMİNİ BU YÖNDE YENİDEN TASARLIYORUZ'

Şirketin geleceğe yönelik stratejik dönüşüm planları kapsamında odak iş alanlarından biri olan "sürdürülebilir rafinaj" alanında; müşteri odaklı dijital deneyim ve satış yaklaşımları geliştirdiklerini belirten Tüpraş Satış Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kahramanzade, "Müşteri merkezli dijital dönüşüm hikâyemizin odağında 'Müşterinin Kahramanı Olma' hedefimiz yer alıyor. Bu sahayı çok önemsiyor ve müşteri çözümleri ile öncü ve örnek şirket olmayı hedefliyoruz. Kamu ve özel sektörden bini aşkın kurumsal müşterimize 30'dan fazla Tüpraş ürününü

12 farklı satış noktasında sunuyoruz. Müşterilerimize en uygun çözümü hızla üretebilecek bir esneklikle çalışmayı hedefliyoruz. Süreç, ürünümüzü müşterimize teslim ettiğimiz an değere dönüşüyor. Bütün süreçlerimizi müşteri odaklı kurguluyor, müşterisinin kahramanı olan Tüpraş çalışanları için kesintisiz eğitim programları uyguluyoruz. Tüm iş süreçlerimizin nihai hedefi müşterilerimiz" dedi.

Dijital satış ve pazarlamanın temellerini oluşturan birçok projeyi çok önce başlattıklarını söyleyen Kahramanzade şöyle devam etti: "Sektörümüz açısından dünyada öncü

sayılabilecek bir dönüşümü hedefleyen projelerimizin ilk örneklerini geliştirdik. Gerek web sitemiz gerek müşteri portalımız üzerinden verdiğimiz hizmetlerin kapsam ve hacmini her geçen gün genişletmeye devam edeceğiz. Müşteri ve pazar beklentileri ile yönelimlerini doğru ölçümleyebilmek ve bu beklentilere uygun iş yapış biçimleri ile altyapı çözümlerini zamanında geliştirmek, sürdürülebilir başarının anahtarı. Çalışmalarımızın en temel girdisi olan müşteri bildirimlerini doğru işlemeye, aldığımız geri bildirimler doğrultusunda gelişim alanlarımızı tespit etmeye çalışıyoruz".



uygulaması ile entegre halde çalışabilen Kara Dolum Temassız Satış Dijital Platformu

sürücü deneyiminin insan teması olmadan kiosklar, mobil uygulama ve Tüpraş Çözüm Merkezi aracılığı ile yönetilmesini sağlıyor.

Rafinaj sektöründe bir ilk olma niteliği taşıyan Kara Dolum Temassız Satış Projesi'nin önümüzdeki dönem vagon, boru hattı ve deniz dolum süreçlerine entegre edilerek yaygınlaştırılması planlanıyor.

Sürücü Portalı Mobil Uygulaması ise sürücülerin gerekli bilgi ve duyurulara anında erişimine olanak sağlıyor. Çift taraflı ve kesintisiz iletişim imkanı sağlayan uygulama, sürücülerin

ihtiyaçlarına göre sürekli geliştirilmeye devam edecek. Bu sayede Tüpraş sisteminden sipariş açan müşterilerin ve sürücülerinin randevu sistemi ile verimli bir süreç yönetiminin sağlanması hedefleniyor.

"GELECEĞİN MÜŞTERİ ODAKLI DENEYİMİNİ DE PAYDAŞLARIMIZDAN ALACAĞIMIZ YÖNLENDİRMELERLE İNŞA EDECEĞİZ"

Tüpraş'ın müşteri deneyimi projeleri ile ilgili olarak Kahramanzade, "Dijitalleşme ve dijital dönüşüm alanları her zaman gündemimizin

en öncelikli konuları. Uygulanmaya başlanan Kara Dolum Temassız Satış Projesi'ni yakın zamanda vagon, boru hattı ve deniz dolum süreçlerine de entegre etmeyi planlıyoruz. Sürücü Portalı Mobil Uygulaması ise appstore/playstore'da müşterilerimize sunduğumuz başka bir uygulamamız. Bu uygulamayı Müşteri Portalında olduğu gibi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda sürekli geliştirmeye devam edeceğiz. Ayrıca bu projeleri farklı dijital müşteri deneyimi projeleriyle geliştirerek daha da ileri taşıyacağız" dedi.

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

www.petroturk.com

PETROTURK

ENERJİ PİYASASI 7/24 CANLI YAYINDA

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

Petroturk TV
 Petroturk.com
 petroturkcom
 petroturkcom

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.

'Türkiye LPG sektörü yıllık 80 milyar TL'lik büyüklüğe ulaştı'

Türkiye LPG Derneği, 50'nci Kuruluş Yıldönümü'nü düzenlediği bir basın toplantısı ile kutladı. Toplantıda konuşan Türkiye LPG Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Aratay; "Rusya – Ukrayna savaşının petrol üzerindeki olumsuz etkisi LPG'nin enerji arzında çeşitlilik açısından ülkemiz için önemini bir kez daha ortaya koydu" dedi. Yönetim Kurulu Başkan Vekili Gökhan Tezel ise; "LPG, en önemli ve pratik mobil enerji kaynaklarından biri olarak, tüm dünyada 'temiz enerji' olarak kabul ediliyor" şeklinde konuştu.

Türkiye LPG Derneği, 50'nci Kuruluş Yıldönümü'nü düzenlediği bir basın toplantısı ile kutladı. Türkiye LPG Derneği adına Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Aratay, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Gökhan Tezel ve Yönetim Kurulu Üyesi Armanç Ekinci'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, derneğin yarım asırlık hikayesi ilginç anekdotlarla anlatılırken, LPG sektöründeki küresel ve ulusal boyutta yaşanan gelişmeler de ele alındı.

"SADECE SEKTÖRÜ İÇİN ÇALIŞAN DEĞİL, ÜLKE MENFAATİ GÖZETEN BİR DERNEĞİZ"

Dünyadaki evsel kullanım ağırlığının aksine otogazın amiral gemi olduğu Türkiye LPG pazarı, otogaz tüketim miktarı, LPG'li araç adedi, istasyon sayısının yanı sıra sistemsel açıdan da dünyanın en önemli ve örnek pazarlarından biri konumunda olduğuna vurgu yapan Eyüp Aratay, konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye LPG pazarını bugün bulunduğu önemli konuma taşıyan hiç şüphesiz en büyük unsur ise dünyada bir benzeri bulunmayan LPG'ye özel kanun olan 5307 Sayılı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Kanunu'muzdur. İşte derneğimizin ilk kuruluşu da bu açıdan çok önemli.

Ülkemizde 1962 yılında ilk tüp dolumu ile birlikte Türkiye LPG sektörü oluşmaya başlamıştır. Tüpgaz ile tanışan ülkemizde, bu kolay, verimli ve sağlıklı enerji kaynağı benimseniyor ve zamanla artan bir hızla pazar gelişiyor, yeni şirketler, markalar oluşuyor. O dönemki LPG şirketlerinin çoğu, tüp üretimi, dolum, dağıtım, hizmet ve bakım faaliyetlerinde Avrupa standartlarını benimsiyor. Ancak 1970 devalüasyonu ile TL'nin yüzde 70'e varan değer kaybı ve 10 Ağustos kararnamesi ile devletin LPG'de fiyatını belirlemesi ve liberal ekonomiden uzaklaşması süreci başlamasıyla birlikte sektörde oluşan marj problemleri teknik gerekliliklere uyum alanında sorun teşkil ediyor. Sektörde firmaların



'10 MİLYON HANEYE TÜP HİZMETİ VE 4,9 MİLYON OTOGAZLI ARACA İKMAL GERÇEKLEŞTİRİYORUZ'

Aratay şöyle devam etti: "1960'lı yılların başında 10.000 Ton mertebesinde olan pazar hızla büyüyerek derneğimizin kurulduğu 1972 yılında 333.000 Ton büyüklüğüne ulaşıyor. Önceleri sadece tüplü segmentte hizmet verirken, 1970 yılların başında sanayinin ihtiyacını karşılamak üzere tanklerle dökme faaliyete giren sektörümüz, 1996 yılında Otogaz'ın uygulamaya girmesi ile de bugün 3 segmentte Türkiye'nin her yerinde müşterilerinin enerji ihtiyacını kesintisiz ve güvenli bir şekilde karşılıyor. Pazar daha sonraki yıllarda da

büyümesine devam ederek 2000 yılında 4,5 milyon tonluk en büyük değerine ulaşıyor. Daha sonra doğal gazın yaygınlaşması ile daralan pazar, bugün yaklaşık 4 milyon tonluk hacmi ile Avrupa'nın Rusya'dan sonra 2'nci büyük pazarı haline gelmiştir.

Bugün sektörümüzde ülke genelinde faaliyet gösteren yaklaşık 7.000 Tüplü ve 11.000 Otogaz bayimizle 10 milyon haneye tüp hizmeti ve 4,9 milyon otogazlı araca ikmal gerçekleştiriyoruz. Sektörümüz yaklaşık 100.000 çalışanı ile yıllık 80 milyar TL pazar büyüklüğüne ulaşmış durumdadır."

'LPG, TÜRKİYE'NİN 2053 YILINDA NET '0' EMİSYON HEDEFİNE ULAŞIMI İÇİN ÖNEMLİ BİR FIRSAT'

Tezel; "Bu kapsamda 2021 yılında çok önemli adımlar atıldı. Türkiye'nin, Paris İklim Anlaşması'na taraf olmayı kabul etmesi, ABD'nin anlaşmaya geri dönmesi, bunun yanında Avrupa Yeşil Mutabakatının kabulü ile İskoçya'nın Glasgow kentinde düzenlenen BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 26'ncı Taraflar Konferansı'nda (COP26), temiz enerjinin dünyanın her yerinde uygun maliyetle erişilebilir olması için uluslararası bir planın oluşturulması, sürdürülebilir bir gelecek adına umut verici adımlar oldu.

Paris İklim Anlaşması, Türkiye'ye önemli sorumluluklar da getiriyor. Bu anlaşma, öncelikle Türkiye'nin iklim politikasında yeni bir dönemin başlangıcı niteliğini taşıyor. Türkiye, emisyon azaltılmasına yönelik yeni

hedefler belirlemek ve eylem planları hazırlamak zorunda. Türkiye'nin bu anlaşma ile koyduğu hedefler; 2030 yılına kadar sera gazı emisyon artışını yüzde 21'e kadar düşürmek ve 2053 yılında da bunu tamamen sıfırlamak. Ayrıca Türkiye'nin hem denizlerin kirlilikten hem de ormanların korunması yönünde çalışmalar yürütmesi gerekiyor. Bunun yanında petrol, kömür gibi fosil yakıt kullanımını da azaltarak, yenilenebilir enerji yatırımlarını ön plana çıkartması önem taşıyor. Türkiye'nin, 2053 net '0' emisyon hedeflerine ulaşabilmesi için ise, tüm dünyada kullanımı giderek artan ve birçok ülkede de kullanımı teşvik edilen LPG, geçiş süreci için güçlü bir alternatif enerji kaynağı olarak öne çıkıyor."

teknik yeterlilikler için ortak bir paydada buluşmaması nedeni ile de tüketici tarafında önemli bir risk oluşturmaya başlamıştı. Zira o zamanlar Türkiye’de pazar faaliyetlerini düzenleyecek bir yönetmelik, standart ya da yasal düzenlemeler bulunmuyordu.

Sektörün bir birliğe, derneğe olan ihtiyacı da; işte 10 Ağustos kararnamesinden kaynaklanan bu gelişmeler ile iyice su yüzüne çıktı. 1971 yılında başlatılan hazırlık çalışmaları sonrasında 28 Mart 1972’de Türkiye LPG Derneği, ‘Gerek teknik ve gerekse ticari kural ve standartların oluşturulması’ temel amacı ile kuruldu ve çalışmalarına başladı. Enerji sektörünün ilk ve adında Türkiye unvanını gururla taşıyan derneğimizce başlatılan bu adımlar ve yürütülen yoğun çalışmalar neticesinde bugün, Türkiye olarak, sadece LPG’ye yönelik olarak düzenlenmiş Dünya’nın ilk ve tek kanununun; 5307 Sayılı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Kanunu’nun sahibiyiz.

Türkiye LPG Derneği olarak da o gün bugündür, sadece sektörü değil, kamu ve kamuoyunu da, yani ülkesini de düşünen bir dernek olarak çalışmalarımızı aynı ruh ve azimle sürdürüyoruz.”

Bugün 13. Başkanı olarak gurur duyduğum derneğimizin 14 kurumsal üyesi ve 39 temsilci üyesi bulunmaktadır. Derneğimiz Türkiye toplam LPG pazarın yüzde 70’ini temsil ederken Tüplü pazarında ise yüzde 96’lık bir temsil oranına sahiptir.”

“YAŞANAN GELİŞMELER, LPG’NİN ÜLKEMİZ ENERJİ ARZINDAKİ ÇEŞİTLİLİĞİ İÇİN ÖNEMİNİ DAHA DA ÖNE ÇIKARDI”

Mevcut gelişmeler ışığında LPG’nin önemine de değinen Eyüp Aratay, “LPG’nin, bin kadar kullanım çeşitliliği ile kolay erişilebilen, mobil, verimli ve temiz bir enerji kaynağı olmasıyla, doğalgaz boru hatlarının ulaşamadığı bölgelerde ideal pişirme, ısınma ve su ısıtma aracı olarak, halen ülkemizde çok önemli bir potansiyeli olduğunu düşünüyoruz. Ama bunun da dışında, ülkemizin gelişen enerji ihtiyacının karşılanmasında, enerji kaynaklarının sağlığı ve çeşitlenmesinde çok daha aktif bir rol üstlenmesinin büyük önem arz ettiğini görüyor ve inanıyoruz. LPG’nin bu potansiyelinin, üstleneceği bu rolün öneminin; Rusya – Ukrayna savaşı ile ortaya çıkan petroldeki tedarik sıkıntılarını ile çok daha belirginleştiği düşüncesindeyiz. Öte yandan Rusya – Ukrayna savaşının Türkiye’nin LPG tedarikinde bir sıkıntı yaratmadığını da



belirtmek isterim.

“RUSYA – UKRAYNA SAVAŞI TÜRKİYE’NİN LPG TEDARİKİNDE SIKINTI YARATMIYOR”

2021 yılı itibarıyla toplam 77 lisanslı firmanın faaliyet gösterdiği Türkiye LPG pazarı, yaklaşık 4 milyon ton büyüklüğe sahip bir pazar. Bunun yaklaşık 1 milyon tonu yurt içindeki rafinerilerden elde edilirken, 3 milyon tonu da ithalat ile karşılanıyor. İthalatın 2 milyon tonu ise Amerika ve Cezayir’den sağlanıyor. Rusya’nın ithalattaki payı 2020 yılında sadece yüzde 1,5 oldu. Ukrayna’dan ise, son yıllarda ithalat yapılmıyor. Dolayısıyla Rusya – Ukrayna savaşının Türkiye’nin LPG tedarikine etkisi yok denecek kadar az bulunuyor.

“TÜRKİYE PAZARI 2021 YILINDA YÜZDE 1,07 ORANINDA ARTARAK, 3 MİLYON 910 BİN 532 TONA ULAŞTI”

Türkiye’de yurt içi LPG satışı 2021 yılında önceki yıla oranla küçük de olsa artış gösterdi. Ocak-Aralık 2020’deki 3.869.203 ton olarak gerçekleşen yurt içi LPG satış miktarı, 2021 Ocak-Aralık döneminde yüzde 1,07 oranında artarak, 3.910.532 ton olarak gerçekleşti. 2021 yılında tüplü segmentteki satışlar bir önceki yıla göre, yüzde 2,69 azalarak, 699 bin 062 ton olurken; dökme segmenti aynı dönemde yüzde 13,91’lik artışla 97 bin 414 ton olarak gerçekleşti. Otogaz ise, yine aynı dönemde yüzde 1,59 oranda artarak, 3 milyon 114 bin 055 ton oldu. Segment payları bazında ise, 2021 yılında yine pazarın yüzde 79,63’lük oranına sahip

olan otogaz ilk sırada yer alıyor. Pazarda tüplü segment yüzde 17,88, dökme LPG ise yüzde 2,49’luk pay ile yer alıyor.”

“LPG SEKTÖRÜNÜN KÜRESEL BÜYÜKLÜĞÜ 300 MİLYAR DOLARA ULAŞMIŞ DURUMDA”

Gökhan Tezel sözlerini şöyle sonlandırdı: “Dünyada artan kullanım alan çeşitliliği ile yenilenebilir enerji ile en hızlı büyüyen enerji kaynaklarından birini oluşturan LPG sektörünün bugünkü küresel büyüklüğü 300 milyar dolara ulaşmış durumda. Dünya genelindeki kullanımı geçen yıl bir miktar azalsa da ilerisi için umut verici olmayı sürdürüyor. Dünya LPG Derneği’nin (WLPGA) 2021 yıllı raporuna göre, LPG üretimi geçen yıl yüzde 1,36 azalarak, 329.000.000 ton olarak gerçekleşti. Ancak küresel ısınma, iklim krizi, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve ülkelerin 2050’ye kadar karbon salınımını sıfıra indirme hedefleri nedeniyle, önümüzdeki 10 yılda LPG tüketiminin daha da yaygınlaşacağı ve yıllık 375.000.000 tonu aşacağı tahmin ediliyor.”

‘LPG, TÜM DÜNYADA TEMİZ ENERJİ KAYNAĞI OLARAK TEŞVİK EDİLİYOR’

LPG’nin, elektrik ya da doğalgaz boru hatları gibi devasa yatırımlara ihtiyaç duymayan; mobil, kolay taşınabilir, yaygın, verimli ve ekonomik bir yakıt olduğuna dikkat çeken Gökhan Tezel şöyle konuştu: “Türkiye için çok önemli bir yakıt olan LPG’nin dünyada da özel bir yeri bulunuyor. LPG’nin tüm avantajlarına ilave olarak, tüm dünyada muadillerine göre çok daha düşük karbon ve partikül salınımı ile doğa ve çevre dostu bir enerji kaynağı olarak kabul ediliyor. Bu konu Dünya LPG Birliği ve Avrupa LPG Birliği tarafından yayınlanan raporlarda detaylı olarak vurgulanıyor. Yani LPG, en önemli ve pratik mobil enerji kaynaklarından biri olarak, tüm dünyada ‘temiz enerji’ olarak kabul ediliyor. Aynı zamanda, son yıllarda gelişen BioLPG çalışmaları ile karbon salınımlarının düşürülmesi hedeflerine önemli katkı yapabilecek ürünlerden biri olduğu belirtiliyor. Dolayısıyla LPG, sürdürülebilirlik politikaları kapsamında, geçiş sürecinde çok önemli bir rol üstleniyor.

Bu nedenle geçiş süreci için çok değerli bir alternatif yakıt kaynağı olarak, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde teşvik ediliyor ve yakın gelecekteki enerji stratejileri arasında yer alıyor.

Dünyada artan nüfus, sanayileşme ve kırsaldan kente göçler sonucunda; çevre sorunları, sürdürülebilir yaşam kalitesi ve genel anlamda dünyanın geleceği daha fazla ön plana çıkmaya başladı. Bugün artık ‘yaşanabilir bir dünya’ kavramı çok daha fazla sorgulanıyor. ‘Yaşanabilir bir dünya ile birlikte enerji gereksinimine yönelik düşünce ve çalışmalar gelecek konusunda bugünden alınması gereken önlemleri ön plana çıkartıyor. Pandemi, enerji krizi ve savaşlarla boğuşan dünya, enerji konusunda zorlu bir süreçten geçiyor. Bir taraftan tedarik ve üretimde yaşanan sıkıntılara çözüm aranırken, diğer yandan karbon salınımını azaltma ve temiz enerjiye geçiş için adımlar atılmaya çalışılıyor.



Nergiz Kadooğlu Çifçi TÜRKONFED'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına seçildi

TURKONFED

Türkiye'nin bağımsız iş dünyası örgütü TÜRKONFED, 29 Mart 2022 tarihli değişim ile Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Nergiz Kadooğlu Çifçi, çatısı altında 30 federasyon ve 286 dernek üzerinden 50 bini aşkın şirket yer alan Türkiye'nin en büyük bağımsız iş dünyası örgütü Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nda (TÜRKONFED) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına seçildi.

TÜRKİYE'NİN "BAĞIMSIZ" İŞ DÜNYASI ÖRGÜTÜ TÜRKONFED

Bölgesel ve sektörel iş dünyası temsil örgütlerinin çatı kuruluşu olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), gönüllülük esasına göre kurulmuş bağımsız bir sivil toplum kuruluşu. TÜRKONFED, Türkiye'nin her bölgesine yayılmış etkin üye yapısı ve sayısı ile Türkiye'nin en büyük iş dünyası örgütleri içinde yer almakta.

Bağımsız ve gönüllü yapısı dikkate alındığında Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütü olduğu belirtilen TÜRKONFED; gücünü ve etkinliğini, iş insanlarının üye olduğu federasyon ve derneklerinden alarak çatısı altında 26 bölgesel, 4 sektörel olmak üzere 30 federasyon, 286 dernek üzerinden 50 bine yakın şirket bulundurmaktadır.

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Nergiz Kadooğlu Çifçi, TÜRKONFED'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına seçildi.



TÜRKONFED; federasyonlarına bağlı her bir derneğin, kendi bölgesinde yarattığı katma değer toplamı olarak, kurumlar vergisinin yüzde 86'sını karşılayarak, Türkiye dış ticaretinin yüzde 83'ünü gerçekleştirerek, tarım ve kamu dışı kayıtlı istihdamın yüzde 55'ini sağlayarak, 7 milyon kişiye istihdam alanı sağlamaktadır.

İş dünyasının ve toplumun sorunlarına çok sesli, tarafsız

ve yapıcı bir bakış açısıyla sahip çıkan TÜRKONFED, çözüm önerileriyle sektörel ve ulusal ekonomi politikalarının oluşturulmasına katkıda bulunmakta. Ekonominin bölgesel ve sektörel perspektiflerini karar mercilerine aktararak Türkiye ekonomisi için çalışan TÜRKONFED, iş dünyasının uluslararası entegrasyonuna ve rekabet gücünün artırılmasına da yardımcı olmaktadır.

17 Kasım 2014

tarihinde açılan Brüksel temsilciliğiyle Avrupa'nın kalbinde faaliyetlerini sürdüren TÜRKONFED, Avrupa'nın en büyük iş dünyası kuruluşlarından biri olan, Avrupa KOBİ Birliği Üyesi olarak, küresel alanda da etkili çalışmaların içinde yer almakta. Avrupa KOBİ Birliği, bugün AB politikalarına ve karar alma mercilerine doğrudan ulaşan, 12 milyon firma ve 55 milyon çalışanı temsil eden çok önemli bir uluslararası iş dünyası

örgütü.

TÜRKONFED, işte böyle önemli bir yapının içinde yer alarak, Türk iş dünyası ile Avrupa Birliği arasında köprü görevini üstlenmekte. Aynı zamanda Almanya, Gürcistan, Kıbrıs, Irak, Ukrayna ve Romanya'dan üye iş insanları derneklerini bir araya getirdiği TÜRKONFED'in International ile de küresel ölçekte büyümeye devam etmekte olduğu belirtildi.

fairbanks

Göremediğimiz hiçbir şey yok. Ciddiyiz. Tek bir şey bile...

gas grup *hizmet kalitesiyle*

Uzman analistlerden, gelişmiş izleme

Yakıt kaybını azaltma
Düşük işletme giderleri
Anlık (Real-time) analiz
Yüksek kârlılık
Servis desteği

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

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.

LUKOIL ve Türkiye Sigorta arasında dijital iş birliği

Türkiye Sigorta, sigorta sektöründe hayata geçirdiği süper uygulaması Türkiye Sigorta Müşteri Platformu'nu tüm kullanıcılar için en hızlı, en güvenilir, en iyi müşteri deneyimi yaşamaları için hayata geçirdiğini duyurdu. Bu kapsamda LUKOIL ile Türkiye Sigorta arasında dijital bir iş birliği yapıldı.

Türkiye Sigorta'nın uygulaması 'Türkiye Sigorta Müşteri Platformu' hayata geçti. Bu platform sayesinde, Türkiye Sigorta müşterisi olsun ya da olmasın tüm kullanıcılar, tek bir uygulama üzerinden; anlaşmalı LUKOIL akaryakıt istasyonlarından temassız ve güvenli mobil ödeme uygulaması ile akaryakıt alışverişlerini avantajlı şekilde deneyimleyebiliyor.

Türkiye Sigorta ile LUKOIL arasında gerçekleştirilen iş birliği kapsamında; Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üzerinden avantaj kodunu alan tüketiciler, temassız, hızlı ve güvenli DoldurGeç mobil ödeme uygulamasını telefonlarına indirip gerekli bilgiler eşliğinde avantaj kodunu da uygulamaya girebilirler. Ardından DoldurGeç uygulamasının geçerli olduğu LUKOIL akaryakıt istasyonlarından avantajlı akaryakıt alım şansını elde edebilecekler.



UYGULAMAYA KAYDEDİLEN TÜM BANKALARIN KREDİ KARTLARI İLE KULLANILABİLİYOR

Türkiye Sigorta, müşterilerine daha yüksek sadakat ve memnuniyet oluşturma imkânı sağlarken; aynı zamanda sigortacılık sektörünün temel problemi olan fiyat rekabeti konusunda pozitif anlamda farklılaşarak finansal avantajları müşterilerine sunma amacıyla 'Türkiye Sigorta Müşteri Platformu' hayata geçirdiğini bildirdi. Bu yeni işbirliği sayesinde LUKOIL'ın müşterileri istasyonlarında araçlarından inmeye gerek kalmadan DoldurGeç ile güvenli, hızlı ve temassız bir şekilde akaryakıt ödemelerini gerçekleştirebiliyorlar. Ayrıca kullanıcılar bu özelliği uygulamaya kaydettikleri tüm bankaların kredi kartları ile kullanabiliyor.



Sosyal mesafenin ve temassız ödemelerin önem kazandığı günümüzde, araç kullanıcılarına sunulan bu avantajlı iş birliği için Türkiye Sigorta Müşteri Platformu'nun ve DoldurGeç uygulamasının akıllı telefonda yüklü olması, akaryakıt alınacak araç plakasının uygulamaya kaydedilmiş olması ve gerekli üyelikler ile kart tanımlamasının yapılmış olması yeterli oluyor.

LUKOIL, müşteri hizmet kalitesini yükseltme amacının yanında farklı kanallarda yine müşterilerine avantajlı akaryakıt alım imkânları oluşturacak iş birliktelikleri ve kampanyalar oluşturmaya devam edeceğini belirtti.

Uluslararası Enerji Ajansı küresel petrol talebi öngörüsünü aşağı yönlü revize etti

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), Çin'de artan Kovid-19 vakalarına karşı alınan sıkı karantina önlemlerinin yılın geri kalanında talep görünümünü olumsuz etkilediği gerekçesiyle bu yıl için küresel petrol talebini aşağı yönlü revize etti. Küresel petrol talebinin bu yıl yaklaşık 99 milyon 400 bin varil olması bekleniyor.

IEA, mart ayına ilişkin "Petrol Piyasası Raporu"nda, bu yılki küresel petrol talebi öngörüsünü 260 bin varil düşürerek yaklaşık 99 milyon 400 bin varile çekti. Küresel petrol talebi geçen yıl 97 milyon 520 bin seviyesindeydi.

Rapora göre, yılın geri kalanında ekonomik görünümde artan riskler, Ukrayna'daki gerilimin emtia ticaretinde yarattığı aksaklıklar, fiyat belirsizlikleri ve küresel enflasyon özellikle yılın ikinci çeyreğinde talep üzerinde aşağı yönlü baskı

oluşturuyor.

Ayrıca, Batılı ülkelerin Rusya'ya uyguladığı yaptırımlar ve Çin'in Şangay kentinde uyguladığı karantina önlemleri, havacılık sektöründeki toparlanmanın beklenenden yavaş gerçekleşmesine yol açıyor.

Petrol talebinde bu yıl günlük 37 milyon 93 bin varille Asya Pasifik Bölgesi'nin başı çekmesi beklenirken, bu bölgeyi 30 milyon 838 bin varille Amerika kıtası ve 14 milyon 260 bin varille Avrupa'nın izleyeceği tahmin ediliyor.

KÜRESEL PETROL ARZI ARTTI

Küresel petrol arzı, martta bir önceki aya göre 450 bin varil artışla günlük 99 milyon 140 bin varile yükseldi. Bu artışa en büyük katkıyı Rusya, Kazakistan ve Libya gibi OPEC+ üyesi ülkelerde meydana gelen kesintileri telafi eden OPEC+ dışı ülkeler sağladı.

Petrol İhrac Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) ham petrol üretimi aynı dönemde 60 bin varil artarak günlük 28 milyon 540 bin varile ulaştı.

Bu dönemde ham petrol dışındaki diğer konvansiyonel olmayan OPEC üretimi ise günlük 5

milyon 35 bin varil olarak kayıtlara geçti. Böylece OPEC'in toplam petrol üretimi geçen ay günlük 33 milyon 890 bin varil olarak gerçekleşti.

IEA'ya göre, OPEC+ grubunun aylık üretim seviyesi ise açıklanan üretim hedeflerinin günlük 1 milyon 500 bin varil gerisinde kaldı.

OPEC dışı ülkelerin günlük petrol üretimi ise söz konusu dönemde bir önceki aya göre yaklaşık 310 bin varil artışla 65 milyon 250 bin varil oldu.

IEA, küresel petrol arzının yılın ikinci çeyreğinde "yoğun bir belirsizlik altında olacağına"

işaret ederek, Ukrayna'da devam eden savaş nedeniyle Rusya'ya uygulanan yaptırımlar ve bazı petrol şirketlerinin Rus petrolünü geri çevirmesiyle oluşan arz açığının giderek büyüdüğüne dikkati çekti.

Nisan ayının başından beri günlük yaklaşık 700 bin varil Rus petrolünün piyasadan çekildiği ve bu miktarın ay sonuna kadar günlük yaklaşık 1,5 milyon varile ulaşacağı bilgisinin verildiği raporda, mayıs ayı itibarıyla piyasadan çekilen Rus petrolü miktarının günlük 3 milyon varil civarında olacağı öngörüldü.



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE
ENERJİ ÜRETİYORUZ



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

OPET'ten 'Ramazan Buluşmaları'

OPET, 'Ramazan Buluşmaları' kapsamında iş ortaklarıyla bir araya geldi. 8 ayrı lokasyonda düzenlenen iftarlara OPET ve Sunpet bayileri ile OPET yöneticileri katıldı.

OPET, geleneksel hale getirdiği ancak pandemi nedeniyle ara verdiği 'Ramazan Buluşmaları'nı bu yıl tekrar hayata geçirdi. Sırasıyla Erzurum, Trabzon, İzmir, Bursa, Diyarbakır, Konya, Kayseri ve Adana'da olmak üzere 8 ayrı noktada düzenlenen buluşmalarda OPET yöneticileri yemek öncesi söz alarak yılın geri kalanına ilişkin hedefleri paylaşırken pazarın mevcut durumuna ilişkin değerlendirmelerde bulundular.

opet



Opet Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Özdemir



Opet Satış Direktörü Denizhan Ege, tüketici davranışlarındaki değişim nedeniyle önümüzdeki dönemde ticari satışların önem kazanacağını belirtti.



Filo Satış ve Teknolojileri Direktörü Hakan Koca, otomasyon sistemleri konusunda sektörel gelişmelere değindi.

'ANA İŞ KOLUMUZA ODAKLANARAK HİZMETLERİMİZE DEVAM EDECEĞİZ'

Pandemi döneminin sektör bazlı yarattığı değişime ve dönüşüme dikkat çeken Opet Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Özdemir, "Covid 19 Pandemisi, global anlamda gerek iş yapış şeklimizde gerekse hayatlarımızda birçok değişikliğe neden oldu. Hem maddi hem de manevi olarak etkilendiğimiz bu dönemde dünya genelinde tüketici davranışları, ürün ve hizmet talebi, enerji kullanımı, tedarik zincirleri, teknoloji ihtiyaçları ve daha birçok alanda değişimler yaşanırken döviz kurundaki dalgalanmalarla birlikte enflasyon da ciddi boyutlara ulaştı. Biraz olsun sular durulmaya başlarken bu tabloya eklenen Ukrayna – Rusya savaşı tüm dinamikleri değiştirdi, petrol ve emtia fiyatları artmaya başladı. Bu gelişmelerden sektör olarak ciddi anlamda etkilendik. Ana iş kolumuz akaryakıt satışlarımızı odağımıza alarak hizmetlerimize devam edeceğiz ve bu zorlu dönemden işimizi sarılarak çıkacağız. İçinde bulunduğumuz bu ortamdan markamız ve iş ortaklarımızla daha da güçlenerek çıkacağımıza inanıyorum." diye konuştu.



Bursa



OPET Bayi İletişim Müdürü Gül Aslantepeli bayilere yönelik Hoşgeldiniz konuşmasında OPET adına iş ortaklarıyla bir arada olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi.



Adana



İzmir



Trabzon



Diyarbakır



Erzurum



Kayseri



Konya

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 - Özkanlar Petrol



Tam 10

Akaryakıt İstasyonu

Artık **Solarçatı** ile

Kendi Elektrikliğini

Üretiyor



rmistanbul.com



solarcati.com

**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 otogaz 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.

Shell&Turcas, iş ortaklarıyla iftar yemeğinde buluştu

Shell & Turcas, gerçekleştirdiği iftar yemeğinde iş ortaklarıyla bir araya geldi. Yaklaşık 400 iş ortağının katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, şirketin güçlü performansı ve yeni dönem hedefleri aktarıldı.



Shell & Turcas, ülke çapındaki 400 iş ortağı için bir iftar yemeği organizasyonu gerçekleştirdi. 20 Nisan'da, Cevahir Otel İstanbul'da gerçekleşen etkinlikte, sektörel değerlendirme ve şirketin yeni dönem hedefleri de konuşuldu.

'MİSAFİRLERİMİZİN YOLCULUKLARINA DEĞER KATMAKTAN GURUR DUYUYORUZ'

Buluşmada iş ortaklarıyla bir araya gelen Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı; "Yıllardır sürdürdüğümüz öncü konumumuzu yenilikçi ürün ve hizmetlerle pekiştiriyoruz. Bunu da 15.000 çalışanımız ve iş ortaklarımızla birlikte yarattığımız ortak vizyon doğrultusunda gerçekleştiriyoruz. Sektörümüzde yeniliklerin öncüsü olmaktan, misafirlerimizin yolculuklarına değer katmaktan gurur duyuyoruz. Her gün istasyonlarımızı ziyaret eden 1 milyon misafirimize keyifli ve güvenilir yolculuklar yaratmaya ve sektörümüzde hep ileride olmaya devam edeceğiz" dedi.

2022 yılına başarılı bir

başlangıç yaptıklarını ifade eden Turanlı, "EPDK tarafından en son açıklanan pazar verilerine göre, Ocak ayında kanopi altı satışlarda %21,8 pazar payına ulaştık. Kanopi altı satışlarda pazar payı liderliğimizi güçlü bir şekilde sürdürüyoruz. Bu başarıda iş ortaklarımızın Shell & Turcas vizyonuna olan inancı ve tüm istasyonlarımızda yenilikçi ürün ve hizmetlerle sağladığımız yüksek memnuniyet oranı önemli bir role sahip. Sektörde ilk olan uygulamalarımız, premium konsept marketimiz Shell Select gibi misafirlerimizin ihtiyaçlarına yanıt veren yeniliklerimizle bu başarıyı istikrarla sürdüreceğimize olan inancımız tam" şeklinde konuştu.

Kurulan şirket ve kooperatif sayısı Mart'ta 11 bin 361 oldu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Mart ayına ilişkin kurulan ve kapanan şirket istatistiklerini yayımladı. Mart'ta bir önceki aya göre kapanan şirket sayısı yüzde 75,9 ve kooperatif sayısı yüzde 93,9 artarken, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 3,4 azaldı. Martta geçen yılın aynı ayına göre kurulan şirket sayısı yüzde 2,8, kooperatif sayısı yüzde 11,6 yükselirken, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 24,7 düştü. Bu dönemde kapanan şirket sayısında yüzde 39,8, kooperatif sayısında yüzde 52,4, gerçek kişi ticari işletme sayısında yüzde 2,8 artış oldu.

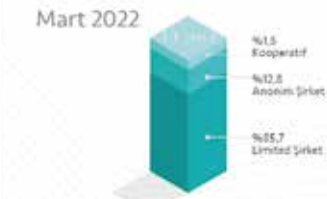
MARTTA TÜM İLLERDE ŞİRKET KURULUŞU GERÇEKLEŞTİ

Söz konusu ayda kurulan toplam 11 bin 361 şirket ve kooperatifin yüzde 85,7'si limited şirketler, yüzde 12,8'i anonim şirketler, yüzde 1,5'i ise kooperatifler oluşturdu. Şirket ve kooperatiflerin yüzde 40,8'i İstanbul, yüzde 9,3'ü Ankara, yüzde 5,8'i İzmir'de kuruldu. Martta tüm illerde şirket kuruluşu gerçekleşti.

Geçen ay kurulan şirket ve kooperatiflerin 3 bin 811'i ticaret, 1794'ü imalat ve 1121'i inşaat sektöründe yer aldı. Kurulan gerçek kişi ticari

TOBB, Mart ayına ilişkin kurulan ve kapanan şirket istatistiklerini yayımladı. Buna göre, Mart'ta bir önceki aya göre kurulan şirket sayısı yüzde 13,6, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 10,5, kooperatif sayısı yüzde 24,5 artış gösterdi.

Mart 2022'de kurulan toplam 11.361 şirket ve kooperatifin %85,7'si limited şirket, %12,8'i anonim şirket, %1,5'i ise kooperatiftir.



işletmelerinin 928'i toptan ve perakende ticaret motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 496'sı inşaat, 276'sı imalat sektöründe faaliyet göstermek üzere çalışmalarına başladı.

Martta kapanan şirket ve kooperatiflerin 489'unun toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 187'sinin inşaat, 174'ünün imalat sektörlerinde olduğu

kayıtlara geçti.

Kapanan gerçek kişi ticari işletmelerinden 871'inin toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 352'sinin inşaat, 247'sinin imalat sektöründe

faaliyet gösterdiği belirlendi.

BİN 742 YABANCI ORTAK SERMAYELİ ŞİRKETİN 941'İ TÜRK SERMAYELİ OLDU

Mart ayında 173 kooperatif kurulurken, bunların 63'ü konut yapı, 53'ü işletme, 29'u tarımsal kalkınma kooperatifi olarak iş başı yaptı.

1742 yabancı ortak sermayeli şirketin 941'i Türk sermayeli oldu

Geçen ay kurulan 1742 yabancı ortak sermayeli şirketin 941'i Türk sermayeli, 117'si İran ve 64'ü Rusya ortaklı oldu.

İşbaşı yapan yabancı ortak sermayeli şirketlerin 165'i anonim, 1577'si limited şirket statüsünde faaliyet gösteriyor.

Bu yıl kurulan şirketlerin 652'si belirli bir mala tahsis edilmemiş mağazalardaki toptan ticaret, 255'i gayrimenkul acenteleri, 219'u işletme ve diğer idari danışmanlık faaliyetleri sektöründe kuruldu.

Kurulan yabancı ortak sermayeli şirketlerin toplam sermayelerinin yüzde 78,3'ünü yabancı sermayeli ortak payı oluşturdu.

bp Türkiye'den geleneksel iftar yemeği

bp Türkiye, geleneksel olarak düzenlediği iftar davetini bp Türkiye Ülke Başkanı Tümkan Işıltan'ın ev sahipliğinde Ankara'da gerçekleştirdi.

Pandemi nedeniyle iki yıl ara verilen geleneksel buluşmada sektör temsilcileri, iş ortakları, çalışanlar ve basın mensupları bir araya geldi.

Covid-19 pandemi sürecini yürüttükleri operasyonlarla başarılı bir şekilde geride bıraktıklarını ifade eden Işıltan, yakın zamanda İstanbul ofisini tamamen açarak hibrit bir çalışma modeliyle faaliyetlerine devam ettiklerini bildirdi.

Tekrar bir arada olmaktan duyduğu heyecanı ifade eden bp Türkiye Ülke Başkanı Tümkan Işıltan, gazetemize özel yaptığı açıklamada; "Hayatta bazı şeylerin değerini anlamak için maalesef ki onu kaybetmek gerekiyormuş. Evden dışarı çıkıp arkadaşlarımızla yemeğe gitmenin, sosyalleşmenin her zaman yapabileceğimiz bir şey olduğunu düşünmüştük

**Gelenekselleşen
'bp Türkiye İftar
Organizasyonu'
2 yıl aradan
sonra Ankara'da
düzenlendi.**



fakat Covid-19 pandemisi bunun aslında pek de öyle olmadığını ve kaybettiğimiz şeylerin ne kadar değerli olduğunu gösterdi" diye konuştu.

Organizasyonun önemine değinen Işıltan; "Bugün burada yaşanan çeşitlilik benim çok hoşuma gidiyor. bp'nin operasyonlarına baktığımız zaman çoğu kişi istasyon ön yüzümüzü bildiği için bizi sadece o alanda biliyor. Oysa bizim akaryakıt kadar önemli Castrol ve Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Petrol Boru Hattı gibi çok önemli operasyonlarımız da var. Organizasyon sebebiyle



bu akşam farklı iş kollarımızdan kaynaklı pek çok farklı kuruluştan paydaşlarımızla bir araya geldik ki bu da bize operasyonlarımızın zenginliğini tekrar hatırlatarak gurur verdi. Enerji tarafında farklı iş kollarında varız ve olmaya da devam edeceğiz. Ramazan Ayı'nın anlamlı manevi hissiyatı eşliğinde bu akşam buradaki ambiyansı tekrar yaşamış olmaktan dolayı çok mutluyuz" ifadelerini kullandı.

'Şu an yaşanan enerji krizi 1970 krizinden çok daha ağır'

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) tarafından düzenlenen bir etkinlikte konuşmacı olarak yer alan Uluslararası Enerji Ajansı İcra Direktörü Fatih Birol, "Sadece petrol piyasası değil, doğalgaz, kömür, hatta uranyum piyasaları da bu savaştan ciddi olarak etkilenecek. Jeopolitik boyutları da 1970'lerden çok daha büyük" ifadelerini kullandı.

TÜSİAD, "Rusya'nın Ukrayna'yı işgali, Dünya Enerji Pazarları ve Küresel Enerji Dönüşümü" temalı toplantıda Uluslararası Enerji Ajansı İcra Direktörü Dr. Fatih Birol'u ağırladı. Açılış konuşmasını TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, ana tema konuşmasını ise Uluslararası Enerji Ajansı İcra Direktörü Dr. Fatih Birol gerçekleştirdi.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan yaptığı konuşmada, "Ukrayna-Rusya savaşı ise hem küresel ölçekte yaşanan gelişmelerin enerji maliyetleri üzerindeki etkisini hem de enerjide dışa ve fosil kaynaklara olan bağımlılığın derecesini gözle önüne serdi. Enerji politikalarında perspektif hızla "enerji dönüşümünden" "enerji arz güvenliğine" kaydı. Bu süreçte Avrupa Birliği Rusya'ya karşı bir dizi yaptırım planını hayata geçirdi; "RepowerEU" planıyla fosil kaynaklarda Rusya'ya olan bağımlılığını 2030 yılına kadar sonlandırmayı hedeflediğini açıkladı. Aynı plan dahilinde sıvılaştırılmış doğalgaz, yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, yenilenebilir hidrojen, elektrifikasyon ve altyapı yatırımlarının artırılacağına işaret etti. Uluslararası Enerji Ajansı da 10 maddelik eylem planıyla bu tartışmalara katkı sağladı. Nisan ayının başında açıklanan IPCC-Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli'nin Raporundaki analizler ise bizlere iklim değişikliğiyle mücadelede

şimdi ya da asla dediğimiz bir noktada olduğumuzu gösteriyor. Bu kapsamda küresel enerji dönüşümü daha da derinleşmemiz gereken bir alan olarak ortaya çıkıyor." dedi.

"RUSYA İLE UZUN DÖNEMLİ KONTRATLAR YENİLENMEMELİ"

Rusya'dan doğal gaz ithalatının azaltılması için uzun dönemli kontratların yenilenmemesi gerektiğine dikkati çeken Birol, Norveç, Azerbaycan, ABD ve Katar'ın Rusya'dan gelen ithalatın bir kısmını karşılayabileceğini aktardı.

Birol, kaynak çeşitliliğinin önemini vurgulayarak, "Yenilenebilir enerjide Avrupa'da işin bürokrasisini kısaltıyoruz. Çok daha çabuk bir şekilde rüzgar ve güneş tesis edilebilecek. Belçika ve Almanya'ya nükleerden çıkışı bir kez daha mülahaza etmelerini ve çıkmayı bir dönem ertelemelerini söyledik. Belçika hükümeti bunu kabul etti ve iki santral için 10 yıllık erteleme kararı aldı. Almanya, şu anda çıkacağını düşündüğü nükleer santral için bunun teknik olarak mümkün olup olmadığını inceliyor." diye konuştu.

Birol, tüketim alanında alınması gereken tedbirleri ise şöyle sıraladı:

"Bunlardan birincisi termostatları 2 derece azaltmak. İkincisi, Avrupa'daki gazın en büyük kısmı ısıtmada kullanılıyor ve Avrupa'da yeşil dönüşüme yardımcı olmak için şu anda toplam



**'KÜRESEL
ENERJİ
DÖNÜŞÜMÜ
STRATEJİK
ÖNEM
TAŞIMAYA
DEVAM
EDECEK'**

Orhan Turan, "Şubat ayında gerçekleştirilen İklim Şurası kararlarına da yansıyan ve bu yıl içinde hazırlanması öngörülen Uzun Dönemli Enerji Planı'nı stratejik önemde görüyoruz. Bu planın arz güvenliği, öngörülebilirlik ve sürdürülebilirlik prensiplerini bütüncül gözetmesi kritik önem taşıyor. Bu çerçevede, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği potansiyelimizin azami şekilde kullanıldığı; enerji arz güvenliğine ve kalitesine yönelik altyapının güçlendirildiği; serbest piyasa uygulamalarından uzaklaşmayan bir planı hedeflemeliyiz. Küresel enerji dönüşümü arz güvenliği, iklim değişikliği, jeopolitik, ekonomik, sürdürülebilirlik ve teknolojik boyutlarıyla önümüzdeki dönemde stratejik önem taşımaya devam edecek."

bina stokunun yüzde 1'inde yalıtım ve renovasyon yapılıyor. Bunu yüzde 2'ye çıkartabilirsek, Avrupa'nın tasarruf ettiği doğal gaz oranı, Nord Stream-1 dediğimiz en büyük boru hattının Avrupa'ya getirdiği 20 milyar metreküp gaza bedel."



**'YAZ
SEZONUNDA
PETROL
TÜKETİMİNİN
ARTMASI
FİYATLARI DAHA
DA YUKARI
ÇEKECEK'**

Avrupa'da şu anda Rusya'dan enerji ithalatının azaltılması ya da sıfıra indirilmesi seçeneklerinin tartışıldığını aktaran Uluslararası Enerji Ajansı İcra Direktörü Fatih Birol sunuları kaydetti: "En azından üç ülkeden önümüzdeki aylarda ciddi üretim artışları bekliyoruz: Amerika, Kanada, Brezilya. Bunlar zaten gündemde olan ama bazı tedbirlerle daha da artacak üretim artışları. Bu üretim artışları kaybolan Rus petrolünü dengelemek için kesinlikle yeterli değil. Uluslararası Enerji Ajansına üye ülkelerin ciddi anlamda petrolü stoklamaları lazım. Biz bu olağanüstü durumu göze alarak, son birkaç hafta içerisinde iki kez ki 50 yıllık tarihimizde 5 kez yaptık bunu, günlük 1,5 milyon varilli aşan petrolü piyasalara verdik. Piyasalarda fiyatların biraz olsun düşmesinin nedenlerinden biri de bu. Hala stoklarımız var. Şimdiye kadarki stok arzı mevcut stoklarımızın sadece yüzde 10'una tekabül ediyor. Gerek olursa tekrardan stok arzı yapmamak için bir neden yok."

CLUB TOTAL'den 50 TL değerinde yakıt puan hediye

TOTAL İstasyonları, Club TOTAL üyelerine farklı günler ve tek seferde yapılacak ikinci 250 TL ve üzeri akaryakıt ya da otogaz alışverişlerine bir sonraki alışverişlerinde geçerli olacak 50 TL değerinde yakıt puan kazandırıyor.

TOTAL İstasyonları, Club TOTAL üyelerine kazandırmaya devam ediyor. Fırsatlarla dolu Club TOTAL dünyası, farklı günler ve tek seferde yapılacak ikinci 250 TL ve üzeri akaryakıt ya da otogaz alışverişlerine bir sonraki alışverişlerinde geçerli olacak 50 TL değerinde yakıt puan kazandırıyor.

Club TOTAL üyelerine özel sunulan kampanya, 15 Nisan – 15 Mayıs 2022 tarihleri

arasında sadece Club TOTAL üyesi TOTAL İstasyonlarından yapılacak akaryakıt ya da otogaz alımlarında geçerli olacak. Club TOTAL üyeleri kampanyadan bir kez faydalanabilecek ve kazanılan yakıt puanlar, 15 Haziran 2022 tarihi gün sonuna kadar kullanılabilir.

Kampanya koşulları ve detaylı bilgiye www.totalistasyonlari.com.tr ve TOTAL İstasyonları mobil uygulaması üzerinden ulaşılabilir.

Club TOTAL üyesi olmak için <http://bit.ly/clubtotal> adresinden TOTAL İstasyonları uygulamasını ücretsiz indirilebiliyor ya da akıllı telefonlardaki uygulama marketleri üzerinden kampanya fırsatlarından yararlanılabiliyor.

Türkiye'de akaryakıt sektörünü Eurodiesel, mobil ödeme, ozonla hijyen gibi birçok ilkle ve yenilikçi teknolojiyle tanıştıran TOTAL İstasyonları, geniş dağıtım ağı ile müşterilerine kaliteli hizmet ve yüksek performanslı ürünler sunduğunu da belirtti.



Tesla'dan ilk çeyrekte rekor kar

Tesla, 2022'in ilk çeyreğine ait bilançosunu açıkladı. Buna göre, şirketin net karı bu yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 255 artarak 3,7 milyar dolara çıktı. Tesla'nın net kârı 2021'in ilk çeyreğinde 1,1 milyar dolar olmuştu.

Tesla'nın ilk çeyrekte elde



ettiği gelir de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 81 artışla 18,8 milyar dolara yükseldi. Şirket, geçen yılın aynı döneminde 10,4 milyar dolar gelir elde etmişti.

Elektrikli otomobil üreticisinin 2021'in ilk çeyreğinde 0,93 dolar olan hisse başına kârı da bu yılın

aynı döneminde 3,22 dolara yükseldi.

Tesla, devam eden tedarik zinciri zorluklarına ve fabrika kapanmalarına rağmen ocak-mart döneminde küresel çapta 310 bin 48 aracın teslimatını gerçekleştirdi.

Şirketten yapılan açıklamada, 2022'nin ilk çeyreğinin Tesla için "bir başka

rekor çeyrek" olduğu aktarıldı.

Tedarik zinciri zorluklarının sürdüğüne işaret edilen açıklamada, çip kıtlığına ek olarak son Kovid-19 dalgasının tedarik zinciri ve fabrika operasyonları üzerinde baskı oluşturduğu kaydedildi.

Açıklamada, bazı hammaddelerin fiyatlarının ise son aylarda birkaç kat arttığına

ABD'li elektrikli otomobil üreticisi Tesla'nın kârı, bu yılın ilk çeyreğinde 3,7 milyar dolarla rekor seviyeye ulaştı.

dikkat çekilerek "Maliyet yapımız üzerindeki enflasyonist etki, mümkün olduğunca üretim maliyetlerimizi düşürmeye odaklanmaya devam etmemize rağmen ürün fiyatlandırmamızdaki ayarlamalara katkıda bulundu." ifadesi kullanıldı.



ANTALYA 2022

12.TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ

ENERJİNİN KALBI
ANTALYA'DA
ATİYOR

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

'Ar-Ge Merkezi'yle İGDAŞ'ı zirveye taşımaya devam edeceğiz'

Tam 36 yıldır İstanbullulara kesintisiz ve güvenli hizmet veren İGDAŞ, sektöre öncülük eden bir adım daha attı. Teknoloji yatırımları ve çeşitli alanlardaki Ar-Ge çalışmalarıyla Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan Ar-Ge Merkezi lisansı almaya hak kazanan ilk ve tek doğal gaz dağıtım şirketi oldu.

İGDAŞ Genel Müdürü Dr. Mithat Bülent Özmen'le merkezin kuruluş hikâyesini ve projeleri konuştuk.

İGDAŞ bünyesinde Ar-Ge Merkezi kurma süreci nasıl gerçekleşti?

2019 yılında, Ar-Ge Merkezi'nin temellerini atmak için çalışmalara başladık. Personel sayımızı, laboratuvarlarımızı, ekipmanımızı ve diğer tüm fizikî altyapımızı başvuru süreçlerine uygun hale getirdik. İGDAŞ prosedür ve yönetmeliklerini Ar-Ge Merkezi faaliyetlerine göre güncelledik. Tüm personelin gerekli eğitimleri almasını sağladık. Şirket içi düzenlemeleri ve altyapı çalışmalarını yaparken bir yandan da farklı sektörlerdeki büyük firmaların Ar-Ge Merkezi projeleri ve yapılanmalarını inceleyerek benchmarking raporlarını çıkardık. 2020 yılının ortasında başvuru süreci kapsamında hazırlıklarımızı tamamlayarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na lisans başvurusunda bulunduk. Başvurunun olumlu sonuçlanmasıyla Türkiye'nin Ar-Ge Merkezi lisanslı ilk ve tek doğal gaz dağıtım şirketi olduk.

Ar-Ge Merkezi'nde başlıca çalışma alanlarınızın konu başlıkları neler?

Burada akıllı şehircilik, enerji verimliliği, karbonsuzlaştırma, çevre koruma, iklim değişikliği,

şebeke güvenliği ve yerleştirme gibi birçok konuda ülkemize ve sektöre artı değer katan projeler yürütüyoruz. Projelerle ilgili akademik çalışmalar, fikrî sınai hak başvuruları ve AB ile TÜBİTAK destekli çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Sadece son iki yılda bu projeleri kapsayan sekiz patent, üç faydalı model, üç endüstriyel tasarım ve üç marka başvurusu olmak üzere, Türk Patent ve Marka Kurumu'na toplam 17 fikrî mülkiyet hakkı başvurusu yaptık. Bunlardan sekizi kabul edildi, diğer başvuruların değerlendirme süreçleri sürüyor. Ayrıca 2021 yılında İGDAŞ Ar-Ge Merkezi personeli tarafından 12'si uluslararası alanda olmak üzere toplam 16 akademik yayın hazırlandı.

Biraz projelerinizin detaylarını konuşmak istiyorum. Medyada oldukça yer alan Boru İçi Denetleme Robotu'yla başlayabiliriz. Proje hakkında bilgi verir misiniz?

Yirmi beş bin km uzunluğunda boru hatlarıyla İstanbul'u bir çelik ağ gibi ören İGDAŞ olarak temel hedefimiz, doğal gazın tüm İstanbul'a kesintisiz ve güvenilir şekilde ulaştırılması. Çelik hatlarımızda oluşan ya da oluşması muhtemel bozulmaları tespit etmek için TÜBİTAK RUTE iş birliğiyle Robot Göz adı verilen Boru İçi Denetleme Robotu'nu

geliştiriyoruz. Bu robot sahaya indiğinde, çelik hatların içinde 24 saat gezebilecek. Taşınabilir uzaktan kontrol birimiyle kumanda edilebilen robotumuz, kamera modülleri sayesinde boru hattı içinden anlık görüntü alabilecek. Sensörler vasıtasıyla, çelik hat üzerindeki geometrik bozulma ve metal kayıplarının tespiti ve varsa belirlenen tüm kusurların detaylı olarak raporlanması mümkün olacak. Burada ifade ettiklerim dışında önemli başka özellikleri de olan bu robot sayesinde, olası bir deprem öncesinde ve sonrasında korozyonların tespiti mümkün olacak. Ve nihayet bu çalışmamızla Türkiye, sadece ABD'nin üreterek dünyaya kiraladığı bir hizmet olan bir teknolojiyi üreten ikinci ülke olacak.

Depreme oldukça duyarlı bir şirket olduğunuzu görüyorum. Bu konuyla ilgili deprem erken uyarı sistemi projenizin detaylarını merak ediyorum.

Bilindiği üzere İGDAŞ'ın sahip olduğu Deprem Erken Uyarı Sistemimiz, mevcut erken uyarı sinyallerini Kandilli Rasathanesi'ne ait cihazlar üzerinden alıyor. Üzerinde çalıştığımız bu projemizle, Marmara Denizi tabanında bulunan mevcut Fiberoptik (FO) kabloları, erken uyarı sensörü amaçlı kullanmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda Fiberoptik Tabanlı Deprem Erken Uyarı Sistemi Geliştirilmesi Projesi üzerinde çalışmaya başladık. FO kabloların Marmara Denizi altında bulunan fay hatları güzergâhında yer alması, her 10 metrede bir sensör özelliği göstermesi, haberleşme için ekstra bir üniteye ihtiyaç olmaması gibi özellikleri projenin katma değerini artırıyor. Projeye Kandilli Rasathanesi'nden gelen veriler, mevcut sisteme göre yaklaşık 6-10 saniye daha erken alınacak. Böylelikle mevcut sistem, doğal gazı kapatmak için bölge regülatörlerinin müdahale süresini kısaltacak biçimde geliştirilecek. Özetle İstanbullular için olası deprem sonrası yaşanabilecek doğal gaz kaynaklı ikincil felaketlerin önüne geçmek için önemli kazanımlar elde



edilecek. FO sensörlerden elde edilen veriler sadece doğal gaz şebekesinde değil metro, tren, elektrik şebekesi, petrol hatları, su hatları, büyük veri altyapıları, büyük endüstriyel işletmeler gibi birçok farklı sektör ve alanda kullanılabilir.

Üzerinde çalıştığınız bir diğer projeniz de doğal gaz sayaçlarının uzaktan yönetimiyle ilgili. Bu projenizden bahsedebilir misiniz?

En başta da bahsettiğim üzere akıllı şehircilik, önemseydiğimiz başlıklardan biri. Üzerinde çalıştığımız projelerden bir tanesi de uzaktan okunabilen ileri teknoloji ürünü sayaçların kullanımı ve haberleşme altyapılarının kurulmasını kapsıyor. Çalışma tamamlandığında uzaktan yönetilen sayaçlara geçiş için ideal teknolojik özelliklerin belirlenmesi, gerekli IoT sistemlerinin geliştirilmesi sağlanacak. Böylelikle İstanbul şartlarında en verimli haberleşme altyapısı oluşturulacak.

Çevre hep önceliğiniz oldu. Bu alana dair devam eden yeni çalışmalarınız var mı?

Sürdürülebilir çevre ve kalkınma hedefleri doğrultusunda, yenilenebilir enerji kaynaklarının artırılmasının ve oluşan sera gazı emisyonlarının çevreye verdiği zararın azaltılmasının önemi her geçen gün artıyor. Evsel ve organik atıkların yol açtığı yüksek sera gazı emisyonunun çevresel etkilerinin önüne geçebilmek için çalışıyoruz. Bu kapsamda organik atıklardan elde edilen biyogazı saflaştırarak metan oranı yüksek yenilenebilir

yeşil doğal gaz üretilmesi ve üretilen gazın doğal gaz hattına enjekte edilmesini hedefliyoruz.

Güvenli doğal gaz kullanımı için yeni projeleriniz var mı?

Doğal gaz renksiz ve kokusuz bir gaz. Olası tehlikelerde fark edilmesini sağlamak için çürük sarımsak gibi kokan bir kimyasalla kokulandırılır. Ar-Ge Merkezi'nde güvenli doğal gaz arzının sürekliliği adına işte bu kimyasal üretme çalışmalarımız devam ediyor. Bu projenin önemi şu: Ülkemizde kullanılan kokulandırıcı maddeyi dünyada üreten çok sınırlı sayıda ülke var. Türkiye bu kokuyu dışarıdan tedarik ediyor. Projeyi tamamladığımızda sadece sektörümüz için değil ülkemiz adına da vizyon bir projeyi hayata geçirmiş olacağız.

İGDAŞ'ın süreçlerine Ar-Ge Merkezi'nin nasıl katkıları oldu?

Öncelikle üniversitelerle iş birliklerimiz arttı. Bunun yanında yurtiçi ve yurtdışında birçok firmayla projeler yürütmemiz uluslararası arenada bize know how katkılar sağladı. Bunların sonucu olarak yurtdışı projeleri için firmalardan ortaklık teklifleri almaya başladık. Böylece fon kaynaklarına ulaşmamız kolaylaştı. Fon destekleriyle tamamladığımız çalışmalar sonucu hem ulusal hem uluslararası akademik yayınlarımızın sayısında da büyük artış oldu. Özetle Ar-Ge Merkezi'nin kurulması İGDAŞ'ı çok güçlendirdi, bundan sonra yolumuza daha da kararlı şekilde devam edeceğiz.





ARACININ ENERJİSİNİ YÜKSELTMEK İSTEYENLERİN TERCİHİ

ENERGY MADENİ YAĞLARI



0800 219 67 04



www.enerjipetrol.com

'Petrol Ofisi hem müşterinin hem de bayinin yanında'

İğdır, Van, Şırnak ve Mardin'de faaliyet gösteren Petrol Ofisi bayileri gazetemize özel açıklamalar yaptılar.

Güneydoğu Anadolu Bölgesinde faaliyet gösteren Petrol Ofisi bayileri Enerji Petrol Gaz'a konuştu.

Neşet Kunur Petrol adına Hüseyin Kunur, Fatih Petrol adına Necdet Demir, Zafer Petrol adına Saim Aşma, Can-Gün Petrol adına Ümit Güneş, Petrol Ofisi ile çalışmanın büyük bir avantaj olduğunu ifade ettiler.



Fatih Petrol / Mardin

Kendimi bildim bileli Akaryakıt sektörünün içindeyim. Babam Hacı Fuat Demir 1955 yılında Petrol Ofisi Mardin bayiliğini aldı. Mardin'de Petrol Ofisi'nin bayrağını ilk bizim ailemiz dalgalandırdı. Okul hayatımın bitmesi ile ben de babam ile birlikte istasyonların işletmesine dâhil oldum. Babamın vefatı ile istasyonların sorumluluğunu ben devraldım. Yaklaşık 40 yıldır akaryakıt istasyonu işletmeciliği yapıyorum, aile şirketimiz olan Fatih Petrol ise; bu sene itibarıyla akaryakıt sektöründe 67. yılını devirdi ve 67 yıldır Petrol Ofisi bayisi olarak devam ediyoruz. İlk istasyonumuz tarihi Mardin'deki binamızın içinde idi, zaman ile Mardin Meydanbaşı mevkiinde, Mardin'in Savur ilçesinde ve Mardin'in yeni gözde yerleşimi olan Yenişehir 13 Mart mahallesinde hizmete başladık. Bu lokasyon hem

'67 YILDIR PETROL OFİSİ BAYİSİ OLARAK DEVAM EDİYORUZ'

şehir içinde hem de Midyat bağlantı yolu üzerinde bulunmakta. İstasyonumuzda tüm bireysel ve Petrol Ofisi Automatic müşterileri için akaryakıt ve LPG hizmeti, öde-geç hizmeti, 7/24 açık market, yıkama hizmetleri yanında transit yolcularımız için Mescid bulunmakta. Akaryakıt istasyonumuzda 4 ada ve 28 adet akaryakıt tabancası bulunmakta. Kendi nakliyesimizi kendi tankerimiz ile yapmaktayız. İster Automatic müşterimizde olsun ister bireysel müşterilerimizde olsun yakıt bulunabilirlik memnuniyetimiz her zaman yüzde 100 olmuştur. Fiyat dalgalanmalarının olduğu zorlu süreçlerde, müşterilerimiz her zaman, ister zam öncesi ister zam sonrası, temiz ve kaliteli akaryakıt hizmeti almıştır. Burada stokları doğru yönetmemizin yanında Petrol

Ofisi'nin bayilere akaryakıt ve LPG'yi sürekli ve istikrarlı temini büyük rol oynamıştır.

Ekonomik açıdan oldukça zorlu günlerden geçtiğimiz bu dönem, akaryakıt sektörü kâr marjlarının düşmesi ve giderlerin artması ile büyük sıkıntı yaşandı ve halen de yaşanıyor. Sermayelerin yetersiz kalması, kârlılığın önce azalıp sonrasında yok olması istasyonlarımızı da derinden etkiledi. Bu dönemde finansal yapısı güçlü olan ve müşterilerine sahip çıkan istasyonlar bu süreci güçlenerek atlatacak inancı ile zarar bile ettiğimiz bazı aylarda hizmetten ödün vermeden çalışmaya devam ettik. Bu dönemi atlatmada bizlerin çabalarına ilave Petrol Ofisi'nin destekleri de bizlerin sektör için güzel günlerin geleceğine dair inancımı arttırdı. Petrol Ofisi bu dönemde bize tekrardan 'iyi ki

Petrol Ofisi bayisiyim' dedirtti. Hızlı ve çabuk aksiyon alan bölge yöneticilerimiz, önceden önlem almamızı sağladı. Bayi limitleri konusunda Petrol Ofisi zamanında güncelleme yaparak akaryakıt temininde sürekliliği sağladı. 3. Göz uygulaması ve personel prim sistemi, istasyon çalışanlarını her zaman motive etti. Mutlu çalışan, memnun müşteri sonucunu getirdi. Ticari partnerimiz olmasının yanında Petrol Ofisi, bizim aslında çok büyük bir aile olduğumuzu ve zorlu süreci birlikte atatabileceğimizi bizlere hissettirdi. Teknik ve alt yapı desteği dışında yeri geldi yöneticilerimiz bizim tankerimizi dolum tesisinde karşıladı. Bize her zaman çözümün bir telefon uzaklığında olduğunuz hissettirdiler. Ben çok krizler gördüm; darbeler, körfez krizi, ekonomik krizler, bölgesel



Necdet Demir

terör olayları, geçmişte kaçak akaryakıtın bölgemizde çokça bulunması. Bunların hepsi bizi çok yordu ama eminim bu zorlu günler geçecek ve bu günlerden hem şirketimiz Fatih Petrol hem de Petrol Ofisi güçlenerek çıkacağız. 67 yıldır bu böyle oldu.



Neşet Kunur Petrol / Şırnak

Silopi ve Şırnak Merkez'de 2 Petrol Ofisi bayiliğimiz var. Bu işi aile olarak 1992 yılından beri yapıyoruz. İstasyonları açtığımız tarihten beri Şırnak'ta Petrol Ofisi bayisiyiz. Habur Petrol'de, 2.000 m2'lik alanda, 4 adada, 82 m3 tank kapasitesi ve 11 çalışanımızla akaryakıt ve otogaz bayiliği yapıyoruz. İstasyonumuzda 7/24 faaliyet veren 70 m2 büyüklüğünde market ve yıkama hizmeti bulunmakta.

İçinde bulunduğumuz zorlu süreç, benim bildiğim ve gördüğüm kadarıyla istasyonculuk tarihinin en zor dönemlerden biri oldu. Geçtiğimiz yıl 1 tanker ürünü yaklaşık 180.000 TL ile alırken, günümüz itibarıyla yaklaşık 3-4 katı bir sermaye gereksinimi doğdu. Bu işin finansal yükü, artan

'PETROL OFİSİ 81 YILLIK KOCA BİR ÇINAR'



elektrik faturaları, artan personel giderleri, nakliye giderlerimizdeki artış bizler için ciddi anlamda bir külfet oldu. Sektördeki diğer paydaşlar gibi biz de ister istemez olumsuz etkilendik.

Söz konusu süreçte Petrol

Ofisi hep yanımızda yer aldı. Bu olumsuz zamanlarda Petrol Ofisi'nin güçlü yönlerine şahitlik ettik. Neydi bu güçlü yönleri;

*Öncelikle Petrol Ofisi temsilcileri ile 7/24 iletişim sağlayabildik. Bu, piyasayı

anlamamız ve doğru hamleler alabilmemiz için önemli bir husustu, doğru yönlendirmeler ve geri bildirimler aldık.

*Petrol Ofisi'nin terminal gücünü gördük. Şu süreçte yeni yeni müşteriler kazandık.

* Automatic satışlarında sürekli bayi lehine iyileştirmeler yapıldı,

* Öz sermaye ihtiyacımıza destek verdiler,

* Zarar ettiğimiz ayda doğrudan katkı verdiler,

* Nakliye maliyetlerimize destek verdiler,

* Personel ödül sitemlerini devam ettirdiler.

Petrol Ofisi 81 yıllık koca bir çınar, bir fırtınada devrilmeyecek kadar güçlü olduğunu gösterdi bu süreçte. Dostlar kötü günde belli olur sözünü bilirsiniz... Petrol



Hüseyin Kunur

Ofisi'nin hem müşterinin hem de bayinin gerçekten yoldaşı olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.

Zafer Petrol / Van

'PETROL OFİSİ BAYRAĞINI TAŞIMAKTAN GURUR DUYUYORUM'



Saime Aşma

1981 yılında beş kardeş olarak kurmuş olduğumuz Zafer Petrol ile oto yedek parçacılığıyla ticari hayata başladım. 2004 yılında firmamız bünyesine katmış olduğumuz akaryakıt istasyonu ile birlikte bu sektöre girmiş olduk. O günden bugüne Van'da Petrol Ofisi bayiliğini sürdürmekteyiz. İstasyonumuz Van'ın şehir merkezi giriş kavşağında bulunmaktadır. 1.200 metrekare alan üzerine kurulu istasyonumuzda 4 adet akaryakıt adasıyla beraber 32 adet akaryakıt dolum tabancası bulunmaktadır. İstasyonumuzdaki 11 çalışanımızla birlikte, açtığımız günden bugüne aynı olan

misyonumuz ile vizyonumuz doğrultusunda kaliteden ödün vermeden hizmet vermekteyiz.

Dünyada ve ülkemizde yaşanan pandemi süreci ve akaryakıt fiyatlarının yükselmesiyle birlikte oldukça sıkıntılı bir çalışma süreci yaşamaya başladık. Akaryakıt satışında uygulanan sabit kâr marjı, fiyatların aşırı yükselmesiyle birlikte artık istasyona kârlılık anlamında yetersiz gelmeye başladı. Bununla beraber, elektrik, nakliye ve işçilik maliyetlerinin artmasıyla da ekonomik anlamda zorluklar yaşamaya başladık. Ancak her ne kadar zor bir süreçten geçsek de, arkamızda Petrol Ofisi'nin



gücü ve desteği olduğunun her zaman bilincindeydik.

Gerek limit, gerek ürün tedariki ve Automatic kârlılığı konusunda her zaman yanımızda oldular.

Bayi olarak Petrol Ofisi bayrağını taşımaktan gurur duyuyorum. Ülkemizin en güçlü akaryakıt dağıtım

firmasının bayisi olmak beni oldukça mutlu ediyor.

Bu zorlu süreçte sıkıntılar çektik ama yöneticilerimizle iletişim kurarak sorunlarımızın giderilmesi konusunda destek aldık. Bütün olumsuzluklara rağmen şirketimizden görmüş olduğumuz destek için şükranlarımızı iletiyor, teşekkür ediyorum.

Can-Gün Petrol / Iğdır

'PETROL OFİSİ'NİN VERDİĞİ DESTEK BİZ ANADOLU BAYİLERİNE ADETA NEFES ALDIRDI'



Ümit Güneş

Can-Gün Petrol olarak yaklaşık 30 yıldır Iğdır'da Petrol Ofisi çatısı altında akaryakıt sektöründe faaliyet göstermekteyiz. Akaryakıt istasyonumuz 8 çalışanıyla birlikte 4 ada, 20 pompa ile müşterilerimize hizmet vermektedir. İstasyonumuzda ayrıca; oto yıkama, market, madeni yağ satışı ve kantar hizmetleri de sunulmaktadır.

Akaryakıt ürünlerinde meydana gelen fiyat artışları, bayilerin kârlılığını koruyamamalarına sebep olurken, kimi işletmeler işletme giderlerini dahi karşılamakta güçlük çekmeye başladılar.

Bu süreçte Petrol Ofisi yönetimi

akaryakıt bayilerinin fikirlerine değer vererek çeşitli prim ve nakliye destekleri sundu. Bu destek filo satışlarında da devam etti.

Özellikle satışı düşük istasyonların yüksek işletme maliyetleri nedeniyle

ayakta durması güçleşmişken, Petrol Ofisi'nin verdiği işletme sermayesi, nakliye maliyet ve ticari satış desteği biz Anadolu bayilerine adeta nefes aldırdı. Petrol Ofisi yönetiminin sektörün bu zorlu dönemlerinde bayilerine sunduğu destek, firmaya ve yönetimine olan güvenimizi haklı çıkartmıştır.



İşimiz Temiz Projesi Türkiye'ye yayılıyor

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu tarafından Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve OPET'in desteğiyle geliştirilen "İşimiz Temiz Projesi" kapsamında pilot illerin ardından 17 ilde daha hijyen eğitimleri başlıyor. Bu amaçla Antalya'da gerçekleştirilen "İşimiz Temiz Projesi Türkiye Geneli Yaygınlaştırma Toplantısı"nda İl Milli Eğitim Müdürlükleri, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu il Başkanları ve Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği olmak üzere 60 temsilcinin katılımıyla projenin yol haritası üzerine bilgilendirme yapıldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu tarafından Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve OPET işbirliğiyle hayata geçirilen "İşimiz Temiz Projesi", pilot iller İzmir, Muğla ve Antalya'dan sonra Türkiye genelinde yaygınlaşıyor. Projenin yaygınlaştırma çalışmaları kapsamında İzmir, Muğla ve Antalya'ya ek olarak Adıyaman, Antalya, Aydın, Balıkesir, Bursa, Çanakkale, Denizli, Edirne, Eskişehir, Gaziantep, Hatay, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Konya, Mersin, Muğla, Nevşehir, Samsun ve Şanlıurfa'dan birer temsilci olmak toplam 60 il koordinatörü ile bir araya gelinerek bilgi paylaşımında bulunuldu. Antalya Regnum Carya Golf & Spa Resort'ta düzenlenen "İşimiz Temiz Projesi Türkiye Geneli Yaygınlaştırma Bilgilendirme Toplantısı"nda MEB Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürü Sabahattin Dülger, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay ve OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk ile MEB Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu ve Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği yetkilileri hazır bulundu. Protokol konuşmaları ile başlayan ve gün boyu süren toplantıda Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü tarafından belirlenen koordinatörlere; Proje mekanizması, Koordinatör Rol ve Sorumlulukları, Kursa Kayıt Yöntemleri, Web Sitesi Tanıtımı, HBÖGM

Uzaktan Eğitim Platformu ve Uygulamaları Kullanımı, Yarışma Tanıtımı, Sosyal Etki Çalışmaları konu başlıkları altında bilgilendirme yapıldı.

"EĞİTİMLERİMİZ İLE ÜLKE GENELİNDE HİJYENE DAİR BİR DÖNÜŞÜM BAŞLATMAK İSTİYORUZ"

Toplantıda konuşan Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürü Sabahattin Dülger, hijyen eğitimlerinin salgın dönemindeki önemine değinerek şöyle konuştu: "Temizlik, hijyen ve hijyen koşulları gibi konuların önemini salgın döneminde bir kez daha görmüş bulunuyoruz. İşimiz Temiz projesi kapsamında, hijyen eğitimine ilişkin Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü olarak salgın döneminde hijyen eğitimi ve uygulamalarına ilişkin eğitimler gerçekleştirdik ve projenin pilot döneminde çok sayıda kursiyere ulaştık. Proje kapsamının genişletilmesiyle birlikte de ülke genelinde temizlik ve hijyen konusunda bir dönüşüm başlatmak istiyoruz. Bu sebeple halk eğitimi merkezlerinde bulunan görevli öğretmenlerimizin ve proje paydaşlarımızın özverili çalışmalarıyla birlikte, ülke genelinde binlerce temiz, hijyenik ve sağlıklı hizmet sunan işletme görmeyi arzuluyoruz."

"İLLERDE BULUNAN TEMSİLCİLERİMİZ İLE ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM EDİYORUZ"

Türkiye Odalar ve



Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay ise toplantıda yaptığı konuşmada, "Girişimcilerin hizmet gösterdikleri faaliyet alanlarında güçlenmeleri ve desteklenmeleri adına illerde hazır bulunan kurullarımız ile birçok eğitim ve proje gerçekleştiriyoruz. Salgın sürecinde, önemi artan temizlik ve hijyen konusu ile İşimiz Temiz Projesi'nin, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanımız ve OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk'ün vizyonu ile Millî Eğitim Bakanlığı ve OPET ile birlikte ülke geneline yaygınlaştırma adımlarını atmış bulunuyoruz. Hizmet sektöründeki mikro işletmeler için hijyen odaklı olarak oluşturduğumuz eğitim programları ile 20 ilimizde temiz ve sağlıklı hizmet sunan işletmelere sahip olmayı amaçlıyoruz" dedi.

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk

'PROJENİN, 81 İLDE YAYGINLAŞTIRILMASI HEDEFLENİYOR'

Projeye katkı sağlayan ve emeği geçen herkese teşekkürlerini sunan OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk ise şöyle konuştu: "Uzun yıllardır aralıksız olarak devam ettirdiğimiz Temiz Tuvalet Kampanyası ile ülkemizin gündemine "tuvalet temizliği ve hijyen" konularını getirdik. Temizlik ve hijyen konusundaki 22 yıllık tecrübe ve birikimimiz ile birlikte Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kadın Girişimciler Kurulu ile çoklu paydaş katılımı esasıyla yürüttüğümüz İşimiz Temiz Projesi ile de ülkemizde faaliyet gösteren mikro işletmelerin hijyen kalitesini ve tercih edilebilirliğini artırmak için tüm gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Ülkemizin temiz, hijyenik ve sağlıklı hizmet sunan binlerce işletmeye sahip olmasını amaçladığımız İşimiz Temiz Projesi'nin, yeni dönemde 20 ilde uygulanacak olmasının mutluluğu ve heyecanı

içerisindeyiz."

İşimiz Temiz Projesi kapsamında; Adıyaman, Antalya, Aydın, Balıkesir, Bursa, Çanakkale, Denizli, Edirne, Eskişehir, Gaziantep, Hatay, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Konya, Mersin, Muğla, Nevşehir, Samsun ve Şanlıurfa illerinde bulunan mikro işletmeler ve bireyler için toplum sağlığı açısından büyük önem taşıyan hijyenik koşulların oluşturulması ve uygulanması amacıyla hijyen eğitimleri düzenlenecek. Toplam 20 ilde düzenlenecek eğitimler, bu illerdeki halk eğitimi merkezlerinde görevli olan öğretmenler tarafından verilecek. İşimiz Temiz Projesi kapsamında verilecek eğitimler, ilgili halk eğitimi merkezlerinde yüz yüze ya da Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü Uzaktan Eğitim platformu üzerinden izlenecek videolar yoluyla gerçekleştirilecek. Türkiye geneli yaygınlaşma sürecine 20 ilde başlayan projenin, daha sonraki dönemlerde 81 ilde yaygınlaştırılması hedefleniyor.



Gana Petrol Otoritesi (NPA) yetkilileri eğitim için İstanbul'da

Gana da bulunan iş ortağı ile Gana Ulusal Petrol Otoritesi'nin (NPA) otomasyon konusunda teknoloji tedarikçisi olan Asis, Gana'dan gelen 10 kişilik mühendis grubunu İstanbul'da ağırladı. Akaryakıt otomasyon kullanımı ile ilgili eğitimler alan grup, hem Asis'i daha yakından tanıma fırsatı buldu, hem de Asis'in geliştirmiş olduğu ve henüz tanıtımını yapmadığı birçok yeni teknolojiyi görme ve inceleme fırsatı buldu.

Rock Africa Genel Müdürü Francis Bullen Gavor ve Ulusal Petrol Otoritesi (NPA) çalışanlarının da arasında bulunduğu heyet programlarına İstanbul gezisi ile başladı. İstanbul'un tarihi yerlerinin gezildiği gezi boyunca ayrıca Türk kültürü ve yemekleri de özenle tanıtıldı. İstanbul'dan ve Türk kültür ve tarihinden oldukça etkilenen yetkililer, daha sonra ziyaretin toplantı ve eğitim kısmına geçtiler.

Asis Ar-Ge grubu tarafından verilen eğitimlerde, çoğunlukla tüm istasyonların merkezi olarak yönetildiği, istasyon, kullanıcı, müşteri/ araç sayısı sınırsız olan, web tabanlı, istasyonlardan veri toplamanın çok ötesinde olan sistem yönetim platformu POL Online Merkezi Yönetim Sistemleri üzerinde duruldu. Ulusal Petrol Otoritesi (NPA) ve Asis Otomasyon yetkilileri geri kalan zamanlarda verimli iş birliklerini daha da geliştirmek için karşılıklı fikir alışverişinde bulundular.

"ÜLKE GENELİNDE OLDUKÇA GELİŞMİŞ BİR TAKİP MEKANİZMASI KURACAĞIZ"

Konu ile ilgili açıklama yapan Asis Satış ve Pazarlama



Asis Otomasyon, Gana Petrol Otoritesi (NPA) yetkililerini İstanbul'da ağırlayarak, Asis ürünleri ile ilgili eğitimler verdi.



Müdürü Artun Tanrıyaşıkür, "Gana Petrol Otoritesi teknik ekip yetkilileri ve mühendislerini misafir etmekten çok memnun

olduk. Ziyaretleri süresince hem Türkiye'yi hem de Asis'i daha yakından tanıma fırsatı buldular. Ulusal Petrol Otoritesi (NPA) geçtiğimiz yıl başlayan iş

ortaklığımız, Gana'da bulunan 4.000 istasyonun otomasyon sistemlerinin kurulumunu kapsamaktadır. Bugüne kadar binden fazla istasyonda otomasyon kurulumları gerçekleştirdik, gene binlerle ifade edebileceğimiz sayıda tankta da CalibeX tank kalibrasyon hizmeti verdik. Önümüzdeki yıl içerisinde de bu kalan istasyonlarda yapacağımız kurulumları da tamamlamak hedefindeyiz. Kurulumların tamamlanmasının ardından, diğer otomasyon projelerinin de devreye alarak ve ülke genelinde oldukça gelişmiş bir takip mekanizması kuracağız. Bu ziyaret sonucunda Gana Petrol NPA Otoritesi yetkilileri bizlere misafirperverliğimizden duydukları memnuniyetin yanı sıra Asis ve teknolojilerini seçerek ne kadar doğru bir karar verdiklerini

düşündüklerini de tekrar ilettiler. Gana ile ulusal çaptaki teknolojik iş birliğimiz sayesinde yerli ve milli teknolojilerimize güvenin dünya çapında daha da artırdığını görerek gurur duyuyoruz" dedi.

Şirketten yapılan açıklamada; "23 yıldır akaryakıt sektörüne hizmet veren Asis Otomasyon, dünyada 50'den fazla ülkeye ihracat yapmaktadır. Dünya çapında 100'den fazla dağıtım şirketine destek veren Asis'in otomasyon sistemleri yine dünya çapında yaklaşık 11.000 istasyonda kullanılmaktadır. Asis Otomasyon, patenti kendisine ait ve buluş niteliğinde olan ve akaryakıt tankı kalibrasyonunda çığır açan lazer kalibrasyon hizmeti CalibeX ile de 100.000 tank taraması yaparak alanında ilklere imza atmıştır" dendi.





Aman dikkat!

emin.kaya@petroturk.com @eminkaya74

Herkesin malumu, geçtiğimiz yıl Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişiklikle petrol ve LPG piyasalarında teminat uygulaması getirildi. Buna göre petrol piyasasında dağıtıcı, madeni yağ ve bayilik lisansı sahipleriyle, LPG piyasasında dağıtıcı ve otogaz bayilik lisansı sahipleri, çeşitli kategorilerde teminat verme zorunluluğunu haiz oldular. Tabi burada bir taraftan bu sektörde kurallı ve disiplinli bir şekilde uzun vadeli faaliyette bulunmaya yeterli sermaye gücü olmayan kişi ve kurumların sektörün girişine mani olunması gibi bir amaç güdülse de asıl amaç, herhangi bir kuralızsızlık durumunda kamunun ÖTV ve KDV'den doğan zararının tahsilat işleminin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmesiydi. Aslına bakarsanız, bu uygulama sektörün bir bölümü tarafından daha önceden de talep edilen ve desteklenen bir uygulamaydı. Ancak Kanun çıktıktan sonra, teminat miktarlarının yüksekliği tepki çekti.

Teminat miktarları gerçekten yüksek. Teminatların brüt satışlar üzerinden hesaplanıyor olması, maliyeti daha da yükseltiyor. Teminatın finansman maliyetini düşündüğümüzde, toplam maliyet bir hayli yükseliyor. Ancak teminat miktarlarının yüksek olmasının da dayandığı bir temel var. O da cezaların yüksekliği. Yani ödenmeyen bir cezayı teminat yoluyla tahsil etmek zorunda kaldığınızda, teminatın da en az cezalar

Aman dikkat diyoruz. Çünkü 2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunan lisans sahiplerine teminatlarını vermeleri için 31 Mayıs 2022'ye kadar süre verilmişti. Ancak bu sürenin bitimine bir ay kala, henüz teminatını yatırmayan çok sayıda bayinin olduğu bilgisi geliyor. Tekrar belirtmekte fayda var, teminatı vermemenin sonucu, özel usulsüzlük cezası ama asıl ceza faaliyet gösterememek. Yani 'kapanmak'...

kadar yüksek olması gerektiği sonucuna ulaşıyor.

Aslında burada, yine kuralızsız oyunculara cezalandırmak için gerekli düzenlemelerin yapılması sonucu, dürüst

ve kurallı oyuncuların da maliyet altına girdiği bir uygulamayla karşı karşıya kalmış oluyoruz. Maalesef, buna yönelik her düzenleme, dürüst oyunculara da maliyet olarak geri dönüyor.

Kuralızsız oyuncular olmasaydı ulusal marker da olmaz, sektör ulusal marker maliyetine katlanmazdı.

Kuralızsız oyuncular olmasaydı otomasyon sistemi de olmaz, sektör otomasyon maliyetine katlanmazdı.

Kuralızsız oyuncular olmasaydı her pompada yazar kasa olmaz, sektör yazar kasa maliyetine katlanmazdı.

Bu liste uzar gider.

Neyse biz konumuza dönelim.

Öncelikle şunu vurgulamakta fayda var. Teminat uygulamasının muhatabı, birçoklarının sandığı gibi EPDK değil, Gelir İdaresi Başkanlığı ve vergi daireleri. Lisans sahiplerinin teminatlarını verecekleri yer de vergi daireleri, uygulamayı takip edecek olan kurum da vergi daireleri. Peki, EPDK'nın

rolü ne? Vergi daireleri, teminatını vermeyen lisans sahiplerini EPDK'ya bildirecek, EPDK da o lisans sahibinin faaliyetini geçici olarak durduracak. Teminat yatırılınca vergi daireleri tekrar EPDK'ya bildirecek, EPDK da faaliyete izin verecek. Bu uygulamada EPDK'nın tek rolü bu.

Şimdi, bu noktada yazıma izin başlığına gelelim. Aman dikkat diyoruz. Çünkü 2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunan lisans sahiplerine teminatlarını vermeleri için 31 Mayıs 2022'ye kadar süre verilmişti. Ancak bu sürenin bitimine bir ay kala, henüz teminatını yatırmayan çok sayıda bayinin olduğu bilgisi geliyor. Tekrar belirtmekte fayda var, teminatı vermemenin sonucu, özel usulsüzlük cezası ama asıl ceza faaliyet gösterememek. Yani 'kapanmak'... Biliyorum bu ekonomik koşullar altında hele de Anadolu'daki bir bayi için bu teminatları vermek büyük külfet, ancak şu an için bunu yapmanın dışında bir çözüm yok. Sektörün sivil toplum örgütlerinin konuyla ilgili girişimleri devam ediyor. Ancak görünen o ki, 31 Mayıs itibarıyla teminatlarını vermeyenler, 1 Haziran itibarıyla faaliyetlerine ara vermek zorunda kalacaklar. Bunu, yeni açılan ve bir ay içinde teminatını yatırmadığı için faaliyetlerine ara vermek zorunda kalan istasyonlardan çok net görüyoruz. Şimdi birkaç madde halinde teminat konusunu inceleyelim...

TEMİNATLAR NE ZAMAN VERİLECEK?

Teminat kapsamına giren lisans sahipleri, 2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunuyorlarsa 31 Mayıs 2022'ye kadar teminatlarını vermek zorundalar. 2 Eylül 2021'den sonra lisans alanlar ise, lisans tarihlerinden en geç bir ay sonra teminatlarını vermek zorundalar.

NELER TEMİNAT OLARAK VERİLEBİLİR?

- Para,
- Bankalar tarafından verilen teminat mektupları,
- Devlet iç borçlanma senetleri veya bu senetler yerine düzenlenen belgeler,
- Gayrimenkuller (Gayrimenkullerin teminat olarak kabul edilebilmesi için, bunlar üzerinde herhangi bir şerh, haciz, ipotek, intifa hakkı, şufa hakkı, irtifak hakkı, vefa hakları bulunmaması şartı aranıyor.)

UYUMU MÜKELLEF İSTİSNASI NEDİR?

2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunan lisans sahiplerinden, Gelir Vergisi Kanunu uyarınca 'uyumlu mükellef' kapsamına girenler, tüm bu teminatların beşte birini verecekler. Peki, 'uyumlu mükellef' istisnasından yararlanmak için gerekli şartlar neler:

- Son üç yılın vergi beyannamelerinin kanuni süresinde verilmiş olması.
- Vergi beyannamelerindeki vergi türleri itibarıyla ikmalen, re'sen veya idarece yapılmış bir tarhiyat bulunmaması.
- İndirimin hesaplanacağı beyannamenin verildiği tarih itibarıyla, ondan önceki son iki yılın vergi beyannameleri üzerine tahakkuk eden vergilerin ödenmiş olması, ayrıca vergi aslı (vergi cezaları ile fer'i alacaklar dâhil) 1.000 Türk lirasının üzerinde vadesi geçmiş borcunun bulunmaması.

KİMLER NE KADAR TEMİNAT ÖDEYECEK?

- Petrol piyasasında 2 Eylül 2021'den önce faaliyeti devam edenler, 130 milyon TL'yi geçmemek üzere bir önceki hesap dönemine ait brüt satışlar toplamının yüzde 1'i kadar.
- Petrol piyasasında 2 Eylül 2021'den sonra lisans alan her dağıtıcı, lisans tarihinden itibaren bir ay içinde: 2022 yılı için 26 milyon TL.
- Petrol piyasasında 2 Eylül 2021'den sonra madeni yağ ve bayilik lisansı alanlar: 2022 yılı için 1 milyon 300 bin TL.
- LPG piyasasında 2 Eylül 2021'den sonra lisans alan her dağıtıcı (sadece LPG dağıtıcı lisansı varsa), lisans tarihinden itibaren bir ay içinde: 2022 yılı için 6,5 milyon TL.
- LPG piyasasında 2 Eylül 2021'den sonra lisans alan her müstakil otogaz bayisi: 2022 yılı için 650 bin TL.
- LPG piyasasında 2 Eylül 2021'den önce faaliyeti devam eden her dağıtıcı ve müstakil otogaz bayisinin bir önceki hesap dönemine ait brüt satışlar toplamının yüzde 0,5'i kadar.





PETROLEUM İSTANBUL

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

Eş Zamanlı Fuar

**GAS&POWER
NETWORK**

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

16-18 MART 2023
TARİHİMİZİ NOT EDİN

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

'Karsan sadece Avrupa'da değil, dünyada tercih edilen bir marka olma yolunda ilerliyor'

ÖZEL
RÖPORTAJ



Karsan CEO'su
Okan Baş

Karsan CEO'su Okan Baş, Türkiye'de ve dünyada elektrikli araçların dönüşümünü ve Karsan'ın hedeflerini Enerji Petrol Gaz'a anlattı.

Özge Esen / İstanbul

Karsan CEO'su Okan Baş, gazetemize özel yaptığı açıklamalarda, "Pazarın tümüne hitap ediyoruz ve Avrupa'da ilk beş oyuncudan biri olmayı hedefliyoruz. En önemlisi de 2022 yılında ciroda, karlılıkta, istihdamda, Ar-Ge kapasitesinde mevcut durumumuzu ikiye katlayacağız. İstihdam alanında özellikle kadın çalışanlara vereceğimiz destekle, çalışan sayımızı artıracacağız. Özetle, bu yıla ilişkin Karsan'ın hedefi çarpı iki" dedi.

'TÜRKİYE'DEKİ İLK ELEKTRİKLİ ARAÇ SİPARİŞİ İÇİN İMZAMIZI ATTIK'

Otomotiv sektörü içten yanmalı motorlardan, elektrikliye doğru dönüşüyor. Türkiye elektrikli araçlar konusunda sizce nerede ve Türkiye'de elektrikli otobüsleri ne zaman göreceğiz?

Türkiye'deki elektrikli pazarı açıkçası beklentimizden daha hızlı ilerliyor. İstanbul, Ankara, Eskişehir, İzmir, Mersin ve Kocaeli gibi belediyelerden ilgi var. Bu belediyelerde 12 m'lik e-ATA

aracımız şu anda roadshowda deniyor ve tepkiler çok olumlu. Önümüzdeki yıllarda elektrikli otobüsleri daha sık yollarda görebileceğimizi düşünüyoruz. Kısa bir süre önce Antalya Büyükşehir Belediyesinin 2 adetlik e-ATAK ihalesini kazanarak Türkiye'deki ilk elektrikli araç siparişi için imzamızı attık.

'SON 3 YILDA TÜRKİYE'NİN ELEKTRİKLİ OTOBÜS VE MİNİBÜS İHRACATININ YÜZDE 90'A YAKININI GERÇEKLEŞTİRDİK'

2021 yılınız nasıl geçti ve bu yılki hedeflerinizi anlatır mısınız?

Karsan olarak; 2021 yılını yüzde 30 büyümeye ile kapattık ve 2.1 milyar TL'lik ciro elde ettik. Bu rakamın yüzde 70'i de ihracat rakamlarını oluşturuyor. Yine geçen yıl elektrikli araç satış ciromuzu da ikiye katladık. 2020'de 213 milyon TL olan bu rakamı, 2021'de 402 milyon TL'ye çıkardık, karlılığımız da iki katına yükseldi. Ayrıca geçtiğimiz yıl elektrikli araç projelerinde ilkere imza attık. e-JEST modelimiz 51% segment payı ile 2021'de ikinci kez Avrupa elektrikli minibus pazarının lideri oldu. e-ATAK modelimiz ile Avrupa

pazarında 8-9 m elektrikli midibüs sınıfında yüzde 30'luk bir pazar payı elde etmeyi başardık. Avrupa'nın 16 farklı ülkesinde hizmet veren elektrikli araçlarımız sayesinde toplu taşımanın önemli oyuncularından olmayı başarak, son 3 yılda Türkiye'nin elektrikli otobüs ve minibus ihracatının yüzde 90'a yakınına gerçekleştirdik.

'BU YILA İLİŞKİN KARSAN'IN HEDEFİ ÇARPI İKİ'

Karsan olarak bu yıl da geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerimizle ulaşımın geleceğine yön vermeye devam etmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda elektrikli araçlarda en az iki kat büyümek istiyoruz. Pazarın tümüne hitap ediyoruz ve Avrupa'da ilk beş oyuncudan biri olmayı hedefliyoruz. Ayrıca Kuzey Amerika'ya da Avrupa'daki gibi e-Jest ile gireceğiz. Hazırlıklarımız devam ediyor. En önemlisi de 2022 yılında ciroda, karlılıkta, istihdamda, Ar-Ge kapasitesinde mevcut durumumuzu ikiye katlayacağız. İstihdam alanında özellikle kadın çalışanlara vereceğimiz destekle, çalışan sayımızı artıracacağız. Özetle, bu yıla ilişkin Karsan'ın hedefi çarpı iki.

'SON 5 YILDIZ BÜYÜK BİR DÖNÜŞÜM YAŞIYORUZ'

Öncelikle Karsan olarak elektrikli araçlara geçişte geliştirdiğiniz stratejiler nelerdi ve nasıl bir süreçten geçtiniz?

Karsan olarak; markamızın, geleceğin otomotiv dünyasında teknolojinin kullanılması noktasında rakiplerinden bir adım önde olması için çalışıyoruz. Bu vizyonumuzun iki tane önemli adımı var. Birincisi; dünyada önemli bir konuma gelmek için ilerleyen bir marka olma hedefi... Bu kapsamda önce Avrupa sonra Kuzey Amerika'da sürdürülebilir bir büyümeyi hedefliyoruz.

Vizyonun ikinci adımında da geleceğin teknoloji çözümlerine öncü konuma sahip bir marka olma hedefi yer alıyor. "Hep bir adım önde olma" söyleminin altında yatan da bu. Geleceğin teknoloji ve iş birliklerinde bunu tek başımıza değil, önemli iş birlikleriyle başarmayı amaçlıyoruz. Kısa ve orta vadede Karsan markalı ürünlerle global pazarda var olmayı istiyoruz. Ayrıca, Karsan markalı ürünlerin dışında kendi endüstriyel dünyamızda, kapasitemizi verimli kullanmak adına global markalarla üretim ortaklıkları, iş birlikleri yapmayı amaçlıyoruz.

Son 5 yıldır büyük bir dönüşüm yaşıyoruz. Karsan da vizyonu çerçevesinde geleceğe doğru dönüşen, sürekli kendini geliştiren bir marka haline geldi. Peki, bu dönüşüm nedir? Otomotiv sektörü dünyada köklü bir değişimden geçiyor, ezberler bozuluyor. Son 3-4 yıldır otomotivin kalbi içten yanmalı motorlardan, elektrikli hale dönüşüyor. Karsan olarak biz de bu dönüşümün en önemli bölümü olarak 2018'de JEST modelimizin elektrikli e-JEST'in lansmanını yaptık. Bir sene sonra da e-ATAK'ı devreye aldık. Bu iki ürünü bir yıl gibi kısa sürede devreye almak çok büyük bir iş. Vizyonumuzda da aktardığımız gibi gelecek teknolojilerinin öncü uygulayıcısı olmayı hedefliyoruz. Bu anlamda

e-JEST ve e-ATAK bizi bu vizyona götüren ilk iki ürünümüz.

Yine vizyonumuzdaki öncü iddiamız elektrikli ürünlerimiz, otonom araçlara öncü olarak devam edecek. Bizim için elektrikli araçlar bir ara istasyon. Bizim asıl hedefimiz toplu ulaşımında var olduğumuz alanda ürünlerimizi elektrikli yaparken, gelecekte sürücüsüz hale geleceğini bilerek bunları yapmak. Bir anlamda orta vadede ürünlerimizin otonom olmasını düşünerek işlerimizi yürütüyoruz. Otonom sürücüsüz araçlara da ulaştığımızı ve bunları da ortaya koyduğumuzu hep beraber görüyoruz. Bu gerçekten çok önemli bir iddia, çok önemli bir değişim. Otomotivde kartlar yeniden karılıyor ve elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile Karsan markasını Avrupa'da ilk 5'te konumlandırma yolunda heyecanla çalışmaya devam ediyoruz. Ürünlerimizin önce elektrikli sonra da elektrikli otonom olmasına yönelik bir altyapı için çabalıyoruz. Bu anlamda Otonom e-ATAK'ı geliştirdik. İlk sürücüsüz otonom aracımızın lansmanını gerçekleştirdik.

Ürün lansmanlarının ilkinin 2018'de e-JEST, 2019'da e-ATAK ile yaptıktan sonra geçen senenin Eylül ayında da e-ATA ailesinin tanıtımını gerçekleştirdik. Bu lansmanı yaparak, 6 metreden 18 metreye kadar ürün gamını tamamen elektrikli yapan Avrupa'nın ilk ve tek markası olduk. Ürünlerimize çok güveniyoruz çünkü konvansiyonel olarak doğmuş ürünlerin sonradan dönüştürülmüş sistemleri değil direkt elektrikli olarak doğan ürünler. Tamamen elektrikli olarak tasarımı yapılmış, tüm özellikleri buna göre tasarlanmış bir ürün.



'TOPLU ULAŞIMDA OTONOM ARAÇLAR ÇOK DAHA HIZLI GELİŞECEK'

Ar-Ge tarafındaki mevcut durumunuz ve hedefleriniz neler?

"Mobilitenin Geleceğinde Bir Adım Önde Olmak" vizyonu ile hareket ediyoruz. Vizyonumuz kapsamında da geleceğin teknolojilerine yönelik yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Aslında bu doğrultuda olmayan bir teknolojiyi yaratma meşguliyetinde değiliz, yeni batarya üretmek gibi bir hedefimiz yok. Biz gelecekte müşterimizin faydasına olacağını düşündüğümüz teknolojilerin etkili kullanımına odaklanıyoruz. Otonomun toplu ulaşımında çok daha hızlı gelişeceğini biliyoruz, özellikle toplu ulaşımında otonom, (sürücüsüz) araçlar çok daha hızlı gelişecek. Bu alanın önemli bir potansiyel taşıdığına inanıyoruz.

'KARSAN İLK DEFA RENAULT İLE BİNEK ARAÇ ÜRETİMİ YAPACAK'

Global markalar adına da üretim gerçekleştirdiğinizi biliyoruz. Buradaki gelişmelerden bahseder misiniz? Orta vadede pazarda neler hedefliyorsunuz?

Karsan, kurulduğu 1981 yılından bu yana ticari araç segmentinde kendi markası da dahil, dünyanın önde gelen markaları için üretim yapıyor. Tarihimiz boyunca Türkiye otomotiv sanayiinin gelişimine tanıklık ettik. Karsan bugüne kadar dünyanın büyük markalarıyla proje bazında birçok ortaklıklar, projeler geliştirdi, bu doğrultuda üretimler yaptı.

İçerisinde Renault Truck, Hyundai ve Peugeot'nun da olduğu markalara şimdi de Renault Megane Sedan



eklendi. Bu projede Karsan tesislerinde yıllık 55 bin adetlik bir üretimden bahsediyoruz. Karsan da ilk defa Renault ile binek araç üretimi yapacak. Bu çok önemli çünkü binek araç standartlarının ticari araçlara göre çok daha yüksek olduğunu düşünüyoruz, bu bizi geliştirecek bir durum.

'E-JEST'İN ARDINDAN, KARSAN E-ATAK'IN DA AVRUPA'DA SEGMENT LİDERLİĞİNİ YAKALAMASI MUTLULUK VERİCİ'

Türkiye'den Avrupa'ya yaptığınız ihracattan biraz bahsedelim. Kaç tane araç sattınız ve geri dönüşler nasıl oldu?

Geçen sene 330 Karsan ürününü Avrupa'ya sattık. İtalya'da 80 adet e-ATAK için Consip ile çerçeve bir anlaşma yaptık ve 7 farklı operatörden ilk 38 adetlik siparişleri aldık. Ayrıca İtalya'da ilk kez bir kamu kurumu olan Cagliari Belediyesi'nin 4 adet e-ATAK ihalesini kazandık ve bu yıl teslimatı da yapacağız. Almanya'da ise ilk kez kamu kurumu olan Weilheim Belediyesi'ne 5 adet e-ATAK teslimatı gerçekleştirdik. İlk kez Lüksemburg pazarına e-ATAK ile giriş yaptık. Karsan e-ATAK'ın sürücüsüz versiyonuyla Michigan State Üniversitesi'nde ve Norveç'te gerçek trafik koşullarında yolcu taşımak üzere deneme sürüşlerimiz devam ediyor. Bulgaristan'ın ilk elektrikli

minibüsü olan, Meksika'da dahi Metrobus Bebe ismi ile benimsenen e-JEST'in ardından, Karsan e-ATAK'ın da Avrupa'da segment liderliğini yakalaması mutluluk verici. Romanya, Norveç ve Amerika'ya otonom araçlar sattık. Avrupa'daki Karsan markalı elektrikli araç filosunu 300 adedin üstüne çıkarttık.

Markamıza yönelik farkındalığı artırmak adına aralıksız çalışıyoruz. Bugün Google'a 16 ülkede 'electric bus' yazıldığında Karsan markası ilk üçte çıkıyor. Bu çok önemli bir gelişme. Bu artık Karsan'ın sadece Avrupa'da değil, dünyada tercih edilen bir marka olma yolunda ilerlediğini gösteriyor.



'OTONOM ARAÇLAR ÖZELLİKLE ŞEHİR İÇİ TOPLU TAŞIMADA KULLANILIYOR'

İlk sürücüsüz otonom aracınızın lansmanı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından Külliye'de gerçekleştirilmişti. Bu aracın şu an Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde kullanıldığını biliyoruz. Peki, bu araç başka hangi alanlarda kullanılabilir ve Karsan Otonom e-Atak ile ilgili başka projeleriniz var mı?

Otonom araçlar, otomatik kontrol sistem donanımları sayesinde insan faktörüne ihtiyaç duymadan yolu, trafik durumunu ve çevre şartlarını algılayarak gidebilen araçlar olması sebebiyle özellikle şehir içi toplu taşımada kullanımı öne çıkıyor. Karsan Otonom e-ATAK'ın araç, yaya veya diğer objelere ait ayrımı

kolayca gerçekleştirmesi, sahip olduğu termal kameralar sayesinde ışık ve hava koşullarından etkilenmeden aracın etrafındaki canlıların sıcaklık değişimlerini algılayıp, buna göre tespitle bulunabilmesi ve böylece yayalara, diğer canlılara karşı ekstra güvenlik sağlaması sebebiyle şehir için ulaşımında tercih ediliyor. Amerika ve Avrupa'nın gerçek yol koşullarına hazır ilk seviye 4 otonom özelliklerine sahip otobüsünü, ilk olarak Avrupa'da Romanya'ya teslim etmiştik. Kuzey Avrupa pazarına ilk ihracatımızı ise 8 metrelik elektrikli otonom otobüsümüz e-ATAK ile Norveç'e gerçekleştirdik. Teslimatını yaptığımız aracımızın Avrupa'da şehir içinde ilk kez gerçek



yolcu taşıyacak otonom teknoloji bir otobüs olması sadece Karsan için değil Türk otomotiv sanayi için de çok büyük bir anlam taşıyor. Ayrıca şu anda Amerika'da Michigan State Üniversitesi'nde de Otonom e-ATAK rota çalışmalarını sürdürüyor, Nisan sonuna doğru aktif olarak öğrenci ve öğretim görevlilerini taşımaya başlayacak.



Sektör Petrotürk TV'ye konuştu



Özge ESEN

Bu yıl 15'incisi düzenlenen Petroleum Istanbul Fuarı, 31 Mart-2 Nisan 2022 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Kongre ve Fuar Merkezi'nde düzenlendi. Sektörün bir araya geldiği Petroleum Istanbul ve Gas & Power Network 2022 fuarları üç gün boyunca 40 bini aşkın ziyaretçiyi ağırladı. Alanında dünyanın en büyük fuarlarından biri olan Petroleum Istanbul'a Petrotürk TV gerçekleştirdiği röportajlarla damga vurdu. Sektörün önemli isimleri kanalımıza özel açıklamalarda bulundu.

'2021 YILINDA 40 YENİ İSTASYONUMUZU DEVREYE ALDIK'

Üç yıl aradan sonra 15'inci Petroleum Istanbul Fuarında bp olarak bulunuyor olmaktan dolayı son derece mutluyuz. Bu yıl standımızda farklı olarak karbon nötr stratejimizi biraz daha farkındalığı arttırmak için öne çıkartmayı planladık. Karbon nötr dediğimiz bu standın tüm malzemeleri, oluşumu ve keza aynı şekilde 3 gün boyunca üreteceğimiz karbon salınımını stant ve fuar organizasyonu bittikten sonra sıfırlayacak şekilde güneş enerjisi fonuna yatırım yaparak ilerliyor olacağız. Bizim için Petroleum Istanbul Fuarı çok önemli. Bütün paydaşlarıyla bir arada olduğumuz, 3 yıl aradan sonra hem iş ortaklarımızla hem de değerli bayilerimizle beraber geçen iki yılı beraber olamadığımız bu süre içerisindeki kayıplarımızı telafi etmek için önemli bir fırsat olduğunu düşünüyorum.

2021 yılı bp için Kategori Stratejisi'nin yönetiminde başarı sağladığımız bir yıl oldu. 2021 yılı hepimizin bildiği gibi pandeminin ağırlıklı olarak tüm ekonomileri etkilediği bir yıl olmasına rağmen aslında belirlediğimiz hedeflerin üzerine çıkarak kapattığımız bir yıl olması bakımından bizim için çok önemliydi. 2021 yılında 40 tane yeni istasyonumuzu devreye aldık. 2021 sonunda 83 olan Express Shop sayımızı 2022'in sonunda 125'e çıkartıp 2024'e kadar da 400 yapmayı planlıyoruz. 2021 yılı akaryakıt pazarında akaryakıt kalitesi ve farklı ürünlerle hizmet vermeye devam ettiğimiz bir yıl oldu.

'HEDEFİMİZ, ENERJİ SEKTÖRÜNDEKİ FİRMALARLA İŞBİRLİKLERİ'

Bu sene fuara ilk kez katılıyoruz. Bizim için değişik bir ortam, değişik bir sektör ama çok mutluyuz. İnşallah bundan sonra da devamı gelecek diye umuyoruz. Biz de enerji sektörüne adım atma gayretindeyiz. Ne katkıda bulunabiliriz, onu istişare ediyoruz diğer katılımcılarla ve sektör temsilcileriyle.

Nur Yapı'nın kuruluş yılı 1988. Nur Yapı olarak inşaat, taahhüt, yapı malzemeleri gibi inşaatın çeşitli alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Buradaki hedefimiz, enerji sektöründeki firmalarla iş birlikleri yapabilmek. Onlara bulunabileceğimiz katkıları anlatıyoruz. İnşallah yeni anlaşmalar, iş birlikleri yapmayı umuyoruz.



bp Türkiye Perakende Akaryakıt Operasyon Direktörü Ersin Akmanoğlu

bp olarak bizim için önceliğimiz her zaman SEÇ-G. Bundan kesinlikle taviz vermiyoruz. Tüketicilerin rahat, huzurlu ve güvenli bir şekilde alışveriş yapması bizim önceliğimiz. Hedefimiz, 2022 ve sonrasında baktığımızda networkümüzü büyütme.

PETROLEUM İSTANBUL TÜM KATILIMCILAR İÇİN BİR FIRSAT

Ben 15'inci Petroleum Istanbul Fuarının tüm katılımcılar için büyük bir fırsat olarak görüyorum. Keza bizi de heyecanlandıran bir Fuar, dolayısıyla burada beraber olduğumuz ve herkesle birlikte olabildiğimiz için son derece mutluyuz.



Nur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İlker Dinçay

'BU SEKTÖRÜ AYAKTA TUTMAMIZ LAZIM'

Bu organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ederim. Fuarlar bizim için çok önemli yer tutuyor, sektörümüz açısından da bir buluşma ve birleşme yerimiz oluyor. Şu anda sektörün morali bozuk. Bir önceki fuarlara göre maalesef demoralize vaziyetteyiz. Sektörde çok ciddi bir marj sıkıntısı çekiyoruz. Her ne kadar elektronik satışlarda bayiden alınan kar paylarının sıfırlandığı müjdesi ile buraya gelsek de maalesef yetmiyor.

Bir an evvel EPDK yetkililerinden sektöre çok para kazanan değil ama hiç olmazsa ayakta durmasını sağlayacak bir marja sahip olmamız için kararların alınmasını bekliyoruz. Bu sektörü ayakta tutmamız lazım. EPDK'mızdan ricamız, ne olursa olsun bu ışıkların kapanmaması ve



TABGİS Başkanı Feruh Temel Zulfikar

lojistik zincirin aksamaması adına bir takım tedbirlerin alınması istiyoruz.

'MÜHENDİSLİK ALANINDA TEKNİK ANLAMDA BİRCOK ÇÖZÜMÜMÜZ VAR'

Fuarda bizim beklediğimizden daha büyük bir yoğunluk oldu gerçekten. O bakımdan çok mutluyuz. İnsanlar bir araya geldiği zaman yüz yüze geldiği zaman iletişim tabi çok farklı bir boyutta oluyor. Biz şu ana kadar fuara hem yoğunluğundan hem katılımcı çeşitliliğinden çok memnunuz.

Yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler her zaman çok rağbet görüyor. Özellikle bugünün dünyasında ekonomik sıkıntıları da göz önüne aldığınız zaman katma değerli çözümler çok fazla ön plana çıkmaya başladı. Biliyorsunuz Türkiye'de buhar geri dönüşüm sistemleri artık zorunlu hale geldi. O alanda hem birinci aşama hem ikinci aşama buhar geri dönüşüm sistemlerinde TSE onaylı sertifikalı ürünlerimizle hizmet veriyoruz. Aynı zamanda yanlış dolum engelleme sistemlerimiz çok fazla rağbet görüyor. Çünkü biliyorsunuz artık karlılıklar minimum seviyede. Dolayısıyla artık yakıt karışımları çok ciddi maliyetler karşımıza çıkartıyor ve bunların karşılanması çok daha uzun zaman alıyor. Yanlış dolum engelleme sistemleri bu alanda çok daha fazla ön plana çıkmaya başladı. Çünkü yatırımın geri dönüş süresi çok kısaldı. Akaryakıt fiyatları da arttıkça komple altyapı çözümlerimiz ile faaliyet göstermeye devam ediyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında kendi üretimimiz ile yaklaşık 20 ülkeye ihracatımız devam ediyor. Yeni ürettiğimiz ürünler var. Bu ürünler ile altyapıda yine faaliyet göstermeye devam ediyoruz. Yurtdışından



İnterpet İş Geliştirme Müdürü Tüten Aluç

ortaklık kurduğumuz firmalar var. Özellikle su problemi yaşayan istasyonlarda bu sızıntıları gidermek için ekonomik çözümlerimiz var. Bunları adapte ediyoruz, Türkiye'de kullanıyoruz. Dolayısıyla mühendislik alanında teknik anlamda birçok çözümümüz var. A'dan Z'ye bunlarla ilgili faaliyetlerimiz hem Türkiye'de hem yurtdışında devam ediyor. Türkiye'nin ekonomik şartları artık ithalatı daha az rağbet görür bir hale getirdi. Çünkü bizim para birimimiz yabancı para birimleri karşısında değer kaybettikçe ürünler de otomatikman zamlanmış oluyor. Dolayısıyla bizler de bu ürünleri daha ekonomik olarak müşterimize sunabilmek için bunların yerli üretimiyle ilgili faaliyetlerimizi arttırıyoruz. İnterpet kurulduğu yıldan beri bir üretici, 30 yılı aşkın bir süreden beri birçok ürün üretiyoruz.

'2021'DE 450 BİN METREKÜPTEN DAHA FAZLA JET YAKITI SATIŞI GERÇEKLEŞTİRDİK'

Fuar'ın üç seneden sonra yeniden yapılmasından da çok keyif aldık. Ben sektörde olduğumuz yıllar boyunca bu fuara hep katıldım. Her defasında da çok amacına ulaşan çok keyif aldığım bir Fuar oldu. Dolayısıyla fuar beklentilerimiz doğrultusunda gayet olumlu geçiyor. Hem sektör dostlarımızla hem diğer paydaşlarımızla bir arada olmanın ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunmanın keyfini çıkartıyoruz.

Istanbul Jet Grubu olarak çeşitli alanlarda faaliyet gösteriyoruz. Ana faaliyet alanımız jet yakıtı satıyoruz ve bu alanda da hem fiziksel hem de ara dağıtıcı olarak işlem yapıyoruz. Çeşitli havalimanlarında yakıt ikmali yapıyoruz. Bazen dağıtım şirketleri ile havayolu arasında köprü görevini yerine getiriyoruz. Ancak kendimizin de Antalya Havalimanı'nda ve Alanya Gazipaşa Havalimanı'nda depolama ve ikmal tesislerimiz var. Oradan da kendi fiziksel teslimatlarımızı da yapıyoruz. Enerji sektörünün birçok alanında faaliyet gösteren bir kuruluşuz. İstanbul Jet olarak 2021 yılında 450.000 metreküpten daha fazla jet yakıtı satışı gerçekleştirdik. Türkiye içinde ve Türkiye dışında bu da aşağı yukarı 2021 fiyatlarıyla 257 milyon dolarlık bir ciroya tekabül ediyor. Pandemi olmasına rağmen 2019 rakamlarını yakalamış sayabiliriz kendimizi. 2022'den beklentilerimiz ise daha iyi ve daha yüksekti, ama burada da maalesef Rus Ukrayna savaşı işlerimizi biraz negatif anlamda etkileyecek gibi



**Istanbul Jet Genel Müdürü
Hüseyin Latifoğlu**

görünüyor. Buna rağmen biz 2019'a yanaşmaya çalışacağız. Tüm dünyada havacılık sektörünün yeniden tedavisini tamamlayıp eski haline dönmesi için 2024 öngörülüyor, biz de oraya doğru yavaş yavaş adım adım geleceğimizi ümit ediyoruz. Türkiye'deki faaliyetlerimiz bu sene biraz negatif anlamda etkilenecek ama yurtdışında başka işler yapıyoruz. Dolayısıyla farkı kapatacak yöntemleri bulacağız, çareleri bulacağız. Yurtdışında da havacılık yakıtlarına aracılık ediyoruz. Uçak yakıtı satışı işi yapıyoruz. Aynı faaliyetleri bu sene Türkiye'de Rus turistlerin beklediğimizden az olacağı belli olduğu için yurt dışından faaliyetlere biraz daha fazla artırarak farkı kapatmaya çalışacağız.

'2022 YILININ DAHA İYİ GEÇECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ'

Bioturca 2008'de kurulan bir firma. 2008'den beri sektördeyiz. Abzormanlar ve bakteriyel abzormanlar olarak Türkiye'de tek firmayız. Bu konuda mütevazı olamayacağım. Büyük firmaların çoğu bizde çalışır. Örnek vermek gerekirse, Petrol Ofisi, Shell, OPET, BP gibi Aytemiz ve daha birçok firma ile çalışıyoruz. Çünkü bu işin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Beğenmediğimiz hiç bir işi başkasına yapmama felsefesiyle devam ediyoruz. Ürünlerimiz dünyanın en iyi ürünleri. O yüzden iyi geçiyor, her sene büyütüyoruz. Tabii korona bir müddet etkiledi, ama sektör yavaş yavaş toparlanıyor.

2021 çok parlak geçmedi, ama bizim için iyiydi. Doların artmasından dolayı ciroları yakaladık. Şu anda bir sıkıntımız yok ama insanların nereye gideceğini bilmediği bir belirsizlik ortamı var. İşin gerçeğini söylemek gerekirse esas sıkıntı koronaydı. 2022'nin daha iyi geçeceğini düşünüyoruz. Biz de bu arada boş durmadık kendi portföyümüze yeni ürünler kattık. Örnek verecek olursak kodfay diye bir ürün getirdik. Bir yangın söndürücü, ama çok ufak boyda, raf ömrü yok, sprey şeklinde, tortu bırakmıyor ve doğaya dost hiçbir iz bırakmıyor. İstedığınız yerde ve defalarca kullanabiliyorsunuz ve



**Bioturca Şirket Ortağı
Gökhan Yılmaz**

çok ufak, güzel bir ürün.

Bu Fuarı yapanlara, emeğine geçen herkese teşekkür ediyoruz. Daha da geniş katılımlı olursa mesela büyük firmaların hepsi burada küçük firmalar da katılırsa onlarda vizyonlarını geliştirirler. Daha güzel olur. Çünkü çevre hepimiz için önemli. İlerde bunlardan dolayı hepimiz sıkıntı yaşayacağız. Çevre atıklarını atarak yeraltı sularını kirletiyoruz. Biz bunu engelliyoruz ve bunun bertarafını sağlıyoruz. O yüzden insanların biraz daha çevreye duyarlı olmalarını istiyoruz.

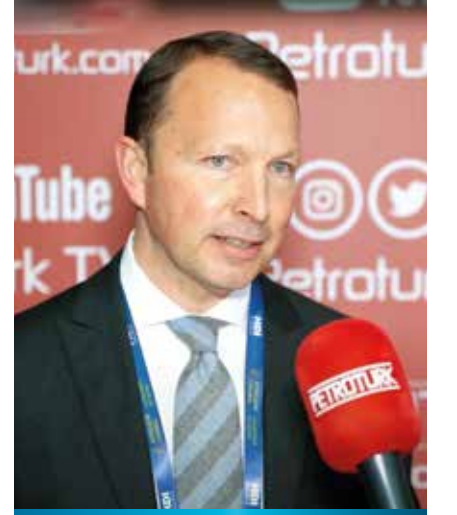
'SÜRDÜRÜLEBİLİR HAVACILIK YAKITI ÜRETİMİ İÇİN HEYECANLA ÇALIŞIYORUZ'

Fuar çok iyi geçiyor, çok memnunuz, katıldığımız için. Covid-19'dan sonra uzun bir ara vermiştik. Bir araya gelmek o açıdan çok faydalı oldu. Bizim için de dostlarımızla, paydaşlarımızla bir araya gelip sohbet etmek için güzel bir fırsat oldu açıkçası. Her zamanki gibi bu fuarda da organizasyon hizmet, fuar düzeni hepsi son derece başarılı. Artı yapılan konuşmalarda konularda bence çok isabetli seçilmiş. O açıdan da bize ufuk açıcı oldu.

Biliyorsunuz geçtiğimiz iki yıl içerisinde biyodizelde daha fazla yapılabilmesi için harmanlamanın daha sürdürülebilir hale gelmesi için mevzuatta birçok iyileştirmeler de yapıldı ve Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu bazı kararlar aldı. Bu kararların olumlu etkilerini görmeye başladık. Açıkçası sektörümüz büyümeye başladı. Harmanlamaların daha sağlıklı ve düzenli yapıldığını görmeye başlıyoruz. Her üretim prosesinde olduğu gibi bizim de planlamaya ihtiyacımız var. Hammadde için ve üretim planlaması yapabilmek açısından. Dolayısıyla biyodizelde geçtiğimiz yıllar yaptığımız çalışmaların neticelerini görüyoruz ve gerek üreticiler olarak gerek harmanlayıcı olarak daha iyi bir dönemdeyiz ve biraz daha umutla bakıyoruz. Bunu söylemişken buradan sürdürülebilir havacılık yakıtlarına da bir parça geçmek istiyorum. Çünkü dünyada

olduğu gibi ülkemizde de sürdürülebilir havacılık yakıtlarına giden yolda Biyodizel sektörünün bir gelişimi, hammadde tabanı ve biyodizel sektöründeki çıkan yan ürünlerin sürdürülebilir havacılık yakıtlarında değerlendirmesi söz konusu. Bu konuda da şu anda Türkiye'de üretime yönelik iki tane hazırlığı yapılan proje var. Biz de bunlardan bir tanesinin içindeyiz ve açıkçası sektör olarak Türkiye'de de biyodizelden sonra sürdürülebilir havacılık yakıtı üretilmesi için de heyecanla çalışıyoruz.

Kullanılmış yemeklik yağlar



**Biyodizel Sanayi Derneği Başkanı
Selçuk Borovalı**

özellikle son zamanlarda biliyorsunuz toplumsal farkındalık olarak da çok daha gündeme geldi. Gıda zincirine karışması hep tehlikeliydi ve hep bu konu gündemimizdeydi. Fakat geçtiğimiz yıllara göre çok daha donanımlıyız ve içinde bulunduğumuz dönemde yapılan düzenlemeler sonucunda biyodizel sektörü bu yağları daha fazla toplayabilir ve biyodizele çevirerek ülke ekonomisine katkı sunabilir hale gelmeye başladı. O açıdan özellikle dağıtım sektörü ile yani dağıtıcılarla, akaryakıt dağıtım firmalarıyla istasyonlarında atık yağları, kullanılmış yemeklik yağları toplamaya yönelik bazı projeler geliştirdik. Onlar da sonuç vermeye başladı. Şu anda Türkiye'de 35 bin ton civarında toplanan bir kayıt altına alınan kullanılmış yemeklik yağ var. Bu rakamı 90-100 bin tonlara çıkarmaya çalışıyoruz. Tabii bunu ne kadar erken başarabilirsek o kadar kısa sürede hem çevreyi kirliletmekten hem de insan sağlığını tehdit etmekten kurtarmış oluruz. Açıkçası bu noktada bence özel sektör ve devlet kurumları arasında güzel bir işbirliği örneği de oldu. Ben bu sektörde olmaktan ve bu gelişmeleri yaşamaktan çok heyecan duyuyorum. Ülkemizde de şu anda yaptığımız şeyler, üretilen ürünler, elde edilen başarılar dünya standartlarının üzerinde. Bunun devam edeceğini ümit ediyorum.

'BU BİZİM İLK FUARIMIZ VE HEYECANLIYIZ'

Bu bizim ilk fuarımız, bu yüzden heyecanlıyız. Umduğumuz gibi geçiyor, yeni müşteriler ediniyoruz. Yeni iş birlikleri yapacağız, Fuardan sonra da görüşmelerimiz devam edecek.

Mızrak Yangın Ekipmanları 2016 yılından bu yana yangınla alakalı A'dan Z'ye her şeyi bulunduruyoruz, taahhüt olarak da sıfırdan bir yer alıp teslim edecek pozisyona kadar geldik. Yangın ekipmanları deyince aklımıza ilk olarak yangın tüpü gelir ve biz bu konuda eğitim de veriyoruz. Bununla ilgili sertifika yazabiliyoruz ve verebiliyoruz. Hedefimiz ise yurt dışına açılmak ve Mızrak Yangın'ı daha iyi yerlere getirmek.



**Mızrak Yangın Sistemleri Satış Müdürü
Sinan Akpınar**

'PETROLEUM ISTANBUL BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ FIRSATLAR YARATTI'

Bu fuar aslında epeydir takip ettiğimiz bu fuardı ama pandemi gölgesinde inanılmaz tereddütlerle beklediğimiz bir gündü. Ancak fuarın açılışıyla birlikte bu tereddütlerimizi hepsi yok oldu. Çünkü insanların gözündeki o göz göze konuşma, yüz yüze sohbet etme özlemini gördük. Bundan çok mutlu olduk. Biz Gas Grup olarak da çok özel bir süreçten geçmiştik. Bu arada bizim için de çok önemli fırsatlar yarattı Petroleum Istanbul. Son dönemde yaptığımız işlerimizi müşterilerimize çözüm ortaklarımıza anlatmak için inanılmaz bir fırsat bulduk. Dolayısıyla iyi ki düzenlenmiş iyi ki katılmışız diyoruz. Tüm emeği geçenlere çok teşekkür ediyorum.

Gas Grup olarak 2009 yılında kurulduk. Uzmanlığımız olan LPG alanıyla başladık ve LPG alanında eksklüzive LPG Çözüm Merkezleri dediğimiz ürünlerimizle, LPG sürecini A'dan Z'ye kadar otome eden, data akışını sağlayan bir sistemle sektöre hizmet vermekteydik. 2009 yılında dünyada iyi bilinen Dover markasının akaryakıt çözümleri ile ilgili öncelikle ve Wayne firmasıyla bir çözüm ortaklığı anlaşması imzaladık ve Türkiye'deki ürünlerinin distribütörlüğünü bünyemize kattık. Bununla birlikte yine Dover grubunun OVB Global ürünlerinden yeraltı ürünleri olan KPS boru sistemleri, diğer dispenser üreticisi Tokheim'in ve stok yönetimi sağlayan Fairbanks gibi markaları da bünyemize kattık. Bu pandemi süreci aslında bize kendimizi hazırlamamız için bir imkan sağladı, dolayısıyla kendimizi daha iyi hazırlayabildik. Kadromuzu genişlettik, vizyonumuzu genişlettik ve sektörün karşısına bu fuarla

'PETROL KİRLİLİĞİ KONUSUNDA ŞİRKETLER İLE İŞ BİRLİĞİ YAPMAK İSTİYORUZ'

Başaran Grup olarak gemi inşaatı, bakım ve onarımı yapıyoruz. Petrol kirliliği olursa da müdahale için yetkili ve lisanslıyız. Kendi bünyemizde 20 yıl önce 30 milyon dolar deniz temizliğine yatırım yaptık. Amerika, Kanada, Irak, Kazakistan, Bangladeş, Angora, Bulgaristan, Arnavutluk'ta hizmetler yapıyoruz. Bu denizler hepimizin, denizler temiz olursa balık olur, temizlemezsek ne balık olur ne de turist olur.

Enerji şirketleriyle karşılıklı görüşmek ve tanışmak istiyoruz. Petroleum Istanbul Fuarı sayesinde de sektörle tanışma imkanımız oldu. Petrol dökülüp de geç müdahale edilirse şirketlerin masrafları artar. Deniz yüzeyinde petrol 26 gün kalır ve 26 günden sonra batmaya başlar. Dalgalar ve hava hareketleriyle tekrar suyun üzerine çıkar ve bundan sonra da temizlik gecikir. Temizlik gecikince de masraf artıyor. Biz yüzde 98 oranında temizleyebiliyoruz. Temizleme cihazlarının üretimini de yapıyoruz. 47 ülkede deniz temizlik gemilerimiz var. 90 ülkeye de deniz temizleme ekipman ve cihazların



Gas Grup Genel Müdürü
İrfan Akdoğan

birlikte çok güçlü bir şekilde çıktık. Buna ek olarak söyleyeceğim bir şey var. Yine dünya enerji gündemini çok yakından takip ediyoruz. 2 farklı şey var, bir tanesi karbon ayak izi dediğimiz, yeşil enerji dediğimiz konulara yatırımlar yaparken, bir taraftan da petrol türevi olmayan diğer yakıtlarla ilgili dünyanın alternatifler aradığını biliyoruz. biz de dünyanın gerisinde kalmak istemedik. Gas Grup bünyesinde, yeni enerjiler adı altında bir departman oluşturduk. Orada bir kadro kurduk ve çok yakından takip ediyoruz. Bir taraftan LPG ve akaryakıt sektörüne hizmet ederken bir taraftan da çağın gerektireceği herkesin uymak zorunlu kaldığı kurallara uygun olarak biz de elektrik, şarj, LNG, hidrojen, CNG yakıtlar gibi uygulanabilirlikler üzerine çalışmalar yapıyoruz. Bununla ilgili de çok yakın bir zamanda muhtemelen Mayıs, Haziran aylarından sonra sektörün karşısına çok büyük sürprizlerle çıkacağız. Herkes bizi beklesin.



Başaran Grup Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Altıntop

ihracatını yapıyoruz. Bir kirlilik olduğunda bizim neyimiz varsa enerji şirketlerindir. Biz işimizi lisanslı yapıyoruz ve petrol atığını topladıktan sonra lisanslı taşıma araçlarıyla lisanslı bertaraf tesislerine veriyoruz. Denizleri ihmal etme şansımız yok, insanlık etkileniyor. Gelecek nesillere de deniz bırakmak hepimizin görevi.

Petroturk TV

'YENİ BİR ÜRÜNÜMÜZÜ BU FUARDA TANITMA ŞANSI BULDUK'

Fuar çok güzel, çok başarılı bir fuar geçiyor, çok da yoğun ilgi aldık standımızda, o yüzden de çok memnunuz. Fuar içerisinde birçok firmayla da ilişki kurma, networkümüzü geliştirme şansımız oldu. O açıdan da çok faydalı geçti bizim için. Token aslında yaklaşık 4 yıllık genç bir şirket, Koç Holding'in bir iştiraki, ancak temelleri çok eskiye dayanıyor. Arçelik içerisindeki Beko marka bütün ödeme cihazlarının tasarımını yapan yazılımlarını geliştiren firma. Son 4 yıldır da ayrı bir firma olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Şu anda sahada yaklaşık 700 bin adet yazar-kasa POS dediğimiz ödeme terminallerini yöneten orada birçok bankacılık işlemini gerçekleştiren bir firma. Bugün de aslında yeni bir ürünümüzü bu fuarda tanıtma şansı bulduk. Akaryakıt istasyonları için geliştirdiğimiz, akaryakıt istasyonlarındaki hem satış deneyimini hem de ödeme deneyimini bambaşka bir noktaya taşıyacak olan ustalık eserimiz dediğimiz çok özenle geliştirdiğimiz bir cihazımız burada da tanıtma şansı bulduk. Akaryakıt istasyonlarında yapılan her satışın bir mali belgeye dönüşme zorunluluğu var. Burada da biz Token olarak Beko markasıyla bütün Arçelik'in satış ve servis ağını da arkamıza alarak bütün istasyonlara hizmet sunmayı hedeflediğimiz bir cihaz geliştirdik. Bu cihaz hem pompanın yanında sizin ödemeyi tamamlamanızı mali belgeyi düzenlemenizi sağlıyor.



Token Finansal Teknolojiler Genel
Müdür Yardımcısı Halil Dikici

İsterseniz de markette bir ödeme gerçekleşecekse de markette yapılan ödemenin otomatik olarak yazar kasaya aktarılmasını ve mali belgenin düzenlenmesini sağlıyor. Bu kapsamda hem regülasyona istasyonun uyması, mali belge düzenlemesi, aynı zamanda iş akışlarının çok daha iyi hale gelmesini sağlayan bir cihaz. Eksi 30 artı 55 derecede darbeye dayanıklı, özellikle soğuk havalarda kullanılması veya yağmurda toz ortamlarında kullanacak şekilde tasarlanmış bir cihaz. İstasyonlar için büyük kolaylık sağlayacak hem de devletin belirlediği aslında regülasyonlara da uyumlarını çok kolay bir hale getirecek.

'ÇOK VERİMLİ BİR FUAR OLUYOR'

Petroleum Istanbul Fuarı, 2019 yılına göre bu sene daha verimli ve daha güzel geçiyor. Katılımcı yoğunluğu da çok iyi. Bizim için Petroleum Istanbul Fuarı çok verimli bir platform oluyor.

Pehlivan Petrol 1982 yılından beri faaliyet gösteren teknik servis ve donatım malzemeleri imalatı yapan bir firma ve aile şirketi. Aynı zamanda Adblue üretimimiz de var. 2021 yılı koronavirüs yüzünden tüm sektör için durgun geçti, ama 2022 yılı gayet iyi ve başarılı geçiyor. İnşallah 2022 yılı daha güzel geçecek.



Pehlivan Petrol Finans Sorumlusu
Şükriye Pehlivan

'AMACIMIZ TEKNİK ÇİZGİ'Yİ BİR MARKA HALİNE GETİRMEK'

Katılımcı olarak bu fuarda ilk defa yer alıyoruz. Bu katılımdan dolayı oldukça da memnunuz. Bundan sonraki fuarlara da tekrar katılacağız. Teknik Çizgi, 2012 yılında kurulmuş; sac, metal işleyen bir firmadır. Firmamız kendi markasını oluşturup kendi ürünlerini de üreten bir firmadır. Hedefimiz; kalitesel anlamda ve tercih edilebilirlikte en üst seviyeye çıkmak. Amacımız Teknik Çizgi'yi bir marka haline getirmek ve kaliteli hizmetin öncüsü olmak.



Teknik Çizgi Genel Müdürü
Tuğrul Karabay

'TÜM YENİLİKLERİ MÜŞTERİLERİNİZLE BULUŞTURMAK TEMEL HEDEFİMİZ'

Petroleum İstanbul Fuarı çok iyi geçiyor. Yoğun bir katılım var. Misafirlerimizi ağırlamaktan da çok memnunuz. Beklentimizin de üzerinde bir yoğunluk var. Tora 1998 yılında kurulmuş bir firma. Kurucular arasında petrol arama faaliyetlerinde bulunmuş mühendisler var. Şu anda akaryakıt sektöründe akaryakıt istasyonlarına ekipman ve hizmet sağlamaya devam ediyor. Türkiye genelinde 37 bayisi ile birlikte 7/24 Türkiye'deki tüm akaryakıt istasyonlarına hizmet veren bir firmayız. Tora bünyesinde ortalama 140 kişi de çalışmaya devam ediyor. Bunların çok büyük bir bölümü mühendis ve çeşitli branşlarda mühendisler mevcut. Tora uzun yıllardır sektörde müşterilerine çok daha iyi kalitede ürünleri daha iyi hizmetler ile sağlamaya devam ediyor. Tora, bir akaryakıt istasyonunda gerekli olabilecek birçok ekipmanı sağlıyor. Aynı zamanda akaryakıt istasyonlarına periyodik bakım hizmetleri, tank temizliği ve çeşitli keşif ve değerlendirmelerle ilgili hizmetler vermeye devam ediyor. Hem akaryakıt istasyonlarına hem de akaryakıt dağıtım şirketlerine bu hizmetleri vermeye devam ediyoruz.

Tora şu an da geçtiğimiz yıl pandeminin de etkisiyle yaşanan



Tora Petrol Satış Müdürü
Bekir Çavdaro

sorunlara rağmen zaten beklediği hedefleri tutturmuş durumda. Bu yıl da temelde gözüken hedeflerimizi yakalayabileceğiz. Tora'nın bakış açısı; her zaman müşterilerine ve paydaşlarına daha iyi, daha kaliteli ürünleri sağlayabilmek, sektöre farklı bakış açıları getirebilmek, farklı ürünler sunabilmek, daha iyi hizmetler sunabilmek ve bu yaptığı işleri her zaman daha iyi yapabilmek yönünde. Sektörde oluşan tüm yenilikleri, tüm farklılıkları müşterilerinizle buluşturmak, bunları onların hizmetine sunmak temel hedefimiz.

'YENİ TEKNOLOJİLERE UYGUN ÜRÜN VE ÇÖZÜMLERİMİZİ TANITIYORUZ'

Fuarda beklentilerimizin ötesinde bir yoğunluk var, zaten sektörde bir değişim ve dönüşüm zamanıydı. Biz de burada olmaktan dolayı kendimizi çok iyi hissediyoruz.

Türkiye'nin bu alandaki ilk firmalarından bir tanesi. Pazarın bu alanda özellikle yüzde 50'nin üzerinde ürün portföyüne sahip, bu ürünleri ilk yapan firmadır. 35 yılın üzerinde bir deneyime sahiptir. Sadece market pazarında değil aynı zamanda akaryakıt sektörü tarafında da çözümlerimiz ve ürünlerimizle çok uzun yıllardır bu sektör içindeyiz. Büyük bir pazar payına sahip olarak hizmetlerimize devam ediyoruz. Son yapılan tebliğ değişiklikleri ile artık teknolojinin yeni imkanları bu sektöre giriyor. Biz de bunun içinde yer aldık ve çalışıyoruz. Yeni ürünlerimiz ve çözümlerimizle buradayız.

Şimdi yeni bir dönüşüm zamanı geldi. Akaryakıt sektöründeki ödeme sistemlerinde yeni teknolojileri kullanma zamanı geldi. Devletten de bu konuda beklediğimiz tebliğ yeni çıktı. Biz de buna uygun ürün ve çözümlerimizi bu fuarda tanıtıyoruz. Potansiyel müşterilerimize artık ödeme sistemlerinde günün teknolojisine uygun, çözümler



Profilo Ödeme
Sistemleri Direktörü
Hüseyin Bir

Profilo Ödeme
Sistemleri Genel Müdür
Yardımcısı Ergin Atay

ve hizmetler zamanı geldi. Çalışmalarımız bunun üzerine yoğunlukla, şu anda bu ürün ve hizmetlerimizi tanıtıyoruz. Benim de beklentilerimin çok çok üstünde gerçekleşti. Gelir İdaresi'nin yeni yayınlamış olduğu tebliğler gereği yeni ürünlerle birlikte sektörel anlamda bayağı bir canlılık katacağı belli fuarın. 2021 yılı bizim sektörümüz açısından oldukça verimli geçti, pazarımızı daha da büyüttüğümüzü gördük. 2022 yılı beklentilerimizin daha da üzerinde geçeceğini görüyoruz. Akaryakıt sektörüne yeni sunacağımız ürünlerle birlikte oldukça iyi olacağı kanaatindeyiz.

'2030'A DOĞRU BÜYÜK FİRMALARIN HEPSİ ELEKTRİKLİ ÜRÜN GAMINI BENİMSEYECEK'

Çok keyifli bir fuar oluyor. Özellikle de pandemiden sonra insanlar birbirini görmemişti o yüzden bu tarz Fuarlar etkileşim açısından çok iyi oluyor. Çok memnunuz ve keyfimiz de yerinde. Doğan Trend olarak aslında Doğan Holding'in otomobil iştirakiyiz. Bir mobilite grubuyuz diyebilirim. Suzuki bizim markamız, yüzde 90'ın üzerinde ürün gamını hibrit olarak sunuyor. Biz, Doğan Trend Otomobilite olarak bir emobilite topluluğuz diyebilirim.

Şu an oldukça yoğun bir hibrit yoğunluğu var. Bu bir geçiş dönemi. Hibrit ve SUV özelinde ağırlıklı bir ilerleme olacak diyebiliriz. Daha sonra da elektrikliye geçiş dönemi bekleniyor. Özellikle 2030'a doğru büyük firmaların hepsi elektrikli ürün gamını benimseyecekler. Şu an çok büyük bir geçiş başladı. Ama komple elektrikliye geçiş de söz konusu olacak. Dolayısıyla şarj



Doğan Trend Elektromobilite Ürün
Uzmanı Ali Mert Külâh

istasyonlarının Türkiye çapında artmasını bekliyoruz. Devlet de bu konuda teşvik verdi. Uzun vadede güzel bir elektrikliye geçiş dönemi bekleniyor.

'TEVECCÜH GÖREN BİR SİGORTA ŞİRKETİ OLMANIN MUTLULUĞUNU DA YAŞIYORUZ'

Bu yıl fuarda özellikle biyoenerji ve sürdürülebilirlik adına, özellikle çevre faktörünün ve çevrenin önceliklendirilmesinin ön planda olduğunu görmek tabii ki bizi de bir sigorta şirketi olarak sevindirdi. Çünkü bizim de bununla alakalı ciddi açılımlarımız var. Fuarda şu anda standı olan tek sigorta

şirketi olmak da bizim adımıza sevindirici. HDI Sigorta dünyanın birçok noktasında faaliyet gösteren ve Türkiye'de operasyonu olan büyük bir sigorta şirketi. Türkiye'deki operasyonları itibarıyla de hem elementer branş dediğimiz hem de sağlık branşında faaliyet gösteren bir şirket. Son dönemde katılım sigortacılığı konusunda ruhsatımızı aldık ve faaliyetlerimize başladık. Sektör önceliklerini belirleyen, sigortalılarımız, acentelerimiz ve sigortacılar tarafından teveccüh gören bir sigorta şirketi olmanın mutluluğunu da yaşıyoruz. Uygulamalarımızın sahada net bir şekilde karşılık buluyor olması özellikle bizi mutlu ediyor, ihtiyaçları karşılayabiliyor olmanın vermiş olduğu bir mutluluk var. Bununla alakalı son iki yıldır devam ettirdiğimiz, 'Daha iyisi için sözümüz var' mottomuzla birlikte sürekli olarak daha iyisini yapmak için arkada çalışan gerçekten özverili ve kendisini sürekli güncelleyen, güncel ihtiyaçlara cevap vermek adına sürekli geliştiren bir ekip var. Dolayısıyla HDI Sigorta'nın Türkiye'deki operasyonlarına baktığımız zaman bir sigorta şirketinin sadece teminat, poliçe, garanti ya da sözden öteye geçerek çevre, insanlık, doğa ve ülkemiz için neler yapabileceğimizi düşünerek bu şekilde hareket etmeye devam eden, bu hassasiyeti göstermeye çalışan bir sigorta şirketi. Biz ihtiyaçları karşılarken tabii ki insanların mali-



HDI Sigorta A.Ş. Satış Müdür
Yardımcısı Abdullah Arslan

yetlerini de düşünmek durumundayız. Özellikle sigorta bilincini yaymak, pazarı genişletmek ve pazarı genişlettikten sonra insanların sigortaya olan ihtiyacını iyi anlamak, iyi dinlemek ve net bir şekilde karşılayabilmek amacındayız. Tabii ki biz dünyanın her yerinde olduğu gibi Türkiye'de kalıcı olmak ve insanlarla, partnerlerimizle, iş ortaklarımızla, çözüm ortaklarımızla, sürdürülebilir ilişkiler kurmayı hedefliyoruz. Bu sürdürülebilir iş ilişkileri kurmak sadece ticari ilişkilerle ileri gelmiyor. Zannediyorum sektörümüzdeki diğer aktörlerden en büyük farkımız da bu. Biz insani anlamda ve insan ilişkileri noktasında performanstan öte daha çok insan temelli ve insan odaklı çalışmaya özen gösteriyoruz. Çünkü sigorta şirketi, sigorta aracısı, sigortalının ihtiyaçlarını karşılamak ve sigortalının taleplerine cevap verebilmek için çalışmalıdır. Burada sadece sorumluluğumuz sigortalının sigorta ihtiyacı değildir. Toplum içerisinde yaşayan bütün canlılara karşı faaliyet gösteren her ticari işletme olduğu gibi sigorta şirketinin de bir takım sorumlulukları vardır.



OPET'te alışverişler mavi çip ile kazanca dönüşüyor

OPET, 2005 yılında hayata geçirdiği Opet Kart programını "Mavi Program" adı ile yeniledi. "Mavi Program" kapsamında OPET müşterileri akaryakıt ve market alışverişlerinin yanı sıra mobil işlemlerinde ve araç yıkama ünitelerinde de mavi çip kazanıyor. OPET müşterileri her mavi çiple farklı bir ayrıcalık yaşıyor.

OPET, dijitalizasyon çalışmaları ve müşteri memnuniyetinde mükemmellik hedefiyle 2005 yılından bu yana sürdürdüğü Opet Kart Programı'nı "Mavi Program" adı ile yeniledi. Müşterilerinin OPET istasyonlarında ayrıcalıklı hissetmesini amaçlayan OPET, program kapsamında akaryakıt alımları dışında Ultramarket, araç yıkama üniteleri UltraTemiz ve mobil işlemler başta olmak üzere müşterilerine mavi çip kazandırıyor. OPET müşterileri, her 3 aylık dönemde biriktirdikleri mavi çip miktarına göre Temel, Full ve Ultra üyeliklerden birine dahil olarak ayrıcalıklar dünyasına giriş yapıyor.

İSTASYONDA, YOLDA, HAYATTA...

Mavi Program kapsamında müşteriler, dahil oldukları üyeliğe göre kendilerine sunulan "İstasyonda", "Yolda" ve "Hayatta" konseptleri altındaki ayrıcalıklardan yararlanabiliyor. 'İstasyonda' başlığı altında akaryakıt, market ve yan ürünler özelinde, 'Yolda' başlığında sigorta, kasko ve araç temizliğine özel, 'Hayatta' başlığında ise farklı kuruluşlarla yapılacak işbirlikleri çerçevesinde kişiye özel faydalar sağlanıyor. Bunun için Mavi Program'a giriş yapılması ve "Ayrıcalıklar" sekmesindeki

kategoriler altındaki kampanya detaylarının takip edilmesi gerekiyor. Mavi Çip, akaryakıt işlemlerinde alınan litreye ve ürün çeşidine göre farklılaşıyor. Mavi Program üyelerine; "Bana Özel Ayrıcalıklar", "Araçma Özel Ayrıcalıklar" ve "Kendi Kampanyanı Kendin Yarat" seçeneklerinde yer alan kampanyalarla her alışverişlerinde puan kazanma ve indirimlerden yararlanma imkanı sunuluyor.

Mavi Programa 'maviprogram.opet.com.tr' üzerinden veya 'www.opet.com.tr' üzerinden yapılan yönlendirmeye ulaşılabilir.



Togg'un, 18 Temmuz 2020 tarihinde başladığı Gemlik Tesisleri'ndeki inşaat çalışmalarında hızla sona yaklaşıyor. Aynı çatı altında topladığı fonksiyonları, akıllı ve çevreci özellikleriyle "Bir Fabrikadan Daha Fazlası" olarak tanımlanan Togg Gemlik Tesisleri'nde 1.6 kilometrelik test pisti tamamlandı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati ile aylık Yönetim Kurulu toplantısını Gemlik'te gerçekleştiren Togg Yönetim Kurulu üyeleri, pistteki ilk deneme sürüşünü gerçekleştirdi. 'Yüksek hız pisti', 'bozuk yol pisti', 'özel manevra

Togg, Gemlik'te kendi pistine çıktı

Togg'un 'Yeniliğe Yolculuk' hedefinin çekirdeği olan Gemlik Tesisleri'nde inşa edilen 1.6 kilometrelik test pisti tamamlandı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati ile Togg Yönetim Kurulu üyeleri pistteki ilk deneme sürüşünü gerçekleştirdi.

alanı' gibi farklı ihtiyaçlara göre tasarlanan pistte, Togg prototipleri test edilecek. Ürün geliştirme ve kalite süreçlerinin test edileceği pistin yapımı 3 aylık sürede tamamlandı.

RAKAMLARLA TOGG GEMLİK TESİSİ

- Toplam 1 milyon 200 bin

metrekare açık alan üzerine inşa edilen Gemlik Tesisleri'nde üretim birimlerine ilişkin çalışmalar Mayıs 2022'de tamamlanacak.

- Yüzde 86'sı tamamlanan gövde tesisinde 185 robot parçasız provalara başladı.
- Boya tankları ve fırınlarının kurulumu yapılan boya tesisinin yüzde 92'si tamamlandı.

- Montaj tesisinin yüzde 84'ü bitti.
- Togg, 2022 yılının son çeyreğinde seri üretime hazır olacak.
- Homologasyon testlerinin tamamlanmasının ardından 2023 yılının ilk çeyreği sonunda C segmentindeki ilk araç olan SUV pazara çıkacak. Ardından C segmentindeki Sedan ve

Hatchback modelleri üretim sırasına girecek. Takip eden yıllarda B-SUV ve C-MPV'nin de aileye katılmasıyla, aynı DNA'yı taşıyan ve 5 modelden oluşan ürün gamı tamamlanacak.

- Togg, 2030'a kadar tek bir platformdan 5 farklı model üretimiyle toplam 1 milyon adet araç üretmeyi planlıyor.

Enerji Petrol Gaz

Kurucusu:

M. Zekai Komsuoğlu
Mayıs, 1968

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

Yayın Grubu Başkanı
A. Sertaç Komsuoğlu

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

Genel Yayın Yönetmeni ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Emin Kaya

• **Haber Merkezi:** Sibel Acar,
Gözde Emlik, Özge Esen

• **Grafik:** Ersin Güleç, Onur Uğurman
Torgay, Su Özkan, Serra Ergan

• **Reklam ve Abonelik:**
Ayşegül Yıldırım

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

@Petroturkcom

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

DÜNYA BOR LİDERİ ETİ MADEN

86 YILDIR TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

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



Gelecek Borda
Bor Eti Maden'de!

 **ETİMADEN**
for life

HEDEF 2023 250 İSTASYON

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



**Türkiye genelinde
bayilikler verilecektir.**

www.classoil.com.tr

NAİFOĞLU



TEMELDEN İŞLETMEYE GÜVENLE İNŞA EDİYORUZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı



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

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.



opet Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası.

**çünkü işimiz yollarda
görünenden daha fazlası.**



İşimiz,
Opet'e her geldiğinizde
size en iyisini sunmak kadar
ülkemiz için de çalışmak.
Ürettiğimiz her projeyle
ülkemizi ileriye taşımak,
geleceğimiz için fark yaratmak.



**opet'se
fark eder**



Türkiye'nin Lovemark'ları 2021 araştırması, MediaCat ve Ipsos tarafından 15-55 yaş aralığında, kadın erkek oranı eşit, Türkiye temsili 2.000 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Opet, akaryakıt kategorisinde birinci olarak kategorinin Lovemark'ı olmuştur.