

"Her kuruşun değerini
bilen bir yakıt V/Max."







Petrol Ofisi, Türkiye'nin ilk yeni nesil pompa yazar kasa uygulamasını başlattı



OPET'ten yeni bir sosyal sorumluluk projesi daha: 'Doğaya Saygı'



'Shell Hep İleride' marka yaklaşımında yeni bir iletişim kampanyasına imza attı

Teminat verme süresi 30 Haziran'a kadar uzatıldı

Akaryakıt ve LPG piyasalarında faaliyet gösteren dağıtıcı, madeni yağ ve bayi lisans sahipleri için teminat verme yükümlülüğünün süresi 30 Haziran 2022 tarihine kadar uzatıldı. >> 8



Enerji Petrol Gaz



Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:54

Sayı:680

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

ZOR YAZ

Gerek ekonomik konjonktür, gerekse akaryakıt fiyatlarındaki artışlar şirketleri ve bayileri nasıl etkiliyor? Fiyatların bu şekilde yükselmeye devam etmesi durumunda tüketim nasıl etkilenir? Tüm bunları sektörümüzün duayen isimlerinden **Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper'le** konuştuk.



OLAĞANÜSTÜ BİR DÖNEM

İçeride yaşadığımız ekonomik sorunlar, dışsal faktörlerle de birleşince gerçekten çok olağanüstü bir dönem yaşamamıza neden oluyor. İhracat ve büyüme rakamları yüzümüzü güldürse de enflasyon ve özellikle enerji maliyet ve fiyatlarındaki artışlar durumu oldukça zorlaştırıyor. Bu ortamda akaryakıt fiyatlarında yaşanan artışlar da maalesef gündemden hiç düşmüyor. >> 38

Emin Kaya



Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper

'ENTEĞRE MARJ ORANSAL OLARAK GERİLEDİ'

Bizim entegre marj diye tabir ettiğimiz dağıtıcı ve bayinin paylaştığı pay, en azından enflasyon paralelinde artış göstermek durumunda. Aksi takdirde sektör olarak hiçbir masrafı karşılayamaz durumda kalacağız.

'EN BÜYÜK YÜKÜ SEKTÖR OYUNCULARI ÇEKİYOR'

Fiyatların böyle artmasının en büyük yükünü de bir noktada dağıtım şirketleri ve bayiler çekiyor. İşletme sermayesi, bütün bu fiyat artışları çerçevesinde 2-2,5 katına çıktı. Bunun finansmanı açısından çok yüklü bir faturayla karşı karşıya kalmaya başladık.



KOBİ'lere kredi kartı teminatı ile ödeme seçeneği!

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



KOBİ'lere özel avantajlı BP Taşıtmatik teklifleri!





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



Token ve Petrol Ofisi Türkiye'nin ilk yeni nesil pompa yazar kasa uygulamasını başlattı

Koç Topluluğu şirketi Token Finansal Teknolojiler tarafından VUK 527 tebliği doğrultusunda geliştirilen yeni nesil pompa yazar kasa Beko 1000 TR'nin ilk uygulaması Petrol Ofisi istasyonunda gerçekleştirildi. Petrol Ofisi'nin Göztepe'deki istasyonunda başlayan bu uygulama ile akaryakıt istasyonlarındaki teknolojik dönüşüm sürecinde çok önemli bir adım daha atılmış oldu.



Koç Topluluğu şirketi Token Finansal Teknolojiler, ödeme sistemleri sektöründeki Beko 1000 TR Pompa Yazar Kasa ürününü sektöre sundu. 2023 yılı sonuna kadar akaryakıt istasyonlarında bulunan mevcut tüm pompa yazar kasaların kademeli olarak yeni nesil pompa yazar kasalarla değiştirilmesini zorunlu kılan VUK 527 tebliği sonrasında çalışmalarını hızlandıran ve onay sürecini tamamlayan ilk şirket olan Token, Petrol Ofisi ile ilk uygulamayı gerçekleştirdi. Sektördeki konumunun verdiği sorumluluk ile bu alanda uygulanan teknolojileri yakından takip eden Petrol Ofisi, geliştirilen ürünleri kendi simülasyon laboratuvarında test ederek, istasyonlarındaki faaliyetlerin kurallara uygun ve kesintisiz sürdürülmesini sağlıyor. Token ile yeni nesil yazar kasa konusunda yürütülen çalışmalar da bu ortamda geliştirilerek sorunsuz bir şekilde devreye alındı.

BEKO 1000 TR, MÜŞTERİLERE POMPA YANINDA DA ÖDEME KOLAYLIĞI SAĞLIYOR

Türkiye'nin ilk entegre POS özelliğine sahip pompa yazar kasası olan Beko 1000 TR, opsiyonel olarak pompa yanında da ödeme almaya imkan sağlıyor. Pompa yanında temassız ödeme yapılabilmesi, müşteriye büyük bir kolaylık sağlarken satış sürecini hızlandırmasıyla istasyondaki yoğunluğu önüyor. Token ekipleri tarafından geliştirilen bulut tabanlı TokenX yazılımını içeren Beko 1000 TR Pompa Yazar Kasa ve Beko 400 TR Android POS ile market içerisindeki ödeme deneyimini de iyileştiriyor. Plaka ve tutar bilgisini 400 TR ekranına otomatik olarak aktaran sistem sayesinde manuel giriş yapılmasına gerek kalmıyor, hatalı girişler engelleniyor ve işlemler hızlanıyor. Yazılımı ile istasyonu tek ekrandan yönetme kolaylığı



sağlayan ürün, web paneli üzerinden tüm raporlama ve iş yönetiminin yanında uzaktan vardiya yönetimine imkan tanıyor; plaka, tarih, satış, miktar, ödeme türü bazlı raporlar alınabiliyor ve tüm satış işlemlerini anlık ve otomatik olarak Gelir İdaresi Başkanlığı'na raporlanıyor.

HER KOŞULDA İSTASYONUN YANINDA

Android 9.0 işletim sistemine sahip Beko 1000 TR, 700 bin yazar kasa pos

cihazını yöneten güvenli sunucu altyapısı, enerji sektörü özelinde hazırlanan bulut servisleri ve entegrasyon yazılımları ile de fark yaratıyor. Tüm pompalar ve EPDK lisanslı otomasyon sistemleri ile uyumlu çalışabilen Beko 1000 TR, 7 inç geniş dokunmatik ekranı ve yardımcı tuşları ile kullanım kolaylığı sağlıyor. Şık alüminyum dış kasası ile -30 / +55 derece arası ısılarda çalışabilen Beko 1000 TR'nin, her türlü yağış ve darbelere karşı dayanıklılığı IP54 ve IK08 sertifikaları ile de tescilli.



'İSTASYONLARIMIZDA MÜŞTERİLERİMİZE AVANTAJLAR SUNAN YENİ TEKNOLOJİLERE EV SAHİPLİĞİ YAPMAKTAN BÜYÜK MEMNUNİYET DUYUYORUZ'

Birçok ilki gerçekleştiren, sektörlerinin lider ve köklü kuruluşu olarak, teknolojiye verdikleri öneme vurgu yapan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Petrol Ofisi, her alanda olduğu gibi teknolojiye de 81 yıldır sektöründe ilkleri gerçekleştirmekte, öncülük yapmaktadır. Türkiye'de ilk ve tek olarak sunduğumuz, müşterilerimize avantajlar sunan birçok yenilik de teknolojiye verdiğimiz önem ve gelişmiş teknolojik altyapımızın göstergesidir. Token gibi bu alanda öne çıkan partnerlerimizle geliştirdiğimiz çalışmalar ile de müşterilerimize avantajlar sunan yeni teknolojilere istasyonlarımızda ev sahipliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Token'ın geliştirdiği bu yeni nesil pompa yazar kasa Beko 1000 TR de, gelişmiş teknoloji ile tek cihazda farklı avantajlar sunuyor. Token'ı, VUK 527 tebliği kapsamında ilk onayı alan yeni nesil ürünlerinden dolayı tebrik ediyor ve hayırlı uğurlu olmasını diliyoruz" dedi.

'TOKEN, AKARYAKIT İSTASYONLARININ FARKLI İHTİYAÇLARINI KARŞILAYABİLECEK BİR ÜRÜNÜ SEKTÖRE KAZANDIRDI'

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Koç Topluluğu'nun dijital dönüşüm çalışmaları çerçevesinde, Token ile ödeme teknolojileri alanında önemli stratejik adımlar atmaya sürdürdüklerini belirtti. Geliştirdiği teknolojilerle işletmelerin süreçlerini iyileştirmeyi, onlara kârlılık ve verimlilik sunarak büyümelerini sağlamayı hedefleyen Token'ın çalışmalarına ara vermeden devam ettiğini belirten Ebiçlioğlu sözlerine şöyle devam etti: "Token, Beko marka ödeme cihazlarını, yazılım gücü ile birleştiriyor ve Koç güvencesiyle müşterilerine sunuyor. Hâlihazırda 700 binden fazla Beko markalı yeni nesil ödeme kaydedici cihazla sektör lideri olan Token, bu cihazlar üzerinden yapılan günde yaklaşık 5 milyon işlemi yönetiyor. Mali sistemler ve ödeme sistemleri alanındaki uzun yıllara dayalı deneyimlerini ve yeni teknolojileri şimdi de pompa yazar kasaya entegre eden Token, Petrol Ofisi iş birliği ile yeni çözümünü sektöre tanıtmış oldu. Token, Beko 1000 TR yeni nesil pompa yazar kasa ile tebliğin gerekliliklerini yerine getirmenin ötesinde, akaryakıt istasyonlarının farklı ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve uzun yıllar boyunca kullanabilecekleri dayanıklılıkta bir ürünü sektöre kazandırdı. Petrol Ofisi ile yürüttüğümüz iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyor, akaryakıt istasyonlarının dijitalleşmesine katkı sağlayacak bu uygulamanın hayırlı olmasını diliyoruz."



Aygaz Mini ile Barbekü Keyfi Artık Ödüllü!

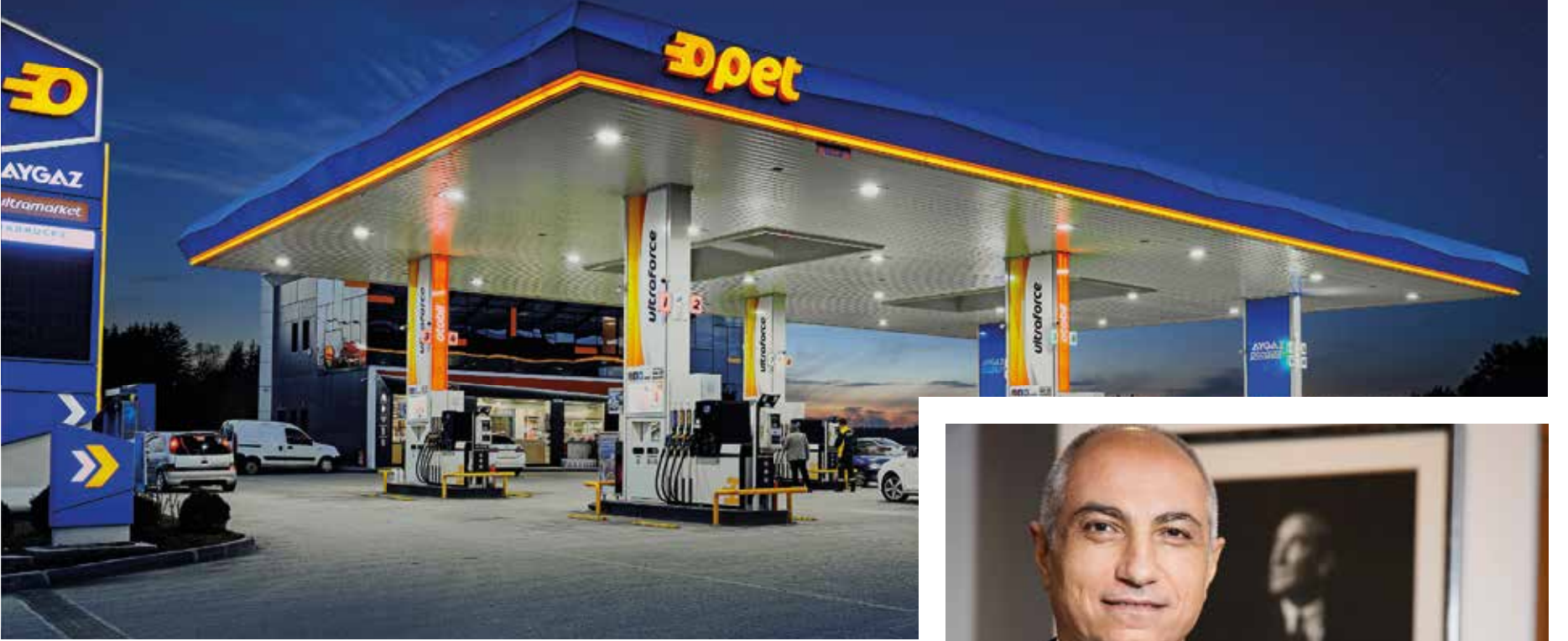


2021
İyi Tasarım Ödülü



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 bir kez daha akaryakıt sektörünün 'en itibarlı markası' seçildi



OPET, Türkiye İtibar Endeksi'nde (TİE) bir kez daha "Akaryakıt Sektörü" kategorisinde en itibarlı marka seçildi. 2011 yılından bu yana gerçekleştirilen araştırmada on yıldır sektöründe en itibarlı marka olma başarısını gösteren OPET, aynı zamanda 'İtibarda İstikrar Ödülü'ne de layık görüldü.



Müşteri odaklı iş stratejisi, yenilikçi çalışmaları ve sonuç odaklı ve kapsayıcı sosyal sorumluluk projeleri ile sektöründe fark yarattığının altı çizilen OPET, bir kez daha en itibarlı marka seçildi. OPET, Türkiye'nin akademik denetim altında gerçekleştirilen ilk ve tek saha araştırması olan Türkiye İtibar Endeksi'nde (TİE) "Akaryakıt Sektörü" kategorisinde 10'uncu kez en itibarlı marka oldu.

15 BİN KİŞİ İLE GÖRÜŞÜLDÜ

Türkiye İtibar Akademisi tarafından bu yıl on birincisi gerçekleştirilen Türkiye İtibar Endeksi Araştırması, Türkiye İstatistik Kurumu'nun "Türkiye Örnekleme" kabul ettiği 26 bölge ve 72 ilde 15 Aralık 2021 - 25 Ocak 2022 tarihleri arasında yaklaşık 15 bin kişi ile görüşülerek gerçekleştirildi. Ana ve alt sektörleri ile toplam 34 farklı sektördeki markaların itibar derecelendirmesi yapıldı ve Türkiye'nin itibarlı markaları



belirlendi. Türkiye genelinde tesadüfi seçim metodları ile belirlenen 15 bin kişi CATI yani bilgisayar destekli telefonla görüşme yöntemi ile arandı. Dünyanın birçok ülkesinde uygulanan bu model Türkiye'nin yapısal özelliklerine uyumlu olarak yeniden düzenlendi.

OPET'in 'köklü, sağlam bir kurum olma; öncü özellikleri taşıma ve sektöründe lider olma; yeniliklere, teknoloji ve tasarıma önem verme; uluslararası standartlarda ürün ve hizmet sunma ve sevilen markaları sunması', katılımcılar tarafından en beğenilen özellikleri olarak gösterildi.



'BİZİM İŞİMİZ YOLLARDA GÖRÜNENDEN DAHA FAZLASI'

OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağa yaptığı değerlendirmede, "Son reklam filmimizde de belirtildiği gibi bizim işimiz yollarda görünenden daha fazlası... OPET, bir akaryakıt markası olmanın ötesinde toplumsal sorumluluğunun bilincinde bir marka. İstasyonlarımızdaki yüksek kaliteli ürünlerimiz

ve fark yaratan uygulamalarımızla en üstün hizmeti sunmaya odaklanırken ülkemiz için sosyal etkisi yüksek projeler hayata geçiriyoruz. Bu sebeple halk oyu ile istikrarlı başarımızın tescillenmesi ve bu başarıyı 10 yıldır aralıksız devam ettiriyor olmamızın bizim için önemi çok büyük" diye konuştu.



Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından düzenlenen ve 7 yarıştan oluşan Shell Helix 2022 Türkiye Ralli Şampiyonası, 15-17 Nisan'da Muğla'da gerçekleştirilen Bodrum Rallisi ile başladı. Daha sonra sırasıyla Yeşil Bursa Rallisi, Eskişehir Rallisi, Kocaeli Rallisi, İstanbul Rallisi ve Ege Rallisi ile devam edecek sezon, 11-13 Kasım arasındaki son yarış ile tamamlanacak.

Shell Helix 2022 Türkiye Ralli Şampiyonası, aynı zamanda 35 yaş üzeri klasik otomobillerin katılımına açık Türkiye Historic Ralli Şampiyonası ile birlikte gerçekleştirilecek.

Shell Helix 2022 Türkiye Ralli Şampiyonası Takvimi:

- 15-17 Nisan Bodrum Rallisi - MUĞLA
- 27-29 Mayıs 46. Yeşil Bursa Rallisi - BURSA
- 24 - 26 Haziran 12. Eskişehir Rallisi - ESKİŞEHİR
- 29-31 Temmuz 39. Kocaeli Rallisi - KOCAELİ
- 16-18 Eylül 42. İstanbul Rallisi - İSTANBUL
- 14-16 Ekim 31. Ege Rallisi - İZMİR
- 11-13 Kasım Daha sonra açıklanacak

Shell Helix, Türkiye Ralli Şampiyonası'na desteğini sürdürüyor

Shell & Turcas, Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından düzenlenen Türkiye Ralli Şampiyonası'nı Shell Helix markasıyla isim sponsoru olarak bu yıl da desteklemeye devam ediyor. 15 Nisan'da Muğla'dan başlayan "Shell Helix 2022 Türkiye Ralli Şampiyonası" 13 Kasım'da sona erecek.



'Ralli şampiyonasına Shell Helix markamız ile ismimizi vermekten çok mutluyuz'

Türkiye otomobil sporları açısından önemli bir yere sahip olan Türkiye Ralli Şampiyonası'na 3. kez Shell Helix markasıyla sponsor olan Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, şunları dile getirdi: "Ülkemizde otomobil sporları 1968 yılında ralli ile başladı. Türkiye Ralli Şampiyonası ise hem organizasyonların kalitesindeki yükseliş hem de sporcularımızın yurt dışındaki başarıları ile her geçen gün popülerliğini arttırmaya devam ediyor. Dünyanın lider madeni yağ tedarikçisi olarak, Türkiye'de otomobil sporları için çok önemli bir yere sahip olan ralli şampiyonasına



Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı

Shell Helix markamız ile ismimizi vermekten dolayı çok mutluyuz."

Shell Helix motor yağlarının değer katan özelliklerine de değinen Turanlı şöyle devam etti: "Türkiye Ralli Şampiyonası'nda araçlar, çok zorlu şartlarda, asfalt ve toprak zeminli farklı parkurlarda, zaman zaman çok kaygan zeminlerde

birbirleriyle yarışıyorlar. Shell Helix motor yağlarımız bu zorlu koşullarda motoru koruyor ve aracın en iyi performansını göstermesine yardımcı oluyor. İsmimizle olduğu kadar inovasyon gücümüzle de pilotların yanındayız"

TOSFED Başkanı Eren Üçlertoprağı

'Shell Helix Türkiye Ralli Şampiyonası'na performansı ile değer katmaya devam edecek'



TOSFED Başkanı Eren Üçlertoprağı ise Shell Helix ile iş birliklerinin devam etmesinden dolayı mutluluk duyduklarını belirterek, "Shell Helix uzun yıllardır motor sporlarının birçok farklı branşında, farklı marka ve ekiplerle çözüm ortaklığını

başarıyla sürdüren global bir marka. İki yıl önce başlayan iş birliğimizin, yeni sezonda da devam etmesinden son derece mutluyuz. Shell Helix'in Türkiye Ralli Şampiyonası'na ismiyle, varlığıyla, performansı ile değer katmaya devam edeceğine inanıyoruz." dedi.



Yenilenmenin tam sırası **bi' bp molası**

Günün her saati özenle hazırlanan taze ve sağlıklı öğünler.



Daha iyisini istediğinde



Akaryakıt ve LPG piyasalarında faaliyetlerine öteden beri devam eden bayilik lisansı sahiplerinin 31 Mayıs 2022'ye kadar vermeleri gereken teminatların verilme süresi 30 Haziran 2022 tarihine kadar uzatıldı. Karar, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesinde yayınlandı.

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 zorunluluğuna tabi oldular. 2 Eylül 2021'den önce faaliyette bulunan lisans sahiplerine teminatlarını vermeleri için 31 Mayıs 2022'ye kadar süre verilmişti. Ancak bu sürenin bitimine çok az bir zaman kala, henüz teminatını yatırmayan çok sayıda bayinin olması sendikaları harekete geçirdi. Böylelikle PÜİS ve TABGİS'in girişimleri sonucunda teminat verme süresi 31 Mayıs 2022'den, 30 Haziran 2022'ye uzatıldı.

SÜRE UZATIMINA İLİŞKİN GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI'NIN İNTERNET SİTESİNDEN DUYURU YAPILDI

Yayınlanan 25/05/2022 tarihli ve VUK-141/2022-4 sayılı Vergi Usul Kanunu Sirküleri ile; 531 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinin 7'inci maddesinin (1) numaralı fıkrasının (b) bendi ile Geçici 1'inci maddesi uyarınca, anılan Tebliğ ile getirilen yükümlülükler kapsamında 31 Mayıs 2022 gününe kadar verilmesi gereken teminatların verilme süresi, 30 Haziran 2022 gününe (bu tarih dahil) kadar uzatıldı.

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



Teminat verme süresi 30 Haziran 2022'ye kadar uzatıldı

'ERTELEME VERGİ DAİRELERİNDEKİ BİLGİ AKIŞININ TAMAMLANARAK MAĞDURİYETLERİN ÖNLENMESİ AÇISINDAN ÖNEMLİ'

Bayilerin teminat yükümlülüklerinin yerine getirilmesi konusunda gerek vergi dairelerindeki bilgi eksikliği, gerek bankalardan süresiz teminat mektubu alınmasındaki sürecin uzun olması, gerekse indirimden yararlanma hakkı bulunanların inceleme ve gayrimenkul teminatlarının değerlendirme süreçlerinin zaman alması nedeniyle TABGİS tarafından sürenin ertelenmesi talebinde bulunulmuştur.

Ertelemenin hem



vergi dairelerindeki bilgi akışının tamamlanarak mağduriyetlerin önlenmesi hem de bayiler açısından önemli olduğunu söyleyen TABGİS Başkanı Ferruh Temel Zülfiyar, bu süre içinde detaylı bir bilgilendirme kılavuzunun yayımlanmasının son derece yararlı olacağını, ayrıca düzenlemede teminatın sadece lisanslı faaliyetlerin cirosu üzerinden alınacağı şekilde bir değişikliğe gidilmesi gerektiğini belirterek bu yöndeki çalışmalarının da devam ettiğini sözlerine ekledi.

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 aşlı (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.

'TEMİNAT MEKTUBUNUN SÜRESİZ İSTENMESİ BAYİLER İÇİN BÜYÜK SORUN YARATMAKTADIR'

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş; "Bilindiği gibi teminat uygulaması, 30 Nisan 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7318 numaralı Vergi Usul Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile getirildi.

2 Eylül 2021 tarih ve 31589 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 531 seri nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile de ayrıntıları belirtildi. Tebliğin yayımlanmasından sonra, bayilerimizin bu nedenle oluşabilecek mağduriyetlerinin önlenmesi için Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Gelir İdaresi Başkanlığı ve ilgili tüm kurumlarla sık sık temaslarda bulunduk. Birebir ziyaretlerimizin yanı sıra, konuya ilişkin süre uzatımı da dahil olmak üzere taleplerimizi içeren raporlarımızı kendilerine ilettik.

Gerek Ticaret Bakanımız Sayın Mehmet Muş, gerek Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Nureddin Nebati, gerekse de Gelir İdaresi Başkanı Sayın Bekir Bayrakdar sorunlarımıza hep duyarlı yaklaşılar ve bu sorunların çözümü için değerli katkılarını esirgemediler. Süre uzatımı talebimizi olumlu karşıladıkları için kendilerine Şahsım ve sektörümüz adına şükranlarımızı sunarım.

Öte yandan, teminat mektubunun süresiz istenmesi bayiler için büyük sorun yaratmaktadır. Zira, bayilerin ticaretlerinin devamı için çeşitli nedenlerle verdikleri teminat mektupları yüzünden bankalardaki limitleri eksiye düşmüştür. Öte yandan istasyonlarının kullanım hakkını sözleşme süresi boyunca dağıtım şirketine devretmeleri nedeniyle gayrimenkul teminatı da verememektedirler. Bu konuda



yaşanan bir başka sıkıntı ise bankaların süresiz mektup vermekten kaçınmalarıdır. Bu nedenler göz önüne alınarak teminat mektubunun süresi lisans süresi ile sınırlı olmalı ve kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetleri de teminat olarak kabul edilmelidir.

Bir diğer hususu, mevzuatta yapılan değişiklikle uyumlu mükelleflere getirilen 5'te bir indirim uygulamasından ne yazık ki yararlananların sayısı çok sınırlı kalmıştır. Çünkü devlete karşı tüm yükümlülüğünü harfiyen yerine getiren ancak beyanname süresini 1 gün dahi geçiren, borcunu yapılandıran ve buna benzer nedenlerden ötürü bayilerimiz 5'te 1 indirimden yararlanamamaktadırlar. Bu konuda bir düzenleme yapılması Başkanlığınızın uyumlu mükellefleri korumak adına öngördüğü bu düzenlemenin daha adil olarak uygulanmasını sağlayacaktır. Ancak esasen teminat uygulaması, sektörün adını kirleten, devletin vergisini kaçırarak, akaryakıt sektöründe haksız rekabete neden olan kaçakçılara karşı getirilen önlemlerden biridir.

Bu nedenle son 5 yılda kayıt dışı herhangi bir eylemi nedeniyle idari para cezası almayan bayilerin bu uygulamadan muaf tutulmasının, ticaretini düzgün yapanların korunması için önemli bir adım olacağını düşünüyoruz.

PÜİS olarak bu talebimizi Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Nureddin Nebati'ye, Ticaret Bakanı Sayın Mehmet Muş'a ve Gelir İdaresi Başkanı Sayın Bekir Bayrakdar'a ilettik. Bu isteğimizin de olumlu karşılanmasını ve önümüzdeki günlerde bu yönde bir düzenleme yapılmasını talep ediyoruz."

Güzel Enerji ve Yemeksepeti Nar platformu iş birliği hayata geçti

OYAK Grubu Enerji Şirketleri bünyesinde yer alan Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş., hızlı ticaret platformu Yemeksepeti Nar ile yeni bir iş birliğine imza attı. Güzel Enerji markaları TOTAL İstasyonları ve M Oil, bu yeni iş birliği kapsamında Yemeksepeti'nin 60 bine yakın üye restoranına "Yakıtmatik Sistemi" ile özel avantajlı ürün ve hizmet sunacak.

Güzel Enerji Akaryakıt, dijital dönüşüm projesi "Yakıtmatik Sistemi" ile Yemeksepeti Nar Projesi'ne üye restoranların yakıt ihtiyaçlarını kolay, verimli ve güvenilir bir şekilde sağlamalarına destek olacak. "Yakıtmatik Sistemi" projesi sayesinde

Yemeksepeti'nin 60 bine yakın üye restoranı bu özel fırsatlar ve hizmetlerden yararlanacak.

İş birliği kapsamında indirimli akaryakıt imkanından faydalanmak isteyen üye restoranlar, Yemeksepeti Nar uygulaması üzerinden Filokart

başvurusunda bulunarak, kart kendilerine ulaştıktan sonra %2 oranında indirimli akaryakıt avantajına sahip oluyorlar. Başvurular, Güzel Enerji'nin finansal aracı ve yeni nesil bir akaryakıt ödeme sistemi olan Yakıtpay Çağrı Merkezi aranarak tamamlanıyor.



'GÜZEL ENERJİ, YAKITMATİK SİSTEMİ İLE İŞLETMELERE AVANTAJ VE VERİMLİLİK SAĞLIYOR'

Güzel Enerji Akaryakıt hayata geçirdiği ve 7.000'e yakın filo müşterisine dijital ortamda raporlama yaparak, anlık hizmet veren Yakıtmatik Sistemi'ni şu şekilde tanımlıyor; "Araç filo yönetimlerini, yakıt giderlerini, dolum ve kilometre bilgilerini kontrol altına alarak işletmelere maliyet avantajı ve verimlilik sağlıyor. Sistem aynı zamanda TOTAL ve M Oil İstasyonlarını ziyaret eden filo müşterilerine araçtan inmeden hızlı ve güvenli yakıt alımı imkânı sunuyor. Viu, Halka, Filokart olmak üzere üç farklı ünite seçeneği sunan Yakıtmatik ile özel ekipmanlarla farklı araçlara ve her bir kullanıcıya uygun kolay ve hızla kurulum sağlanıyor." Yakıtmatik Sistemi ile ilgili daha detaylı bilgiye 'filo.yakitmatik.com' adresinden ulaşılabilir.

YAKITMATİK İLE TASARRUF VE KOLAYLIK İŞİNİZE GELECEK!

- Merkezi Filo Yönetimi Kolaylığı
- Gider ve Zaman Tasarrufu
- Elektronik Ortamda Raporlama
- Detaylı Limitleme Seçenekleri
- Hızlı Başvuru Hızlı Montaj



filo.yakitmatik.com

TOTAL | M Oil | TOTAL İstasyonları: 644 8 456 | 0800 211 00 21

yakitmatik

TOTAL İstasyonları Renault MAİS iş birliği ile 300 TL değerinde yakıt puan kazandırıyor

TOTAL Yakıt Garantisi projesi, TOTAL İstasyonları ve Renault MAİS iş birliğiyle hayata geçti.

Proje kapsamında TOTAL İstasyonlarından akaryakıt alımı yapan, bireysel segmentteki yeni Renault araç sahiplerinin akaryakıt kaynaklı bir arıza ile karşılaşmaları durumunda tüm onarım maliyetleri TOTAL tarafından karşılanıyor.

TOTAL Yakıt Garantisi'nden faydalanmak isteyen Renault araç sahipleri; araç alımını takip eden 30 gün içerisinde Renault Port mobil uygulamasını indirerek, araç bilgilerini kaydedip kampanyalar bölümünden TOTAL Yakıt Garantisi'ne katılım sağlayabiliyor. Eş zamanlı olarak TOTAL İstasyonları Sadakat Programı Club TOTAL'e üye olan araç sahipleri, katılımlarını sağladıktan sonra yenilenen iş birliği kapsamında TOTAL İstasyonlarında geçerli 300TL değerinde yakıt puan ve tüm akaryakıt alışverişlerinde geçerli 5 kat Club TOTAL puan kazanacak.

TOTAL Yakıt Garantisi ile ilgili detaylı bilgiye TOTAL İstasyonları mobil uygulamasından, www.totalistasyonlari.com.tr adresinden ve Renault Port uygulaması üzerinden ulaşılabilir.

TOTAL İstasyonları ve Renault MAİS iş birliğiyle hayata geçen "TOTAL Yakıt Garantisi" projesinin kapsamı genişledi. Bu iş birliği ile Renault'yu tercih eden araç sahipleri, TOTAL İstasyonlarından yapacakları yakıt alışverişleri ile araçlarını yakıt kaynaklı olası arızalara karşı hem güvence altına alıyor hem de Club TOTAL'e üye olarak TOTAL İstasyonlarında yakıt alışverişlerinde geçerli 300 TL değerinde yakıt puan ve 5 kat Club TOTAL puan hakkı kazanıyor.



Aygaz AR-WE'ye Future of Work'ten birincilik ödülü

İnovasyon ve dijitalleşmeyi odağına alan çözümler ile yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirdiğini belirten Aygaz, sanal ofis ortamı sağlayan AR-WE projesiyle IDC CIO Summit 2022'de Future of Work – Borderless Organization kategorisinde birincilik ödülünü aldı.



Aygaz, dijital dönüşüm ve inovasyon odaklı çalışmalarıyla dikkat çekmeye devam ediyor. Ürün ve hizmetlerinde sunduğu yenilikçi çözümlerin yanında şirket içi operasyonlarında verimliliği artıran dijitalleşme yatırımlarıyla fark yaratan şirket, geliştirdiği AR-WE projesi ile IDC CIO Summit 2022'de Future of Work – Borderless Organization kategorisinde birincilik ödülünü aldı.

14 Mayıs'ta şirketlerin bilgi

teknolojileri fonksiyonlarının üst düzey yöneticilerinin katılımıyla düzenlenen törende ödülü Aygaz adına, Haldun Selik, Levent İçli, Ender Gümen, Efe Kaya, ve Enis Göktay aldı.

AR-WE İLE HER KOŞULDA GÜVENLİ ÇALIŞMA ORTAMI

Bir sanal ofis ortamı sağlayan AR-WE projesi, şirket dışında, istenilen cihazdan, istenilen zamanda herhangi bir

engele takılmadan tüm ortak alanlara ve tüm dokümanlara ofisteki bilgisayardan ulaşır gibi güvenli bir şekilde erişim imkânı sunuyor. Bulut bilişim teknolojilerinin kullandığı sistem, hızlı, güvenli ve kesintisiz çalışma ortamı sağlıyor. İhtiyaç duyulan mobiliteyi sağlayan AR-WE, standart uygulama sanallaştırma sürecinin ötesinde bir çalışma ortamında olması arzu edilen tüm öğeleri sanal olarak içinde barındırıyor.



'AYGAZ, ŞİRKET İÇİ UYGULAMALARINA HIZLI VE HER YERDEN ERİŞİM İMKANINI YÜKSEK GÜVENLİK İLE SAĞLIYOR'

AR-WE'nin gücünü çağın en gelişmiş teknolojilerinden biri olan Bulut Bilişimden aldığı söyleyen Aygaz CIO'su Haldun Selik, "Aygaz olarak uzun zamandır "Dijital Dönüşüm" ve "Yenilikçi Fikir Gelişimi" başlıklarına odaklı çalışmalar yürütüyoruz. Bu çalışmalarımızın arasında büyük veri, makine öğrenmesi, mobil ve bulut teknolojileri öne çıkıyor. Özellikle bulut tabanlı teknolojiler verinin yönetiminde büyük rol oynamasının yanı sıra, internetin olduğu her yerden, her cihazdan kaynaklara erişim imkânı sağlıyor. AR-WE projesi, Virtual Desktop hizmeti dahil birden fazla Microsoft Azure bileşenini içinde barındırıyor. Bu sayede Azure'un sağladığı yüksek erişilebilirlik ve kararlılık ile beraber Aygaz,

şirket içi uygulamalarına hızlı ve her yerden erişim imkânını yüksek güvenlik ile sağlamış oluyor.

Özellikle sahada çalışan ekiplerin, VPN ve bilgisayar bağımlılığının kalkmasının önemli bir çalışan memnuniyeti yarattığına değinen Selik şöyle devam etti: "Aygaz çalışanları artık istedikleri her an SAP gibi VPN gerektiren kapalı sistemlere mobil cihazlarla ek bir işlem gerektirmeden bağlanabiliyorlar. Bu da çalışma arkadaşlarımıza oldukça büyük bir esneklik ve yüksek erişilebilirlik sağlıyor. Aynı zamanda dijital çalışma kültürümüz ve çalışan deneyimi açısından Aygaz adına büyük bir kazanım sağlamış durumda."

Anadolu LPG ve Akaryakıt SİAD Olağan Genel Kurul toplantısı yapıldı

Anadolu LPG ve Akaryakıt SİAD Olağan Genel Kurul toplantısı 24 Mayıs 2022 tarihinde yapıldı.

Yapılan Anadolu LPG ve Akaryakıt SİAD Olağan Genel Kurul toplantısında seçilen Yönetim Kurulu ve İcra Komitesinin listesi şöyle belirtildi:

Yönetim Kurulu
–Atalay ARMUTCU Yönetim Kurulu Başkanı
–Veysel BADAY Yönetim Kur. Bşk. Yrd.
–Mustafa ALPAY Yönetim Kur. Bşk. Yrd.
–Mehmet YURT Yönetim Kurulu Üyesi (Genel Muhasip)
–Abdulkadir ENGİN Yönetim

Kurulu Üyesi
–Ömer YAĞIZ Yönetim Kurulu Üyesi
–Zeynal YÜCEL Yönetim Kurulu Üyesi
İcra Komitesi ise şu isimlerden oluştu:
• Tahir ÖZTÜRK
• Fehmi ARIKAN
• Aydın BİRİNCİOĞLU
• Halil BALKAN
• Zeki DEVECİ
• Zeynal EROĞLU
• Davut AYDIN

Enerji ithalatı faturası Nisan'da yıllık bazda yüzde 135,1 arttı



Türkiye'nin enerji ithalatı için ödediği tutar, Nisan'da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 135,1 artarak 7 milyar 781 milyon 946 bin dolara yükseldi.

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan geçici dış ticaret istatistiklerine göre, Nisan'da Türkiye'nin toplam ithalatı ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 35 artarak 29 milyar 480 milyon dolar oldu.

Bu tutarın 7 milyar 781 milyon 946 bin dolarlık kısmını, enerji ithalatı olarak özetlenen "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar" oluşturdu.

Geçen yılın Nisan ayında bu rakam 3 milyar 309 milyon 962 bin dolar olarak kayıtlara geçmişti. Söz konusu dönemde, ekonomik aktivitelerdeki canlanma, sanayi üretimindeki artış ve küresel piyasalarda enerji fiyatlarının yükselmesiyle ülkede ithalat faturası da arttı.

Öte yandan, ham petrol ithalatı Nisan'da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,6 artarak 3 milyon 16 bin 571 tona çıktı.

YOL ARKADAŞLIĞININ GÜVEN İSTEDİĞİNİ
ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ



Tüpraş Kırıkkale Rafinerisi'ne iki ayrı "Yeşil Bina" sertifikası

Sürdürülebilir bir gelecek yolunda, faaliyetlerini ve iş süreçlerini çevreye uyumlu şekilde dönüştüren Tüpraş, Kırıkkale Rafinerisi bünyesindeki Tüpraş Akademi ve Teknik Emniyet ve Çevre Müdürlüğü binaları ile LEED Gold Sertifikası almaya hak kazandı. 'Stratejik Dönüşüm Planı' ve '2050 Karbon Nötr' hedefine yönelik somut çalışmalar yürüten Tüpraş, Amerikan Yeşil Binalar Konseyi'nin değerlendirmesiyle alınan bu sertifikayla yeşil binalarında enerjisini verimli kullanan bir şirket olmayı sürdürdüğünü belirtti.

Tüpraş, Kırıkkale Rafinerisi bünyesindeki çevreye duyarlı binaları ile LEED Gold Sertifikası'nı almaya hak kazandı. Tüpraş Akademi ile Teknik Emniyet ve Çevre Müdürlüğü binaları çevreye duyarlı yapı (yeşil bina) olarak tescillendi.

Her iki proje boyunca kullanılan tüm malzemeler LEED danışman firması görüşleri doğrultusunda sertifikasyona uygun olarak seçildi. Binaların tasarım süreci de sertifikasyon kriterlerine uygun olarak yürütüldü. Özellikle Tüpraş Akademi binasının mevcutta atıl durumda bulunan binanın modernizasyonu yoluyla inşa edilmiş olması da sürecin verimliliğini artırdı.



Yeşil binalar, klasik binalara göre ortalama yüzde 30 daha az enerji tüketiyor. Gün ışığından en üst düzeyde

yararlanarak, enerji analizi sayesinde enerjiyi en verimli şekilde kullanıyor. Yeşil binaların su tüketimi de

oldukça düşük olduğundan, peyzaj alanlarında yağmur suyunun kullanılması gibi çeşitli metodlarla yüzde 50 su



tasarrufu yapılabiliyor.

Uluslararası derecelendirme sistemleri içinde dünyada en yaygın kullanılan akreditasyon olan 'LEED' sertifikasyon süreci; binaların tasarımını, yapımını ve ekonomik ömrü boyunca uygulanan stratejilerini kapsayan bir değerlendirmeyi kapsıyor.

LEED sertifika değerlendirme süreci dokuz kategoriden oluşuyor. Bu kategoriler; binalarda bütünsel süreç yönetimi, saha seçimi ve ulaşım, sürdürülebilir araziler, su verimliliği, malzeme ve kaynaklar, enerji ve atmosfer, iç mekân kalitesi, tasarımda inovasyon olarak sıralanıyor.

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu açıklandı

TÜPRAŞ, geçen yıl, üretimden satışlarda 136,8 milyar lirayla Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları sıralamasında zirvede yer aldı. Ford Otomotiv 67,3 milyar lirayla ikinci sırayı alırken, Star Rafineri 55,2 milyar liralık üretimden satışla üç sıra birden yükselerek 3'üncü oldu.

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) hazırladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2021 Araştırması"na

göre, Türkiye Petrol Rafinerileri AŞ (TÜPRAŞ), üretimden satışlarda 136,8 milyar lirayla en büyük sanayi kuruluşu olma unvanını

korudu. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, düzenlediği basın toplantısında,

İSO'nun "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırmaya göre,

TÜPRAŞ üretimden satışlarda 136,8 milyar lirayla listede ilk sırayı alırken, Ford Otomotiv 67,3 milyar lirayla yine ikinci sırada yer aldı.



ÜÇÜNCÜ SIRADA STAR RAFİNERİ YER ALDI

Bu yıl üçüncü sırada yer alan sanayi kuruluşu değişti. Geçen yıl Oyak-Renault'nun yer aldığı üçüncü basamağa 55,2 milyar liralık

üretimden satışla üç sıra birden yükselen "Star Rafineri" yükseldi.

Star Rafineri'yi 46,2 milyar liralık üretimden

satışla "Toyota Otomotiv" takip ederken, beşinci basamakta 38,7 milyar lirayla geçen yıl listenin 10. sırasında yer alan "İskenderun Demir ve

Çelik" yer aldı.

Altıncı sıradaki şirket isminin açıklanmasını istemezken, "Ereğli Demir ve Çelik" 36,8 milyar

lirayla 7'nci, "Arçelik" 35,8 milyar lirayla 8'inci, Oyak-Renault 34,4 milyar lirayla 9'uncu, Tofaş 26,6 milyar lirayla 10'uncu oldu.

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.

OPET'ten yeni bir sosyal sorumluluk projesi daha: 'Doğaya Saygı'



OPET, yeni projesi "Doğaya Saygı" ile geçtiğimiz yıl yaşanan orman yangınlardan olumsuz etkilenen köyler özelinde kalkınma çalışması başlattı. Muğla iline bağlı köylerde rehabilitasyon, eğitim ve ekonomi alanında çalışmalar planlayan OPET, proje ile köylerin sürdürülebilir kalkınmasına destek olmayı amaçlıyor. Proje ilk olarak Marmaris Bayır Köyü'nde uygulamaya alınıyor.

OPET, "Bilinçli Toplum" yaratma ilkesi doğrultusunda hayata geçirdiği Doğaya Saygı Projesi ile 2021 yılında yaşanan orman yangınlarından olumsuz etkilenen köylerde kalkınma çalışmaları başlattı. OPET'in Örnek Köy Projesi'nin uzantısı niteliğindeki 'Doğaya Saygı Projesi' kapsamında, köylerin sürdürülebilir kalkınmasına destek olmak temel hedef olarak belirlendi. Doğaya Saygı Projesi ile orman yangınlarından etkilenen Marmaris'e bağlı Osmaniye ve Bayır, Milas'a bağlı Çökertme, Gökbek ve Bozalan, Bodrum'a bağlı Pınarlıbelen (Etrim), İrmene ve Çamlık ile Köyceğiz'e bağlı Otmanlar'da restorasyon, rehabilitasyon ve eğitim çalışmaları gerçekleştirilecek.

ORMAN YANGINLARI VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İÇİN FARKINDALIK

Doğaya Saygı Projesi kapsamındaki çalışmalar; OPET'in koordinasyonunda Muğla Valiliği, Marmaris Belediyesi, Kaymakamlık, Tarım ve Orman Müdürlüğü, Karayolları Müdürlüğü, Doğa Koruma ve Milli Park Müdürlüğü, Kültür Turizm Müdürlüğü, Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü, Milli Emlak Müdürlüğü, Orman Bölge Müdürlüğü, AFAD ve Müftülük gibi kurum ve kuruluşlarla iş birliği ile yürütülüyor. Köylerde, fiziksel değişim ve rehabilitasyon çalışmalarının yanı sıra yöre halkına yönelik eğitim programları



düzenlenerek, ekonomik ve sosyo-kültürel gelişime de katkı sağlamak hedefleniyor. Ayrıca yaşanan orman yangınları, iklim değişikliği ve diğer doğal afetlere ilişkin farkındalık yaratmak için eğitim çalışmaları yapılıyor.

İlk olarak Marmaris Bayır Köyü'nde başlayan çalışmalar kapsamında 235 hane, 639 nüfusa sahip Bayır Köyü yeni bir çehreye kavuştu. Muğla Valiliği ve tüm bağlı kurum ve kuruluşlar ve Marmaris Belediyesi iş birliği ile yürütülen proje, aynı zamanda Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nin akademisyenleri Prof. Dr. Selçuk Aktürk, Prof. Dr. Adnan Diler, Prof. Dr. Saniye Dedeoğlu, Prof. Dr. Ummuhan Gökovalı, Doç. Dr. Öncü Başoğlu, Doç. Dr. Serkan Dirlik, Doç. Dr. Rahşan İvgin Tunca ve Dr. Öğr. Üyesi İlke Tekin'den bilimsel, mimari, arkeolojik ve iktisadi konularda danışmanlık alınarak geliştirildi. Bayır Köyü 'defne aksı' ve 'bal aksı' olarak iki mimari ve yaşam alanı konsepti

kurgulandı. Köy merkezinde bulunan ve yaşları 2000 yılın üstünde olduğu düşünülen iki ulu çınar ağacı, köyün yerel tarihinde önemli yeri olan 'Kızlar Çeşmesi' ve 1960 yılında kurulan ve tüm geleneği ile hayatta kalmış olan 'Eski Yağhane' bir bütünlük halinde tekrar ele alındı. Arkeolojik tarihte değeri olan Syrna Antik kentinin yer aldığı Bayır Köyü ayrıca arkeolojik tarım teraslarıyla yüzlerce yıllık tarihe ışık tutuyor. Proje kapsamında evler, köyün ruhuna uygun olarak karakteristik bir düzenlemeyle boyandı. Ayrıca köye ait bir kadın kooperatifi kurularak, kooperatif binasında üretilen yerel ürünlerin satışa sunulabileceği stantlar yapıldı. Marmaris Halk Eğitim Merkezi iş birliği ile kurslar başladı. Kurslar kapsamında İngilizce, kırsal turizm etkinlikleri, turistik ve hediyeelik eşya yapımı, takı yapımı, el bakımı ve hijyen eğitimi olmak üzere 592 saat eğitim verilmesi planlanıyor. Ayrıca arıcılık yan ürünleri üretimi ile ilgili uygulamalar ve Kültür Bakanlığı destekli

ev pansiyonculuğu kursları da planlanan eğitimler arasında yer alıyor.

"ÜLKEMİZİN MİLLİ AKARYAKIT MARKASI OPET, ÜLKESİ İÇİN EMSALSİZ ÇALIŞMALARA İMZA ATIYOR"

Bayır Köyü'nde düzenlenen toplantıda konuşan Muğla Valisi Orhan Tavlı, "Kurulduğu günden bu yana eğitime, sağlığa, çevreye ve tarihi değerlere sahip çıkarak bilinçli bir toplum oluşmasına katkıda bulunma vizyonuyla çalışan, ülkemizin milli akaryakıt markası OPET, faaliyet alanı dışında ülkesi için emsalsiz çalışmalara imza atıyor. Valiliğimiz iş birliği ile yürütülen OPET Doğaya Saygı Projesi ile Bayır, yeni bir çehreye kavuştu. Çevre düzenlemesi, peyzaj, restorasyon ve renovasyon uygulamaları ile yapıların yerel kimlikleri güçlendirilirken yöremize özgü gıda, el işi ve dokumaların satılacağı satış stantları oluşturularak

'YEREL YÖNETİMLER, HALK VE PAYDAŞLARIMIZLA BİR KEZ DAHA EL ELE VERDİK'

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurtan Öztürk, "OPET'te, sosyal sorumluluk anlayışı ile toplumun nelere ihtiyaç duyduğu konusunda ayrıntılı araştırmalar yürütmek ve bu doğrultuda projeler geliştirmek en önemli önceliğimiz... Her birinin odağı toplumun öncelikli ihtiyaçları olan, yaşayan ve devamlılığı olan projeler üretiyoruz. Bilinçli toplum projeleri olarak nitelediğimiz bu projelerimizde, tüm uygulama adımlarına bizzat dahil olarak, sorunlara kalıcı çözümler sunmayı hedefliyoruz" diye konuştu. Örnek Köy Projesi ile 2005 yılından bu yana tarihi dokuya, doğal güzelliklere ve turizm potansiyeline sahip köylerde çalışmalar yaptıklarını anlatan Öztürk, "Bölgelerin ekonomik ve sosyo-kültürel gelişimine katkı sağlıyoruz. Bir değişim ve kalkınma projesi olan "Örnek Köy" kapsamında bugüne kadar 6 köyde restorasyon, rehabilitasyon ve eğitim çalışmaları gerçekleştirdik, Çanakkale'de Arkeo-köy ve Etno-köy konsept köylerimiz dışında 8 köyü rehabilite ederek bambaşka bir çehreye kavuşturduk. Doğaya Saygı Projesi ile de orman yangınlarında maddi ve manevi anlamda büyük kayıplara uğrayan köylerimiz için yerel yönetimler, yerel halk ve diğer paydaşlarımızla bir kez daha el ele verdik" ifadelerini kullandı.

yangınlar nedeniyle önemli bir gelir kaybı yaşayan köyde ekonomik bir kalkınma sağlanıyor. OPET'in elinin değmesiyle köy meydanı engelli vatandaşların da kullanabileceği OPET standartlarında tualete kavuşurken Bayır sakinlerine İngilizce, pansiyonculuk, temizlik, hijyen ve hizmet standartları konulu eğitimler verilerek tarih, kültür, turizm, kalkınma ve ekonomik olarak gelişiminin her ögesini içerisinde barındıran bir proje kurgulandı. OPET ailesinin kıymetli üyelerine ve özellikle OPET Yönetim Kurulu Kurucu Başkanı Fikret Öztürk'e ve Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Sayın Nurtan Öztürk'e duyurlukları nedeniyle teşekkürlerimi sunarım" dedi.

OPET TARAFINDAN BAYIR KÖYÜ'NDE NELER YAPILDI ?



• Projeye ilişkin uygulamalar belirlenmeden önce tüm köyü kapsayan, hanelerdeki durumu ortaya koymak üzere 235 hane 639 kişi (357 erkek, 282 kadın) ile sosyo-ekonomik veri toplamak amacıyla anket ve araştırma gerçekleştirildi. Orman yangınının köyün sosyo-ekonomik altyapısı üzerindeki olumsuz etkileri bilimsel bir saha araştırması ile ortaya konuldu.

• Köyün kendine özgü mimari özelliklerini korunarak, köyün içinden geçen yol, 'bal aksı' olarak isimlendirildi ve bu aks üzerindeki yapılar restore edildi, açık alanlar ticari kamusal alanlar olarak işlevlendirildi. Köyün eski yağhanesine bağlanan aks ise 'defne aksı' olarak isimlendirildi. Köy meydanı ve yağhane arası yol zemini arnavut kaldırımıyla kaplandı, yol boyunca ahşap küpeşte yapıldı. Defne aksı yürünebilir hale getirilirken ve sonunda ulaşılan atıl durumdaki yağhane 'Eski Yağhane' olarak tekrar restore edilerek canlandırıldı.

• Defne ve bal akslarının kesişiminde bulunan Çınar Meydanı çağdaş gereksinimler ve anıt ağaçların taşıdığı tarihi ve kültürel önem de gözetilerek yeniden düzenlendi.

• Köyün meydanında bulunan ve yaşları 2000 yılın üzerinde çınar ağaçlarının gerçek yaşlarının yeni bir yöntem olan luminesans yöntemi (ağaçların gövde altından ve ana köklerinden toprak örnekleri alınması) ile tespit edilmesine yönelik çalışmalar başlatıldı.

• Köy meydanını tanımlayan başlıca yapı olan köy camisi köyün özgün yalın mimari anlayışı içinde tekrar ele alınarak restore edildi. Sıva raspalaması, pencere kenarları sıva motifleri uygulamaları yapıldı. Cami etrafında bulunan üzeri yazıtlı bugüne kadar okunmamış olan bir mimari bloğun transkripsiyonu için epigraflar eşliğinde stampaj



Soldan sağa; Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Rektörü Hüseyin Çiçek, Bayır Köyü Muhtarı Arslan Erarslan, Muğla Valisi Orhan Tavlı, OPET Yönetim Kurulu Kurucu Başkanı Fikret Öztürk, OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, Marmaris Belediye Başkanı Mehmet Oktay



kağıdı ile kopyası alındı, detaylı incelemelere başlandı.

• Köy meydanında zemin iyileştirme ve arnavut kaldırım kaplaması, anıt ağaç çevresi düzenlemesi, cami önü sundurması

ve abdesthanesi yapıldı. Köy meydanında bulunan antik bir yapıya ait mimari blokların sergilenmesi öncesinde uzman bir restoratör tarafından mermer blokların yüzeyinde mekanik temizlik işlemleri yapıldı.

• Köy kahvesi iç mekan ve dış mekan düzenlemeleri yapıldı.

• Köy meydanındaki kafenin alt bölümünde bulunan tuvaletler 1 engelli, 2 kadın, 3 erkek kabini olmak üzere OPET standartlarında hijyenik tuvaletlere dönüştürüldü.

• Otopark ve pazar alanında zemin düzenlemesi yapıldı, yağmur kanalı ve gider bağlantıları yapıldı.

• Okul binası tamamen boyandı, Halk Eğitimi Merkezi derslik alanında iyileştirme yapıldı.

• Köyün kuzeydoğusunda Yancağz Tepesi üzerinde yerleşik Syrna Antik Kenti'ne ulaşım ve antik kente ait kalıntıların

haritalama çalışmalarına başlandı

• Köy çevresindeki köyün kırsal peyzajını oluşturan tarım teraslarının belgelenmesine başlandı.

• Köyün turizm potansiyelini artırmak amacıyla yöresel köy motifleriyle düzenlenen örnek pansiyon yapıldı. İçerisinde çocuk odası da bulunan bir aile odası ve bir de normal ebeveyn odası olan toplam iki odalı pansiyon köyün özelliklerini yansıtacak şekilde hazırlandı.

• Evlerin boyanması için muhtarlığa 520 teneke boya temini yapıldı. Evini boyayamayan vatandaşların evleri boyandı, evlerin cephelerinde ahşap motiflerle desen uygulamaları yapıldı. Köy evlerinin pencereleri ve

duvarlarına konseptte uygun olarak desen ve süslemeler yapıldı

• Köyde kullanılmak üzere 115 masa 460 adet sandalye dağıtımı yapıldı.

• Mimari düzenlemeler için köyde 65 gün boyunca 2450 kişi/gün personel çalışması yapıldı.

6 iş makinası, 4 kamyon çalışmalara eşlik etti

• Yapılan sosyo-ekonomik araştırma kapsamında köye özgü üç ürün olan kuru baklava, kaşık helvası ve Bayır yazması tespit edildi. Yörede üretilen bu üç geleneksel ürüne coğrafi işaret alınmasına yönelik çalışmalar başlatıldı. Marmaris Ticaret Odası aracılığı ile alınacak coğrafi işaretlerin sadece Bayır'a değil bütün ilçeye katma değer sağlaması hedefleniyor.

• "Bayır Köyü Güçlü Girişimci Kadınlar Kooperatifi" kurulum aşamaları tamamlandı. Belediyeye ait olan atıl durumdaki fırın binası köy ürünleri için üretim ve eğitim amaçlı Köy Kooperatifi Atölye Merkezi'ne çevrildi. Mutfak ve mobilya tefrişi yapıldı, soğutma makineleri temin edildi.

• Kısa, orta ve uzun vadede hangi yönetsel ve örgütsel adımların atılacağı kurucu kooperatif üyeleri ve üyelerin

iş bölümü doğrultusunda üretebilecekleri ürünler belirlendi. Kadın kooperatifi ile ilgili bütün bu faaliyetler sadece hanelerin geçim kaynaklarına erişimini sağlamak için değil aynı zaman da kadınların ekonomik ve sosyal olarak güçlenmesini desteklemek amacıyla geliştirildi.

• Kooperatif merkezi ve kooperatif üretim işletmesi olarak faaliyet gösterecek bina yeniden tasarlanarak restorasyonu tamamlandı.

• Kooperatif ürünlerinin satışının yapılacağı stantların yapıldı.

• Kooperatifte satılabilecek orman ürünleri temelli kozmetik ürünleri için laboratuvar çalışmaları başladı.

• Kooperatif atölyesi ve meydan arasındaki istinat duvarı düzenlendi, çiçeklik eklenerek peyzaj bant uygulaması yapıldı. Uygun görülen yerlerde ahşap karkas ve saz malzemelerinden doğal ortama uygun satış stantları yapıldı.

• Marmaris Halk Eğitim Merkezi işbirliği ile kurslar başladı. Kurslar kapsamında İngilizce, kırsal turizm etkinlikleri, turistik ve hediyeelik eşya yapımı, takı yapımı, el bakımı ve hijyen eğitimi olmak üzere 592 saat eğitim verilecek. Ayrıca arıcılık yan ürünleri üretimi ile ilgili uygulamaların gerçekleştirilmesi planlanmakta olup ve Kültür Bakanlığı destekli ev pansiyonculuğu kursları da planlanan eğitimler arasında.

• Orman yangınlarından önce çam balı üretiminde önemli bölge olan Bayır ve Osmaniye'de yangınla birlikte basralı çam alanları tahrip oldu. Bölgede arıcılık yapan ailelerin ana gelir kaynakları çam balı iken yangın sonrasında arıcılar bu bölgelerde bal üretimi gerçekleştirememeye başladı. Bölge arıcıları özelinde arıcılık faaliyetlerini sadece bal değil diğer yan ürünlerinin geliştirilmesi ve gerekli yöntem ve tekniklerin teorik ve uygulamalı olarak sahaya yansıtılması için bilgilendirme programı planlandı.



'Kadoil büyümeye devam ediyor'

Kadooğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Kadoil, ülke geneline yayılmış geniş bayi ağı ile akaryakıt ve otogaz sektöründe performansını arttırmaya devam ediyor. Bu çerçevede ülke genelinde yatırımlarına ağırlık verdiğini açıklayan Kadoil, yeni istasyonları ile müşterileri tarafından beğeni topluyor.



Yatırımlarını her geçen gün arttırdığı belirtilen Kadoil, akaryakıt sektöründe yüzde yüz yerli sermaye yapısıyla yurdun dört bir yanında güvenle tüketicilerin yolunun üstünde olmaya devam ediyor.

İlçe ve şehir merkezlerindeki istasyonları, gözde lokasyonları ile tüketicilerinin daima yakınında olmayı hedefleyen Kadoil'in, Kadooğlu Holding'in güçlü ticari yapısı ve güvenilirliği ile her zaman tercih edilen markalar arasında yer almayı amaçladığı ifade edildi.

Gerçekleştirdiği yatırımlarla Ege, İç Anadolu ve Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki gücünü sağlamlaştıran şirket, İzmir merkezde Öztat Akaryakıt, Samsun'da SNN Akaryakıt, Aksaray'da Ümit Akaryakıt, Siirt'te Önal Petrol ile başarılı iş birlikteliklerini sürdürmeye devam ediyor. Kadoil ailesi ile yoluna devam kararı alan bayiler de otogaz hizmeti için yine Kadoil'in LPG markası Kadogaz ile tüketicilerine hizmet veriyor. Dört adadan

oluşan istasyonlar tüketiciler tarafından beğeni toplayan market hizmeti ile de öne çıkıyor.

"2022 HEDEFLERİMİZİ GERÇEKLEŞTİRMENİN MUTLULUĞUNU YAŞIYORUZ"

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi, "Bizim en önemli sermayemiz profesyonel ekibimiz ve bayilerimizin bize duyduğu güven. Bu güven ilişkisinin sahaya yansıdığını görüyoruz. 2022 hedeflerimizi gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu üst yönetim olarak bizler ve sahada bizi temsil eden böyle müdürlerimiz adına inanılmaz bir gurur. Bölge müdürlerimiz her an bayilerimizin ihtiyaçlarını en kısa sürede karşılama gücüne sahipler. Bizler de genel merkez olarak her zaman bölge ekibimize destek oluyoruz. Bayilerimiz ile aramızdaki güçlü iletişim ve çözüm odaklı ilişki de doğru yolda olduğumuzun

en güzel kanıtı." dedi.

"YATIRIM HEDEFLERİMİZİ GERÇEKLEŞTİRMeye DEVAM EDECEĞİZ"

Konuya ilişkin görüşlerini paylaşan Kadoil Yatırım Müdürü Ozan Okan, "Değişen dünya ve ülke gündemini göz önünde bulundurarak güncellediğimiz stratejiler ile ilerliyoruz. Hedefimiz bayilerimiz ile istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etmek. İstasyon ağıımızı şehir merkezleri ve gözle lokasyonları hedefleyerek her geçen gün genişletiyoruz. Kadoil markasının değerini

tüketicilerimiz gözünde pekiştirecek, onların sadakatine karşılık verebilecek bayilikler yapıyoruz. Yeni dönemde de hizmet ve güven en büyük öncelimiz, istasyon sayımızı Ege ve İç Anadolu Bölgeleri başta olmak üzere Türkiye'nin bütün bölgelerinde homojen bir yapı ile yatırım hedeflerimizi gerçekleştirmeye devam edeceğiz." dedi.

"ŞEHİR MERKEZLERİ VE HEDEF İLLERDEKİ SAYIMIZI ARTTIRACAĞIZ"

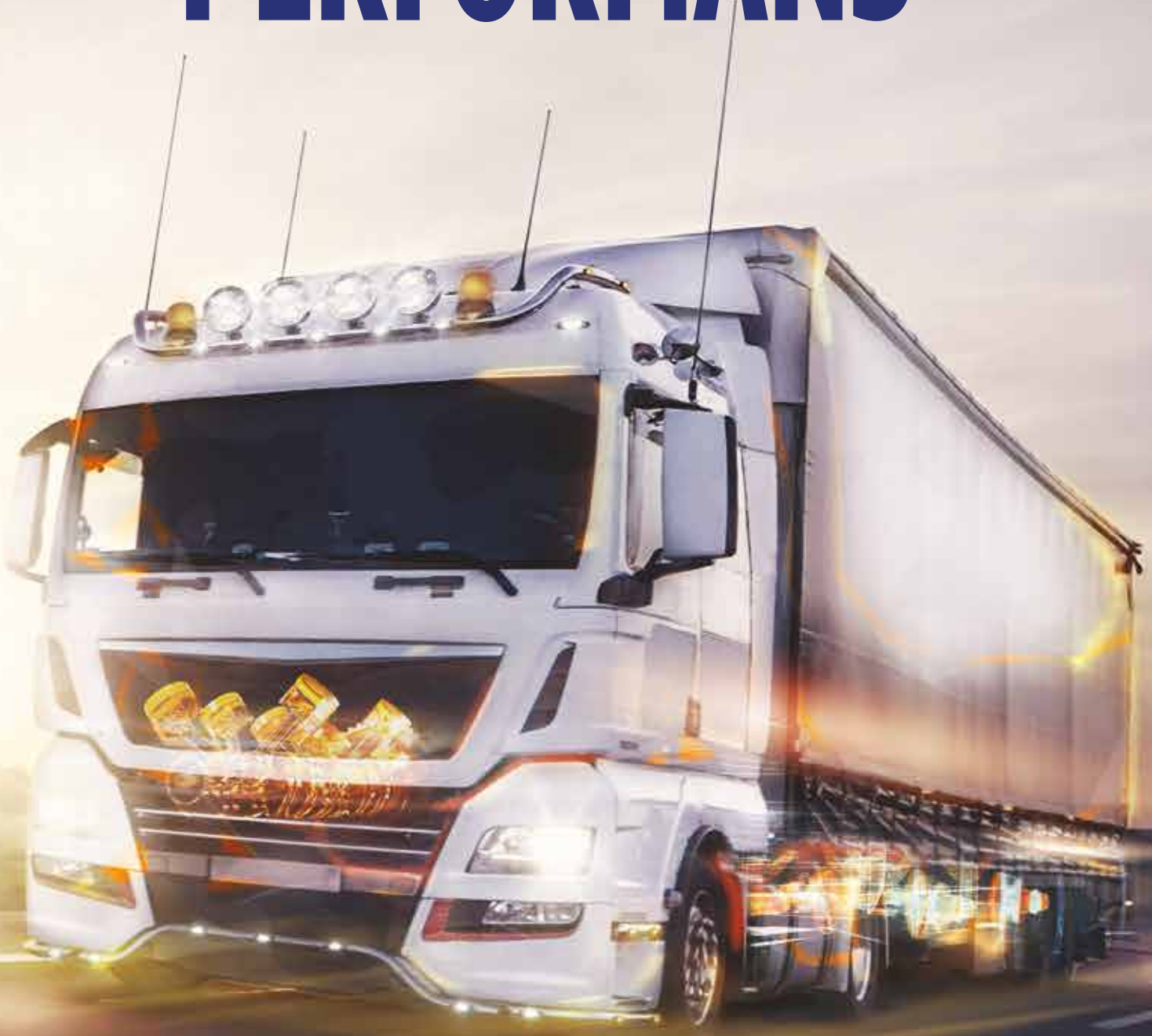
Yatırımlarını hem yeni bayi hem de uzun süredir işbirliği gerçekleştirdiği şirketlerle yola devam etmenin

önemine değinen Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Alper Karaeminoğulları, "Yeni bayi kazanmak kadar sözleşme yenilemelerinde de uzun yıllardır beraber olduğumuz bayilerle yola devam etmenin önemine inanıyoruz. Bu konuda sadakat arttırmaya yönelik cazip imkanlar yaratıp şehir merkezleri ve hedef illerdeki sayımızı arttıracacağız." dedi.

Kadoil, tüketicilerine sunduğu hizmetlerini Türkiye'nin bütün şehirlerine ulaştırma hedefi ile büyüme stratejisine yeni istasyonlar ekleyerek devam ettiğini belirtti.



UZUN ÖMÜRLÜ YÜKSEK PERFORMANS



- Düşük egzoz emisyonu prensibi ile yüksek performans sağlar
- Her türlü hava ve yol koşulunda mükemmel koruma sağlar



Ege'nin en büyükleri STAR Rafineri ve Petkim oldu

Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın 2021 yılında üretimden satışlara göre belirlediği ilk 100 firma arasında STAR Rafineri ilk sırada yer aldı. Aynı listede Petkim de üçüncü oldu.



SOCAR Türkiye'nin grup şirketleri STAR Rafineri ve Petkim, Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın (EBSO) 2021 yılındaki üretimden satışlara göre belirlediği 100 büyük firma sıralamasında ilk üçte yer aldı. Sıralamada STAR Rafineri geçen yıl olduğu gibi bu yıl da ilk sırada yer alırken, Petkim ise 100 firma arasında üçüncü oldu.



SOCAR Türkiye
CEO'su Zaur
Gahramanov

'ÜRETİMDEKİ GÜCÜMÜZÜ ORTAYA KOYMAYA VE EKONOMİYE KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Pandemi ile birlikte 2020 ve 2021 yıllarında değişen iş yapış koşullarına rağmen SOCAR Türkiye grup şirketleri başarılı sonuçlar almaya devam etti. SOCAR Türkiye CEO'su Zaur Gahramanov "2021 yılında petrokimya ürünlerine olan talep artışıyla birlikte arz kısıtları da yaşandı. Ancak Petkim ve STAR Rafineri entegre yapılarıyla üretimlerini aralıksız sürdürdüler. SOCAR Türkiye grup

şirketleri, bu dönemde ürettiği ürünleri ağırlıklı olarak Türkiye piyasasına sunarak değerlendirerek yerli sanayiciyi desteklemeye devam etti. Her iki grup şirketimizle de listenin üst sıralarında yer almak bizleri gururlandırıyor. Türkiye'de stratejik alanlarda faaliyet gösteren tesislerimizle, üretimdeki gücümüzü ortaya koymaya ve ekonomiye katkı sağlamaya devam edeceğiz." dedi.



AB Liderler Zirvesinden Rus bankası Sberbank'ın SWIFT sisteminden çıkarılması ve Ukrayna'ya 9 milyar avro yardımda bulunulması için de uzlaşa çıktı.

Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, Rusya'dan ithal edilen petrol miktarını yıl sonuna kadar yaklaşık yüzde 90 azaltma konusunda uzlaştı.

AB Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen, Brüksel'de yapılan AB Liderler Zirvesinde, Ukrayna'ya saldırısı

AB ülkeleri, Rusya'dan alınan petrolü yüzde 90 azaltacak

nedeniyle Rusya'ya petrol yaptırımı uygulama konusunda anlaşmaya vardıklarını duyurdu.

Von der Leyen, sosyal medyadaki açıklamasında, "Bu anlaşma Rusya'dan AB'ye petrol ithalatını yıl sonuna kadar yaklaşık yüzde 90 azaltacak." ifadesini kullandı.

AB Konseyi Başkanı

Charles Michel de yine sosyal medyadan yaptığı açıklamada, miktar konusunda farklı bir oran vererek Rusya'dan petrol ithalatının üçte iki azalacağını belirtti. Rusya'nın savaş için kullandığı "ciddi gelir kaynağının" azalacağını kaydeden Michel, bu ülkeye baskıyı sürdüreceklerini vurguladı.

MACARİSTAN KARŞI ÇIKIYORDU

AB Komisyonunun yaklaşık bir ay önce hazırladığı teklifte Rusya'dan ham petrol tedarikinin 6 ayda, rafine ürün tedarikinin de yıl sonuna kadar aşamalı olarak kaldırılması yer alıyordu. Macaristan başta olmak üzere bazı üye ülkeler petrol ithalatı yasağına karşı

çıkıyordu. Macaristan, Slovakya ve Çekya'ya Rusya'dan petrol ithalatında ek süre tanındı. Buna rağmen Macaristan enerji arz güvenliği tamamen sağlanana kadar ithalatın tamamen kesilmesine karşı çıkıyordu.

Wayne, Wayne® dir gibisi olmaz!

gas
grup
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle



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



SON SİSTEM SON TEKNOLOJİ



GÜVEN YOLUNUZUN
ÜSTÜNDE

PÜİS Genel Başkanı Okumuş, EPDK Başkan Yardımcısı Tamer'i ziyaret etti

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, EPDK Başkan Yardımcısı Yılmaz Tamer'i ziyaret ederek bayilerin güncel sorunlarını aktardı. Genel Başkan Okumuş ziyarette, EPDK'nın elektronik sistemler yapılan satışlara ilişkin kurul kararı, nakliye ücretleri ve maliyetin altındaki satışları gündeme getirdi.



ATSO ve PÜİS Antalya Bölge Başkanlığı Antalya'nın en iyi akaryakıt istasyonlarını ödüllendirdi

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası ile PÜİS Antalya Bölge Başkanlığının düzenlemiş olduğu "En İyi Akaryakıt İstasyonları Ödül Töreni", 12 Mayıs 2022 tarihinde gerçekleştirildi.

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Çakırer, PÜİS Genel Merkez Disiplin Kurulu Başkanı Metin Küstür, PÜİS Yüksek İstisare Konseyi Başkan Yardımcısı Ali Yılmaz, PÜİS Antalya Bölge Başkanı Mücahit Turgut, ATSO Başkanı Davut Çetin, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Ömer Ersoy, Ticaret İl Müdürü Halil Özşahan, Emniyet ve Jandarma yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirilen törende "En İyi Akaryakıt İstasyonu Yarışması"nda dereceye girenlere ödülleri verildi.

ATSO Atatürk Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen törende; "Tüm Kategorilerde En İyi İstasyon, En Temiz İstasyon-Genel Görünüm, En İyi Market Hizmeti Sunan İstasyon, COVID 19'a Karşı En Güvenli İstasyon, En İyi Tuvalet Hizmeti Sunan

İstasyon, En İyi Hizmet/En İyi Personel" kategorilerinde toplam 20 istasyon ödüllendirildi.

Törende dereceye giren istasyonların temsilcileri ödülleri PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı ve ATSO 14. Grup Komite Üyesi Mehmet Ali Çakırer, PÜİS Yüksek İstisare Konseyi Başkan Yardımcısı, ATSO 14. Grup Meclis Üyesi ve TOBB Sektör Meclisi Başkan Yardımcısı Ali Yılmaz, PÜİS Antalya Bölge Başkanı ve ATSO Yönetim Kurulu Üyesi Mücahit Turgut, ATSO Başkanı Davut Çetin, ATSO Meclis Başkanı Süleyman Özer, Antalya Büyükşehir Belediye Başkan Danışmanı Lokman Atasoy, TSE Bölge Müdürü Hasan Demirtaş, ATSO 14. Grup Komite Başkanı Melih Beken ve 14. Grup Komite Üyesi Hasan Çelik'in elinden aldı.



GİZLİ MÜŞTERİLER 10 İLÇEDE 267 İSTASYONU DENETLEDİ

Yarışma kapsamında Antalya'nın 10 ilçesinde Kasım-Aralık ayları içinde sabah 09.00 ile 21.00 saatleri arasında 94 gizli müşteri tarafından 267 akaryakıt istasyonunda denetlemeler gerçekleştirildiği belirtildi. Değerlendirmeler sonucu Antalya'da akaryakıt istasyonlarında müşteri memnuniyeti yüzde 84 olarak belirlenirken, sadece 7 istasyonun 50 puanın altında kaldığı ifade edildi. Dereceye giren istasyonlar ve kategorileri; Tüm Kategorilerde En İyi İstasyon;

1. Karatoy Petrol Tur.Tic.Ltd Şti. 2. Karkaş Petrol San.ve Tic.Ltd.Şti. 3. Hal Birlik Petrol Ürün.San.Tic.A.Ş. En Temiz İstasyon-Genel Görünüm kategorisi; 1. Büyükgebizler Petrol Ürünleri San.Tic.A.Ş. 2. Hesapçıoğlu Petrol Tur.Tic. San.ve Pazl.A.Ş. 3. Göçmentürk Tur.Tic.Ltd.Şti. - Gazipaşa Şubesi En İyi Market Hizmeti Sunan İstasyon kategorisi; 1. Kepezler Tic.Tur.ve San.Ltd. Şti. 2. Sefa Kuyumculuk İnş.Tic. Tur.Ltd.Şti. 3. Taşkiran Tic.San. Ltd.Şti. COVID 19'a Karşı En Güvenli İstasyon kategorisi; 1. Aslanlar Antalya Pet.Ürün.

ve Tic.A.Ş. 2. Mustafa Altunbaş San.Tic.Ltd.Şti. - Antalya Konuksever Petrol Şb. 3. Sezerler Petrol Tic.Ltd.Şti. En İyi Tuvalet Hizmeti Sunan İstasyon kategorisi; 1. Bozkan Akaryakıt Ltd.Şti. - Aşık Veyssel Şubesi 2. Erdem Antalya Petrol Ürünleri Tic.A.Ş. - Konyaaltı Şubesi 3. Ünal Petrol San.ve Tic.A.Ş. En İyi Hizmet/En İyi Personel kategorisi; 1. Aytoç Petrol Ür.San.ve Tic.A.Ş. 2. Güleç Petrol Tic.Pazl.Ltd.Şti. 3. Yusuf Albayrak Petrol Ltd. Şti. 4. Efcan Akaryakıt Ltd.Şti. 5. Yaşar Yalçın Petrol Ltd.Şti.



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE
ENERJİ ÜRETİYORUZ



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

“Her kuruşun değerini bilen bir yakıt V/Max.”

Emre Bey ve deneyenlerin %98'i “Yakıt Var, V/Max Var” dedi! Çünkü deneyenler bilir, Petrol Ofisi'nden V/Max diğer yakıtlarla karşılaştırıldığında tasarruf sağlar. Siz de V/Max'i isteyin, farkı görün.

Deneyenlerin
%98'i*
V/Max
öneriyor!

Emre Irmak
Etkinlik Fotoğrafçısı

* Katkısız yakıtlara göre test edilmiştir. Active-3 teknolojili V/Max yakıtların motoru koruduğu, temizlediği ve yakıt tasarrufu sağladığı bağımsız kuruluşlarca tespit edilmiştir. Active-3 teknolojili yakıtların etkileri; yakıt tipi, araç türü, yaşı, bakım durumu, sürüş şekli ve hava ve yol şartlarına bağlı olarak değişiklik gösterir. Bağımsız kuruluş olan IPSOS tarafından yapılan yakıt memnuniyeti araştırmasına göre deneyenlerin %98'i Petrol Ofisi'nden aldığı yakıtı önermektedir. Detaylı bilgi için: www.petrolofisi.com.tr



Petrol Ofisi, İzmir'de bir günde 5 istasyon açılışı gerçekleştirdi



Pandemi, enerji, üretim ve tedarik alanlarında yaşanan sorunlara karşın yatırımlarına hız kesmeden devam ettiklerini vurgulayan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper; "Enerji konusunda dünya zor bir süreçten geçiyor. Artan maliyetler nedeniyle yaşanan sıkıntılara karşın biz, dağıtım ağıımıza 5 yeni istasyon daha ekledik. Bu dönemde aramıza katılan yeni istasyonlar, Petrol Ofisi'nin gücünü ve bayilerimizin markamıza duydukları güveni gösteriyor" dedi.

Petrol Ofisi Perakende Direktörü Yiğit Meral ise, "İstasyon ağıımızı genişletmenin yanında, aynı zamanda istasyonlarımızdaki fiziki koşulları ve hizmet kalitemizi de arttırıyoruz" diye konuştu.

Petrol Ofisi, 1.900'ü aşkın istasyon sayısına İzmir'de bir günde açılışını gerçekleştirdiği 5 istasyon daha ekledi. 17 Mayıs Salı günü birbiri ardına düzenlenen açılış törenlerine Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, Perakende Direktörü Yiğit Meral ile şirket yöneticileri katıldı.

"KRİZLERE İNAT DAĞITIM AĞIMIZI BÜYÜTMEME DEVAM EDİYORUZ"

Törenlerde konuşan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, her koşulda yeni yatırımlarla ve istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ettiklerini kaydederek şunları söyledi:

"Liderlik, en zor zamanlarda belli olur. En fırtınalı durumlarda bile ayakta kalmayı, iş ortaklarına ve paydaşlarına sahip çıkmayı, onlara güven vermeyi gerektirir. Petrol Ofisi olarak, akaryakıt sektörü liderliğimizin bize yüklediği sorumlulukla, her koşulda yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Pandemi, enerji, üretim ve tedarik alanlarında yaşanan krizler nedeniyle sektörün sıkıntı yaşadığı bir dönemde biz, yeni istasyonlarla dağıtım ağıımızı daha genişletiyoruz. Bugün de dağıtım ağıımıza 5 istasyon daha ekledik. Böylesine zor zamanlarda, belirsizliğin öne çıktığı riskli dönemlerde dahi yatırımları hız kesmeden yapmak her açıdan çok önemli, ancak bir o kadar da zordur. Petrol Ofisi, gücü ve azameti ile lider olarak üstlendiği bu sorumluluğu aralıksız olarak yerine getirmeye devam edecektir.

Petrol Ofisi'ni farklı kılan da tam olarak budur. Aramıza katılan bu istasyonlarımız; Petrol Ofisi'nin gücünü ve bayilerimizin markamıza duydukları güveni gösteriyor. Biz de Petrol Ofisi olarak, ülkemize ve insanımıza olan inancımızla her koşulda yatırım yapmaya, istikrarlı ve güçlü adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz."

"HEM DAĞITIM AĞIMIZI GENİŞLETİYOR HEM DE HİZMET KALİTEMİZİ GELİŞTİRİYORUZ"

Müşteri memnuniyetinin en önemli odak noktalarını oluşturduğunu ifade eden Petrol Ofisi Perakende Direktörü Yiğit Meral da şöyle konuştu:

"Petrol Ofisi olarak, bir yandan dağıtım ağıımızı yeni istasyonlarla genişletirken, diğer yandan da istasyonlarımızdaki hizmet kalitesini daha da ileri taşıyacak çalışmalar yürütüyoruz. Özellikle son beş yıl içerisinde istasyonlarımızda gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle sektöre örnek adımlar attık.

İstasyonlarımız bugün akaryakıt alınan alanların ötesinde; müşterilerimizin alışverişlerini yapabildikleri, kahveden sandviçe tüm ihtiyaçlarını görebildikleri birer keyifli mola alanlarına dönüşmüş durumda. Önümüzdeki dönemde de yine yeniliklerimiz ile sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz."

PETROL OFİSİ, 5 YENİ İSTASYON İLE DAĞITIM AĞINI DAHA DA GÜÇLENDİRDİ

İlk açılış töreni, Kocaer Ailesi'ne ait olan İzmir'in Konak ilçesindeki Hatay semti, İnönü Caddesi'nde bulunan Kocaer Petrol'de gerçekleştirildi. İkinci ve üçüncü açılışlar ise Cantürk Grup'un işletmeciliğini yaptığı Urla ilçesindeki Macide Cantürk ve Cantürk Petrol istasyonlarında düzenlendi. İzmir'deki açılışların dördüncüsü ise Bornova ilçesindeki Kamil Tunca Bulvarı'nda bulunan Çağsan Petrol'de Hasan Çağlayan, Hüseyin Çağlayan, Adnan Güreler ve Aziz Ulu'nun ev sahipliğinde yapıldı. Petrol Ofisi'nin akaryakıt sektöründeki gücünü gösteren açılışların sonuncusu ise, Bornova ilçesi İstanbul Caddesi'ndeki Evka-3'teki Hilpet Petrol istasyonunda gerçekleştirildi.

Petrol Ofisi, pandemi ve onun yarattığı zorlu koşullara rağmen yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Petrol Ofisi, İzmir'de bir günde 5 yeni istasyonun açılışını gerçekleştirdi.



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.

Asis Otomasyon, Uçak Kardeşler ile özel sektörde hizmet ağını yaygınlaştırmaya devam ediyor



Asis Otomasyon özel sektörde hizmet ağını yaygınlaştırmaya devam ediyor. Pompa Otomasyon Sistemleri, Tank Otomasyon Sistemleri, Müşteri Tanıma Sistemleri, Taşıt Tanıma Sistemleri, Tanker Otomasyon Sistemleri, Akaryakıt Tesis Otomasyon Sistemleri, LPG otomasyon Sistemleri, Online Merkezi Yönetim Sistemleri, Araç Takip Sistemleri, Mobil Konteyner Otomasyon Sistemleri, Arka Ofis ve Market Otomasyon Sistemleri, Tank Kalibrasyon ve SIR (İstatistiksel Stok Yönetimi) konularında hizmet veren Asis Otomasyon, son olarak Uçak Kardeşler



Akaryakıt ve Dinlenme Tesisleri Ltd. Şti.'yi Asis Otomasyon Sistemlerini kullanan firmalar arasına kattı.

Uçak Kardeşler Akaryakıt Ve Dinlenme Tesisleri Ltd. Şti. Pompa Otomasyon Sistemini, Tank Otomasyon Sistemini, Müşteri Tanıma Sistemi ve 250 araçta Cyber TTS taşıt Tanıma sistemini Mersin, Samsun, Manisa olmak üzere toplam 3 noktada kullanmaya başladı. Ek olarak tüm akaryakıt hareketlerini tek bir merkezden izleyebildiği Petech Online Merkez Yazılım kurulumu da tamamlandı. Kurulan bu sistemlerle Uçak Kardeşler Akaryakıt ve Dinlenme Tesisleri Ltd. Şti.'nin akaryakıt işlemleri kayıt altına alınırken tüm akaryakıt işlemlerine anlık erişim de sağlanmış oldu.

Asis Otomasyonu tercih eden firmaların arasına Hümay Lojistik de katıldı

Asis Otomasyon, Hümay Lojistik'i de Otomasyon Sistemlerini kullanan firmalar arasına katarak özel sektörde hizmet ağını yaygınlaştırmaya devam ettiğini açıkladı.



Yurt içi ve yurt dışı konteyner taşımacılığı, parsiyel taşımacılık, frigo, tenteli taşımacılık ve depolama alanlarında faaliyet gösteren Hümay Uluslararası Lojistik Gıda Nak. San. ve Tic. AŞ. akaryakıt otomasyon konusunda Asis Otomasyon Sistemlerini tercih etti.

Hümay Uluslararası

Lojistik Gıda Nak. San. ve Tic. AŞ.'ye Petech pompa ve tank otomasyon sistemi, tüm araçlarına Cyber TTS Taşıt tanıma sistemleri, Mekser akaryakıt pompası ve Petech Online merkezi yönetim sistemi teslimat ve kurulumları sağlandı.

Kurulan bu sistemlerle Hümay Uluslararası Lojistik Gıda Nak. San. ve Tic. AŞ.'nin

akaryakıt işlemleri kayıt altına alınırken yine tüm akaryakıt işlemlerine anlık erişim de sağlanmış oldu. Kayıp-kaçak önlemede en etkin ve en teknolojik sistemleri üreten Asis Otomasyon, sahip olduğu Ar-Ge merkezinde geleceğin teknolojilerini üreterek ülkemiz için katma değer sağlamaya devam ettiğini açıkladı.



YAZILIMDAN DONANIMA TÜM EKİPMANLARI TAMAMEN KENDİSİ ÜRETİYOR

Asis tarafından yapılan açıklamada şu bilgilere de yer verildi: "Tamamı yerli üretim olan Asis Otomasyon Sistemleri, üretimden servis ve bakım noktasına kadar müşterilerine kesintisiz hizmet vermektedir. Asis, anahtar teslimi çözüm sunan tek yerli üretici olmakla birlikte, yazılımdan donanıma kadar olan tüm ekipmanları tamamen kendisi üreterek tüm hizmetleri tek noktadan ve hızlı bir şekilde karşılamaktadır.

AR-GE faaliyetlerine her zaman maksimum önem veren ASİS, sektörün en büyük AR-GE merkezini 2018 Ocak ayında hizmete sunmuştur. 8 adet proje geliştirme deney laboratuvarı, tam donanımlı 2 adet gelişmiş test ve 1 adet prototipleme laboratuvarı ile uydu sistemleri, ödeme sistemleri, mobil uygulamaları IOT, yapay zeka, robotics, gömülü sistemler, görüntü analizi ve sensör teknolojileri

ana başlık ve konularında çalışmaktadır. Asis Otomasyon, akaryakıt piyasasının ihtiyaçlarını gözlemleyerek ve öngörülerde bulunarak ortaya çıkardığı ürünler ve çözümler ile sektörünün lideri haline gelmiştir. Yenilikçi ve Türkiye'de hep ilk olan çözümleri ile her zaman önde olan ASİS, AR-GE çalışmaları ile ürün, hizmet ve çözüm portföyünü sürekli geliştirmektedir."



'SON DÖNEMDE ÖZEL SEKTÖRDE DE HİZMET VERDİĞİMİZ FİRMALARIN SAYILARI CİDDİ ORANDA ARTTI'

Asis Otomasyon Kurumsal Satış Yöneticisi Tuncay Gülerli, kurulan sistemlerle hem Uçak Kardeşler Akaryakıt ve Dinlenme Tesisleri Ltd. Şti.'ye hem de Hümay Uluslararası Lojistik Gıda Nak. San. ve Tic. AŞ.'ye akaryakıt ve araç yönetiminde merkezi bir çözüm sunduklarını, bu sayede de her iki firmanın da tasarruf sağlayarak verimliliğini arttıracığını söyledi. Gülerli, günümüz şartlarının tasarrufun önemini bir kez daha anlamamızı sağladığını belirterek, akaryakıt yönetimi söz konusu olduğunda

firmaların merkezi yönetim sistemleri ve otomasyonun diğer komponentleri ile bunu oldukça yüksek bir verimle başardıklarını aktardı. Asis Otomasyon olarak son dönemde özel sektörde de hizmet verdikleri firmaların sayılarının ciddi oranda artmaya devam ettiğinin altını çizen Gülerli, bunun en önemli sebebinin gelişmiş Ar-Ge faaliyetleri sayesinde kurumlara özel proje geliştirebilmeleri ve bu sayede iş ortaklarının kurumsal ihtiyaçlarına kısa sürede cevap verebilmeleri olduğunun altını çizdi.

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

OPET sponsorluğundaki Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi tamamlandı

OPET'in sponsorları arasında yer aldığı Europa-Orient/Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi, Doğu ile Batı'yı bu yıl 16. kez buluşturdu. Organizasyonun Türkiye etabı; 10 ülkeden 15 takımın katılımı ile Sultanahmet meydanında düzenlenen törenin ardından, Kartal'da bulunan OPET istasyonundan uğurlandı.



OPET'in sponsorları arasında yer aldığı 16. Europa-Orient/Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi'nin Türkiye etabı, 12 Mayıs 2022 tarihinde başladı. Ülkemizin Avrupa Birliği (AB) vatandaşları nezdinde tanıtımına katkıda bulunmak üzere gerçekleştirilen organizasyonun Türkiye etabı için İstanbul Sultanahmet Meydanı'nda "Başlangıç Töreni" düzenlendi. Törene Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı, İstanbul Valiliği Vali Yardımcısı Niyazi Erten, İstanbul Gençlik ve Spor İl Müdürü Prof. Dr. Burhanettin Hacıcaferoğlu, Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi Derneği Başkanı Nadir Serin, Europa-Orient Rally Derneği Başkanı Wilfred Gehr ve OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca katıldı. Törende ayrıca İstanbul'da bulunan Başkonsolosluk

OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, OPET'in Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi sponsorluğuyla ilgili Enerji Petrol Gaz'a özel açıklamalarda bulundu.

Bu Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi, Avrupa'dan başlayıp ülkemizden devam eden bir ralli, biz OPET olarak biliyorsunuz gerek spor, gerek kültür, gerek sanat alanında pek çok sponsorluk yapıyoruz. Sosyal sorumluluk kapsamında birçok desteğimiz var. Bu ralli de aslında Doğu ve Batı'yı buluşturan ve ülkemizin gerek Avrupa'da, gerek dünyada tanıtımına çok önemli katkısı olan bir ralli. Bu nedenle de destek vermek istedik. Bize uygun olduğunu düşünüyoruz. Katılımcılar Avrupa'nın dört bir yanından geliyor, Türkiye'nin şehirlerini de ziyaret edecekler, oralarda Türk misafirperverliğini yaşayacak, deneyimleyecekler. Biz de güzergah üzerindeki OPET istasyonlarında aynı misafirperverlikle onları ağırlayıp, OPET'in fark yaratan hizmetlerini, onlara sunmaktan büyük memnuniyet duyacağız. Güzel ve anlamlı olan bu organizasyonun bir parçası olmaktan mutluyuz.



Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı, OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca'ya teşekkür plaketi verdi.

ve Uluslararası Kuruluş Temsilcileri ile Klasik Mercedes Benz Kulübünden temsilciler de yer aldı. Törenin ardından 10 ülkeden gelen 15 takım, 50 araç ve 100 yarışmacı, Kartal'da bulunan OPET Kareksan Petrol istasyonundan rotalarına uğurlandı.

AVRUPA, BALKANLAR VE TÜRKİYE OLMAK ÜZERE ÜÇ ETAPTAN OLUŞUYOR

Europa-Orient/Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi, Avrupa Birliği İletişim Stratejisi (ABİS) çerçevesinde 2011 yılından beri AB Başkanlığı'na destekleniyor. Hıza dayalı bir

yarıştan ziyade bir macera rallisi olan ve Avrupa'nın önde gelen otomobil spor organizasyonlarından biri olarak değerlendirilen ralliye, değeri 1.100 avro'nun altında olan eski otomobiller katılıyor. Avrupa, Balkanlar ve Türkiye olmak üzere üç etaptan oluşan Ralli, 7 Mayıs 2022 tarihinde Almanya'nın Tübingen şehrinde başladı. Avrupa ve Balkanlar etabının ardından ekiplerin ilk buluşma noktası ise İstanbul oldu. Türkiye etabının ardından, İsrail ve Filistin güzergahına doğru devam eden ralli, 30 Mayıs 2022 tarihinde Ürdün'de son buldu.



Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Dışişleri Bakan Yard. - AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı, Doğu-Batı Dostluk Rallisi Derneği Başkanı Nadir Serin

'TÜRKİYE'NİN TANITIMI İÇİN ÖNEM TAŞIYOR'

OPET'e, katkılarından dolayı teşekkür plakettinin takdim edildiği törende konuşan OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, spora çeşitli branşlarda uzun yıllardır destek verdiklerini belirtti. Ağca, "Bu yıl 16'ncısı gerçekleştirilen "Europa-Orient/Doğu-Batı Dostluk ve Barış Rallisi, sporun ve dostluğun gücünü bir kez daha kanıtlar nitelikte. Klasik bir spor organizasyonunun çok ötesinde olan Dostluk ve Barış Rallisi, ülkemizin

Avrupa'da ve dünyada doğru bir şekilde tanıtımına büyük katkıda bulunuyor. Avrupa'nın dört bir yanından gelen katılımcılarımız birçok ilimizi ziyaret edecek ve güzergahları üzerindeki Opet istasyonlarında mola vererek fark yaratan hizmetlerimizi deneyimleyecek. Biz de öylesine anlamlı bir organizasyona destek vermekten mutluluk duyuyoruz" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE ETABINDA 23 İLDEN GEÇİLDİ

Organizasyonun Avrupa ve Balkanlar güzergahı Almanya, Belçika, Avusturya, İtalya, Slovenya, Macaristan, Sırbistan, Romanya, Bulgaristan, Türkiye'den oluşuyor. Türkiye güzergahında; Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, İstanbul, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Karabük, Tosya - Kastamonu,

Çankırı, Çorum, Ankara, Kırıkkale, Kırşehir, Aksaray, Nevşehir-Kapadokya, Niğde, Gaziantep, Osmaniye, Adana, Mersin-Anamur, Alanya-Antalya'dan geçen yarışmacılar; İsrail, Filistin ve Ürdün'den oluşan Ortadoğu güzergahı ile yarışmayı tamamladı.

HighDizel

ENERJİDE YENİ NESİL



**Motor gücünü
artırır**



**Yakıt tasarrufu
sağlar**



**Korozyona karşı
korur**



"Farklılaştırılmış olsun ya da olmasın ülkemizde lisans sahiplerince piyasaya arz edilen akaryakıt türlerinin tamamı Avrupa Birliği standartlarına ve EPDK tarafından belirlenen teknik düzenlemelere uygun olmak zorundadır. Bu kapsamda yakıt türüne göre tümü, araçlarda güvenle kullanılabilir. Farklılaştırılmış akaryakıt ile diğerleri arasında, kalite vb. düzenlenmiş özellikler bakımından otomobil, otobüs, kamyon, tır, traktör vb. araç türüne göre sınırlayıcı ayrımlar bulunmamaktadır. Fiyat farkı uygulanan akaryakıt, sadece tüketicinin talebi doğrultusunda ikmal edilebilir."

'Shell, 1923 yılında Cumhuriyet ile çıktığı yolda "Hep İleride" olmaya devam ediyor'

Shell, 1923 yılından bu yana Türkiye'de sektörde yerini korumaya devam ediyor. Bu kapsamda köklü tarihi ve değerleri ile 'Shell Hep İleride' marka yaklaşımında yeni bir iletişim kampanyasına imza attı. Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı; "Shell olarak Türkiye'de faaliyetlerimizi yürütmeye başladığımız Cumhuriyetimizin kurulduğu 1923 yılından bu yana akaryakıt sektöründe birçok "ilk"e imza atarak "Hep İleride" olmanın getirdiği sorumluluğun bilinciyle ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamak için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz" dedi.

Bu yıl Türkiye'deki faaliyetlerinin 99. yılı olan Shell, çok yönlü bir enerji şirketi olarak sunduğu yeni ürün ve hizmetleriyle sektörün ve ülke ekonomisinin gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyor. Şirket aynı zamanda sosyal yatırımlarıyla çevre, engelsiz yaşam, toplumsal cinsiyet eşitliği, inovasyon ve yol emniyeti gibi çok çeşitli alanlarda herkesin gelişme hakkına sahip çıkan projelere imza atıyor.



'SOSYAL YATIRIM FAALİYETLERİMİZ İLE DOKUNDUĞUMUZ HAYATLARD A FARK YARATIYORUZ'

Sosyal alanlara yaptıkları yatırımlarla da toplumsal fayda sağladıklarına değinen Turanlı, "Birleşmiş Milletler'in 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan 13'üne doğrudan, dolaylı olarak tamamını destekliyoruz.

Sosyal yatırım faaliyetlerimiz ile dokunduğumuz hayatlarda fark,

içinde bulunduğumuz toplumda sürdürülebilir sosyal fayda yaratıyoruz. Toplum ve paydaşlarımız ile uzun vadeli güvene dayalı ilişkilere değer veriyor, onları her zaman için yakından dinliyoruz. Bu alanda; yol emniyeti, inovasyon, çevre, engelsiz yaşam ve istihdam programları alanlarına yaptığımız sosyal yatırımlarla toplumsal gelişimi ve ilerlemeyi destekliyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliği odak alanlarımızın başında geliyor. Türkiye'de yönetim

kurulunda kadın liderlerimizin temsiliyeti %42, icra kurumumuzda %50. Toplam çalışanlarımız içinde kadın arkadaşlarımızın oranı ise %31. Sadece enerji sektörü için değil, tüm dünyada en çeşitli ve kapsayıcı şirket olmak küresel hedefimiz. Sektördeki ilk kadın istihdamı programı olan 'Shell'de Kadın Enerjisi'ni başlattık ve sektörde itici güç haline geldik. Son 4 yılda 5.300 kadına istasyonlarımızda istihdam olanağı sağlayarak bu alanda dönüşüme liderlik ediyoruz." dedi



'99 YILLIK KÖKLÜ DENEYİMİMİZLE İLKLERİ HAYATA GEÇİRMEK İÇİN HİÇ DURMADAN ÇALIŞIYORUZ'

'Hep İleride' olmanın ancak kapsayıcı ve yenilikçi bir bakış açısıyla mümkün olduğuna ve bunun için çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerine değinen Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, "Kalite ve Güven denildiğinde sektörümüzde akla gelen ilk marka olmak gerçekten mutluluk verici. 1.100 istasyonumuzla her gün 1 milyon misafirimize tüm Türkiye'de hizmet veriyor, yolculuklarının keyifli olması için her gün 15bin çalışma arkadaşımızla daha çok çalışıyoruz.Bu doğrultuda 1923 yılında Cumhuriyetimiz ile çıktığımız

yolculuğumuzu 99 yıl boyunca birçok ilke imza atarak taçlandırdık. Tüm bayilerimizle inşa ettiğimiz güçlü bağlar sayesinde istasyonlarımız nesilden nesle aktarılıyor, yarattığımız sürdürülebilir iş modeli sektörümüze ilham oluyor. Daha pek çok yenilikçi çalışma ile köklü mirasımızın ve değerlerimizin bizlere verdiği sorumluluğu yerine getiriyor, ülkemizi gelişimi için çalışıyor ve Shell'i nice 100 yıllara taşımak gayesiyle yol alıyoruz. 99 yıllık köklü deneyimimizle ilkleri hayata geçirmek için hiç durmadan çalışıyoruz." dedi.



Shell'in yeni marka iletişimini değerlendiren başarılı oyuncu Engin Akyürek ise "Geçtiğimiz yıl Shell'in marka değerleri ve vizyonu çerçevesinde aynı zeminde buluşmuş ve büyük bir heyecanla 'Shell Hep İleride' iletişimine imza atmıştık. Shell'in değerlerinden beslenen samimi ve gerçek çalışmaları, sosyal alandaki yatırımları ve yeni nesil enerji dönüşümündeki rolüne duyduğum

güvenle bir kez daha bu heyecana ortak oldum. İlk günden itibaren yol arkadaşım olarak gördüğüm bu iş birliğinde bugün aileden biri gibi hissediyorum. Shell'in birbirinden renkli üyeleriyle tanışmak ve onların hikayelerine ortak olmak da bu bağları derinleştirdi. İnanıyorum ki paylaşacağımız bu güzel anılar tüm Türkiye'ye de bu değerleri, samimiyeti ve güveni yaşatacak" dedi.



'İLETİŞİM KAMPANYAMIZDA 'SAMİMİYETİ VE GERÇEKLİĞİ' ODAĞIMIZA ALDIK'



Markanın yeni iletişim kampanya stratejisinin detaylarını açıklayan Shell & Turcas Perakende Satışlar Pazarlama Direktörü Seher Poyrazoğlu Yavuz; "Shell & Turcas olarak, iletişim faaliyetlerimizde 'Hep İleride' yaklaşımımızın köklerine iniyoruz. Böylelikle sosyal, çevresel ve ekonomik gelişime yönelik kararlı çalışmalarla üstlendiğimiz rol ve sorumluluğa dikkat çekiyoruz. Biliyoruz ki 'Hep İleride' olmak demek, herkesi kapsamak demek ve biz de uzun yıllardır bu alanda ilham veren çalışmalar yürütüyoruz. Herkesin istasyonlarımızda ve hayatta eşit temsili için yenilikler ve girişimlere imza atıyoruz. Yeni dönemde değerlerimizden beslenen çabalarımızı odağa aldık ve tüm iletişim faaliyetlerimizde içimizden, samimi ve gerçek hikayelere yer

verdik. Çünkü biliyoruz ki Shell ile yolu kesişen herkesin hikayesi bir diğerine ilham verecek nitelikte ve bu insan odaklı yaklaşım paylaşıldıkça çoğalacak. Bu doğrultuda değerleri ve duruşuyla marka değerlerimizi başarıyla temsil eden marka elçimiz Engin Akyürek'le yeni bir iletişim kampanyasına imza attık. 'Shell ile Hep İleride Olanların' gerçek hikayelerini mercer altına aldık." şeklinde konuştu.

Sektörümüzde her zaman bir adım önde olmayı, "İlk"leri gerçekleştirmeyi ve sektöre "yön vermeyi" ilke edinen bir marka olduklarına değinen Poyrazoğlu Yavuz; "Dünyanın ilk farklılaştırılmış yakıtı Shell V-Power ve ilk Sadakat Programı Shell Club Smart'tan, istasyonlarda ilk premium market konsepti Shell Select Market'e,

ilk kadın istihdamını destekleyen Shell'de Kadın Enerjisi'nden çocuklar için özel olarak tasarlanmış ilk çocuk tuvaletine, engelli misafirlerimizin hayatını kolaylaştıran sektördeki ilk engelsiz hizmet alanından ilk taşıt tanıma sistemine, ilk kanopi uygulamasından, ilk market içi tuvalete, sektörümüzü geliştiren ve diğer oyuncular tarafından örnek alınan birçok ilk ve yeniliğe imza atmanın gururunu yaşıyoruz.

Yeni kampanyamızda da geçtiğimiz yıl başladığımız ve tarihin en yüksek pazar payına ulaşmamızda önemli katkısı olan 'Shell Hep İleride' marka yaklaşımımızı bir adım daha öteye taşıdık ve yeni bir iletişim kampanyamız ile daha kapsayıcı hale getirdik. Tüm filmlerimizde içimizden, samimi ve gerçek hikayelere ve kişilere yer verirken, marka elçimiz Engin Akyürek de samimiyeti ile değerlerimizden beslenen hikayelerimizin aktarılmasında önemli bir rol üstlendi. " dedi

ENERJİ TİCARETİ VE TEDARİĞİ ALANINDA ÜLKEMİZİN İLK VE TEK PLATFORMU OLAN ISTRADE 2022'YE BÜYÜK İLGİ

Enerji ticaretinin kalbi ISTRADE 2022'de attı

Bu yıl altıncısı düzenlenen Enerji Ticareti ve Tedariği Zirvesi ISTRADE 2022, 9-10 Mayıs tarihlerinde Raffles İstanbul Zorlu Center'da gerçekleştirildi. ISTRADE 2022'nin açılış konuşmaları; T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Abdullah Tancan, Zorlu Enerji CEO'su Sinan Ak, Enerjisa Üretim CEO'su İhsan Erbil Bayçöl, Türkiye Enerji Zirvesi Başkanı Mustafa Karahan ve Enerji Fuarcılık Genel Müdürü Bilun Saka tarafından yapıldı.



Kaynaklar
Bakan
Yardımcısı Abdullah
Tancan, Zorlu Enerji
CEO'su Sinan Ak, Enerjisa
Üretim CEO'su İhsan Erbil Bayçöl,
Türkiye Enerji Zirvesi Başkanı
Mustafa Karahan ve Enerji Fuarcılık
Genel Müdürü Bilun Saka'nın
konuşmalarıyla açıldı.

ENERJİ SEKTÖRÜ UZMANLAR TARAFINDAN ELE ALINDI

Zirvede yer alan oturumların başlıkları, Türkiye ve Bölgede Gaz Ticareti, Elektrik Piyasalarında Ticaret ve Perakende, Enerji Piyasalarına Finansal Bakış, Küresel Enerji Piyasaları, Dünya Siyaseti ve Enerji, Türkiye Enerji Piyasasında Güncel Durum, Enerjinin Geleceği ve Ticaret, Fatih Keresteci'nin Türkiye ve Dünya Ekonomisi – Yeni Dengeler Sunumu oldu. Tüm başlıklar konunun uzmanı konuşmacılar ve profesyoneller tarafından ele alındı,

mevcut durum değerlendirmeleri ve gelecek öngörülerinde bulunuldu.

TOPLAM 8 OTURUMA EV SAHİPLİĞİ YAPTI

İstanbul Raffles Otel'de iki gün boyunca yoğun oturum trafiği yaşanan ISTRADE 2022'ye yurtdışından da çok sayıda konuşmacı ve delege katılım sağladı. Organizasyonda iki gün boyunca toplam 8 oturum gerçekleştirildi.

Yoğun oturum trafiğine verilen kahve ve yemek aralarında katılımcılar sektördeki gelişmeleri değerlendirme ve sohbet etme imkanı buldular. İlk gün akşamı düzenlenen Gala Yemeği'nde ise katılımcılar günün yorgunluğunu atarak canlı müzik eşliğinde keyifli dakikalar geçirdiler. Organizasyon'un Gala Yemeği sponsorluğunu Zorlu Enerji, Öğle yemeği sponsorluğunu Enerjisa Enerji ve kahve arası sponsorluğunu ise Petronet üstlendi.

"ENERJİ ALANINDA KÜRESEL ÖLÇEKTE ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLER YAŞANDI"

Zirve'nin açılış konuşmasını gerçekleştiren T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Abdullah Tancan; "Salgın süreciyle bütün alanlarda olduğu gibi enerji alanında da küresel ölçekte önemli değişiklikler yaşandı. Bakanlık olarak kurulu güç portföyünde yenilenebilir enerji payının artırılmasıyla ilgili çalışmalara önem veriyoruz. Elektrik kurulu gücü ve üretiminde, 2021 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 100 gigavatlık bir kurulu güç kapasitesiyle Avrupa'nın 5'inci ve 331 teravatsaatlik elektrik üretimiyle de Avrupa'nın 3'üncü büyük ülkesi olduk. Nisan 2022 itibarıyla yenilenebilir enerji tesislerinin kurulu gücü, toplam kurulu gücümüzün yaklaşık yüzde 54'ünü oluşturuyor" diye konuştu.

ISTRADE 2022; bu yıl da enerji piyasasının kamu ve özel sektördeki tüm paydaşlarını bir araya getirerek sektörün gelişimine önemli katkılar sağladı. ISTRADE Enerji Ticareti ve Tedariği Zirvesi, 2023'te bir kez daha sektör adına önemli konu ve konuk konuşmacılar ile düzenlenecek.

Türkiye'nin Enerji Ticareti ve Tedariği konusundaki tek zirvesi olan "ISTRADE 2022"nin altıncısı 9-10 Mayıs tarihlerinde Raffles İstanbul Zorlu Center'da gerçekleştirildi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın himayesinde, başta Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) olmak üzere, TOBB, ELDER, ETD, PETFORM, EÜD, ADER, PETDER, GAZBİR, TABGİS, PÜİS, TLPGD ve GAZİD gibi Türkiye'nin önde gelen sivil toplum kuruluşları tarafından desteklenen zirvenin altıncısı bu yıl da yurt içinde ve yurt dışından çok sayıda önemli sektör temsilcisi ve profesyoneli ağırladı.

ISTRADE Enerji Ticareti ve Tedariği Zirvesi T.C. Enerji ve Tabii

'Bu kadar muazzam bir güç kaymasınınin tabii ki stratejik sonuçları olacaktır'

ISTRADE 2022'de ikinci gün 'Dünya Siyaseti ve Enerji' başlıklı oturumla başladı. Oturumun moderatörlüğünü Katar ve OECD Eski Büyükelçisi Mithat Rende yaparken, Kadir Has Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Öğretim Üyesi Soli Özel oturumda sunum yaptı.



'BİR DOLAR SİLAHI, BİR DE ENERJİ SİLAHI VAR'

Şimdi burada bir pandemi ile karşı karşıyayız. Ekonomik durgunluk söz konusuydu. Sonra ekonomik canlanma, enerji krizi Avrupa'da özellikle. Daha sonra iklim krizi, yeşil dönüşüm... Bu arada Çin'in yükselişi ve ABD tarafından çevrelenmesi çabaları. Avrupa Birliği'nin yeni stratejik pusulası ve NATO'nun yeni stratejik konsepti ve o konseptin çalışmaları ve tabii sonra da Rusya'nın Ukrayna'yı işgali Ukrayna savaşı. Bu arada İran'la nükleer müzakereler devam etti.

Şimdi Putin'in hesapları tuttu mu, tutmadı mı? Ukrayna'nın beklenmedik direnci, Avrupa Birliği'yle ABD'nin uyguladığı ve Rusya ekonomisini çökertmeye yönelik yaptırımlar.

Türkiye'nin izlediği politikalar, Montrö'nün uygulanması...

"AVRUPA BİRLİĞİ'NİN PETROL AMBARGOSU KARARINDA HALA SONUÇLANMAMIŞ MÜZAKERELER DEVAM EDİYOR"

Bu çerçevede Çin'in izlediği politika, Ukrayna savaşı karşısında ve ilginç olan Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin de kendilerince uygun gördükleri politikalar. Bu savaşın hızlı sonuçlardan bir tanesi; İsveç ve Finlandiya'nın NATO üyeliklerinin gündeme gelmesi ve bence en önemlisi, Almanya'nın silahlanması kararı. Her yıl 100 milyar euroluk harcama yapmak demek, bu da 10



Katar ve OECD Eski Büyükelçisi Mithat Rende

senede 1 trilyon Euro yapar ki bu da çok büyük bir silahlanma demektir. Avrupa Birliği'nin petrol ambargosu kararında hala sonuçlanmamış müzakereler devam ediyor. Avrupa Birliği'nin Rusya'ya olan doğalgaz bağlılığını azaltma kararı. Ve tabii neticede acaba uluslararası ekonomik düzen, nereye gidiyor ve alternatif arayışları var mı? Dolar silahı ve enerji silahı... Yani bir dolar silahı var, bir de enerji silahı var ve bunun temel sorunları; Enerji krizi şiddetlenir mi? Gıda, gübre krizi ve enflasyon. Avrupa'nın enerji gereksiniminin karşılanması kapsamında Türkiye nasıl bir rol üstlenebilir, bu bir fırsat oluşturur mu Türkiye için?



‘EKONOMİDE BÜYÜK BİR GÜÇ KAYMASI VAR VE BUNUN SİYASİ SONUÇLARININ OLMAMASI MÜMKÜN DEĞİL’

Bir deri değiştirme dönemindeyiz ve deri değiştirme dönemi de acılı olur. Ama o zaman önceki deri neye benziyordu? Hangi tablodan, hangi tabloya doğru geçtiğimizi anlamak için buna bakmak gereklidir diye düşünüyorum. Şimdi 1989 yılında Berlin Duvarı'nın yıkılması ile Soğuk Savaş diye tanımlanmış olan dönem fiilen sona erdi. 1991'de de Sovyetler Birliği'nin yıkılmasıyla dünya başka türlü bir jeopolitik dengeye geçti. Ne oldu, Sovyetler Birliği'nin yıkılması ve soğuk savaşın bitmesiyle? Bir kere kapitalizmin karşısında alternatif bir ekonomik sistem kalmadı. Amerika'nın karşısında da ona kafa tutabilecek, onu dengeleyebilecek bir büyük güç kalmadı. E şimdi bu iyi mi kötü mü? Herkesin meşrebine göre değişebilir ama biz dünya olarak kendimizi tek kutupluluk anında bulduk. Yani Amerika'nın mutlak hakimiyetinin ekonomik olarak, siyasi olarak, stratejik olarak ve askeri olarak sorgulanamayacağı bir alanda bulduk. Bu iyimserseniz 'Amerika dünyayı daha iyi bir yere götürebilir' diye beklentiler içinde olabilirsiniz ki böyleleri vardı, değilseniz sınırsız bir gücün, frenlenemeyen ya da dengelenemeyen bir gücün dünyanın dengelerini fena halde bozabileceğini düşünebilirsiniz. İkincisini düşünenler aslına bakarsanız haklı çıktılar. Üçüncüsü, alternatif bir ekonomik sistemin kalmaması, kapitalizmin dünya yüzeyine yayılması, yani küreselleşme dediğimiz gelişmenin hızlanması sonucunun getirdiği. Fakat küreselleşmeyi bir üçüncü tanımlama yerine sadece piyasa ekonomisinin dünyaya yayılması şeklinde alıp, oradan kaynaklanan bir şekilde de vatandaşlıkla, tüketiciliği birbirine karıştıran bir dünya görüşü geçtiğimiz 30 yıl içinde hayata bakışımızı tanımladı. Aslında 40 yıllık bir dönem, 1980'lerden beri.

“RUSYA KRİZİNDE ALMANYA’NIN BİR BÜTÜN OLARAK TAVIR ALABİLMESİ AVRUPA AÇISINDAN SON DERECE ÖNEMLİDİR”

Dördüncüsü, 1991 yılına baktığımızda Batılılaşma'nın ya da Batı Uygarlığı'nın evrenselliğinin ve herkesin ona benzemesi gerektiğini düşünülmesi. Bunun da formüle edildiği, sembolü olacak olan yine 1989 yılında yayınlanan Japon kökenli bir Amerikalı siyaset bilimcinin. 'Tarihin sonu mu?' yazısıydı. Bu yazıda liberal kapitalist demokrasinin insanlığın kendisine en uygun sistem arayışında son nokta olduğunu anlatıyordu, artık bu arayışı sona erdi. Avrupa kendisini bambaşka bir şekilde tanımlayıp işte 'biz postmodern evreye geçtik, dünyaya örnek olabileceğiz' diyerek aslında devletlerin normalde yaptığı bir takım şeylerden kendisini azade kılmaya çalıştığı müthiş bir evrenin içine girdi. Devletler beğenir yapar, beğenmeyip savaşır, topa sert girerler. Avrupa Birliği bunları yapmasına gerek olmadığını düşündü çok uzun bir süre. O yüzden Almanya'nın silahlanma kararı ya da bu Rusya krizinde Almanya'nın bir bütün olarak tavrı

alabilmesi Avrupa açısından son derece önemlidir.

Küreselleşmeden en çok yarışlardan ülke tabii Çin oldu. 'Çin'in sebatkar hırısı' bu lafı ben bulmadım, 1978'de Çinliler Komünist Parti'nin yönetiminde kapitalist olmaya karar verdikten sonra kapitalist sistemin bütün kendilerine sağladığı olanakları sonuna kadar sömürdüler. 'Biz aslında fakir bir ülkeyiz' diyerek ve Batılıların kibirinden de yararlanarak bir anda dünyanın ikinci büyük gücü olarak ortaya çıktı. Buna da açıkçası batılılar pek hazır değillerdi. Çin'in kaç bin yıllık uygarlığı var hiç öyle Batılı falan gibi olmak gibi de bir derdi yoktu. Rus İmparatorluğu Birinci Dünya Savaşı'nda çöktü. Bolşevikler Rus İmparatorluğunu yani başka yönetim altında başka bir ideolojiyi yeniden kurdular. İkinci imparatorluk da 1991 yılında çöktü. Ruslar kendilerini biraz boşlukta buldular. Sonuç olarak Türkiye'de bir imparatorluk bakiyesi bir ülkedir. Rusya'nın da o 90'lı yıllardaki büyük talan ve zayıflama döneminden sonra imparatorluk kaybetmiş olmanın kendisi küçük düşürüldüğüne dair inancı nedeniyle yeniden bir geri dönüş yapacağı ve kendisi dünya sisteminde layık olduğunu düşündüğü yeri arayacağı da beklenmemişti. Ama 90'lı yıllarda Rusya aşıldı kendi insanları ve yabancı finans şirketleri tarafından talan edildi. Oligark dediğimiz tipler de o dönemde ortaya çıktı. Amerika ise ihtiyatsız bir kendini kandırma içinde hareket etti. Yani 'ben kadiri mutlağım, ne istersem yapabilirim' ve bunun ne kadar yanlış bir düşünce olduğu Amerika'nın 11 Eylül saldırılarına verdiği cevap ve Irak işgalinde ortaya çıktı. Sadece çok yanlış bir tepki vermekle kalmadılar, aynı zamanda da kendi başlattıkları kavgada dayağı yediler.

Küreselleşme bir takım da sorunlar yarattı. Olumlu tarafı şu oldu; 1850'den 2000 yılına kadar dünyadaki ülkeler arasındaki gelir farkı üç aşağı beş yukarı sabit kalmışken, 2000'den itibaren Çin'in başını çektiği şekilde küreselleşmeye eklenmeyi beceren ülkeler gelir seviyelerini artırdılar. Yüz milyonlarca insan fakirlik sınırından orta sınıf sınırına geçti. Kazananlar küreselleşmeye eklenmeyi bilen az gelişmiş ülkelerin, işçileri ve işverenleri oldu. En büyük kaybedenler de gelişmiş ülkelerin çalışanları oldu. Ticaret yoluyla, teknoloji nedeniyle ya da daha ucuz yerlere sermayenin gitmesi nedeniyle gelişmiş ülkelerin çalışan sınıfları küreselleşmeden darbe yediler, Marine Le Pen bugün Fransa'da yüzde 42 oy alabiliyorsa Donald Trump Amerika'da başkan seçilebiliyorsa, geçtiğimiz 30 yılda çalışan sınıfların küreselleşmeden yedikleri dayağın bir sonucudur. Sadece bu değildir ama önemli nedenlerinden birisi budur.

'Gelişmişlerde kim kazandı' dersenez, en üstünde yer alan yüzde 1 gelirini müthiş artırdı, Teknoloji içinde olanlar herkesi geride bıraktılar ve çok büyük kazanç sağladı. Daha felsefi olacak, size ne kadar anlamlı gelirse bilemiyorum ama benim



Kadir Has Üniversitesi
Uluslararası İlişkiler
Öğretim Üyesi Soli Özel

düşüncem böyle; Biliyorsunuz modern çağı tanımlayan Fransız devrimidir, onun da üç ilkesi vardır: Özgürlük, eşitlik, kardeşlik. Kardeşi unutulabilirsiniz o pek sayılmıyor. Bu küreselleşme dönemi özgürlüğünü, bireyin aktör olarak ekonomik özgünlüğünün ortaya çıkarıldığı ve ideolojik söylemde de özgürlüğün öne çıkarıldığı bir dönemdi. Size iddiam şu ki; Önümüzdeki dönemde eşitlik ilkesi asıl baş ilke olacak ve bütün siyaset dünya ölçeğinde eşitlik meselesi üzerinden yapılacak. Çünkü dünyanın her yerinde eşitsizlikler, toplumların tahammülünün çok ötesinde bir yerlere gelmiş vaziyette. Buna Çin dahil, Hindistan dahil, dünyanın nispeten daha eşitlikçi diye söylenebilecek yegane yeri Kuzeybatı Avrupa. Amerika'sı, Çin'i, Hindistan'ı falan her tarafta müthiş eşitsizlikler var. Artık nüfusun yarısından fazlasının dünyayı çok yakından takip ederek yaşayan bir dünyada bunun çok uzun zaman sürdürülebilmesi pek kolay olmayacaktır diye düşünüyorum. Aynı zamanda da biz Batı'nın yüz yıllık mutlak hakimiyetinin de sona erdiği bir dönemdeyiz. Şöyle rakamlara bakıyorsunuz, 70'lerde Batı dünyadaki üretimin yüzde 56'sını yaparken, Japonya dahil Asya'nın payı hep yüzde 19 olarak kaydedilmiş. Her şey rağmen ekonomide büyük bir güç kayması var ve bunun siyasi sonuçları olmaması mümkün değildir. Bu kadar muazzam bir güç kaymasının tabii ki stratejik sonuçları olacaktır.

Amerika Birleşik Devletleri, Çin'in gerçekten bir rakip olduğuna uyandığında Başkan Obama Çin'i dengelemek için ekonomik olarak Trans Pacific Partnership diye bir serbest ticaret bölgesi kurmuştu; 12 ülke beşi Amerika kıtalarından, Yeni Zelanda, Avustralya'dan ve 5'i de Asya'dan. Göreve gelir gelmez ilk attığı imza Amerika'yı TPP'den çıkarmak oldu. Bir boşluk oluştu burada. Neden önemli dersenez, şimdi Çin'in komşusu olan bütün ülkelerin aslında Çin'le bir problemi var. Fakat her birinin en büyük ticaret ortağı Çin. Dolayısıyla Obama bu serbest ticaret bölgesini kurarak Çin'in çevre ülkeler üzerindeki ekonomik hakimiyetini kırmak ve bir şekilde dengelemek istedi. Amerika sadece bir Atlas Okyanusu gücü değildir, aynı zamanda bir Pasifik

Okyanusu gücüdür. Çin de Receip diye bir örgüt kurdu. Bu yılın başında devreye girdi. Üyeleri dünya nüfusunun yüzde 30'unu temsil ediyor ve bunun üyeleri arasında Çin'in kanlı bıçaklı olduğu Kore gibi Japonya gibi ülkeler var. Son 40 yıl şirketlerle devletler ya da sermaye sınıfıyla devletler arasındaki ilişkide siyaset arasındaki ilişkide gücün ibresini sermayeden yana kurdu. Devletlerin bu kadar borçlu olduğu bir ortamda ve eşitsizliğin bu kadar yakıcı olduğu bir ortamda bana öyle geliyor ki bu denge, devletlerin ya da siyasetin de yine değişecek. Çünkü şunu gördüm bu kadar borçlu devletlerden toplumlar aynı zamanda hizmet talep ediyorlar değil mi? Covid oldu 'bana doğru dürüst sağlık hizmeti vereceksin, işsiz kalan insan para vereceksin' diyor. Bu kadar borçlu olan devletlerin bu paraları bir yerden bulmaları gerekiyor. Bulunabilecek tek yer zenginler kaldı gibi bana sorarsanız. Rus Oligarklar'a yapılanların yarın öbür gün paralarını vergi cennetinde tutan batılı ve batılı olmayan kapitalistlere de uygulanabileceğine dair ben kendi kafamda ışıkmış gibiyim. Çünkü bir yerde paranın bulunması gerekiyor. Devletler toplumları ile kavga etmeyeceklerse. Batının ideolojik hakimiyeti kırılmaya başlıyor. Batı liberalizmden bahsettiği zaman Afrika'da ya da Asya'da sömürleşmiş ülkeler 'biz sizin liberalizminizi iyi biliriz' diye cevap veriyorlar ve aynı yerden bakmadıkları ortada. Ama bu stratejik olarak Çin'in etrafındaki ülkelerin Amerikan korumasını istemeleri anlamına gelemiyor. Sadece 'biz senin gibi olmak zorunda değiliz, seninle sadece işbirliği yaparız' şeklinde daha farklı bir uzlaşma zeminine gelindiğini düşünüyorum.

“RUSYA BU SAVAŞI KAZANSA BİLE Kİ KAZANMANIN TANIMINI YAPAMADI”

Sonuçlara gelecek olursak; Soğuk savaşın bitiminde kurulan Avrupa güvenlik düzeni yıkıldı bu savaşla birlikte. Bu Avrupa'nın kolektif bilinçaltındaki İkinci Dünya Savaşı travmasıdır. Bu beklenmeyen bir şeydi ve işgal ederek Ruslar bunu uyandırdılar. Avrupa buna ciddi bir şok geçirerek karşılık verdi. Bunun bir sonucu transatlantik ortalık yeniden canlandı. Sistem bağlamında Batı kendisini tazelemeye başladı. Bana öyle geliyor ki; Rusya bu savaşı kazansa bile ki kazanmanın tanımını yapamadı. Ukrayna'nın yıkılmış şehirlerin enkaz altında Rusya'da kalacak. Savaş bittikten sonra da yaptırımların kolay kolay geri alınacağını ya da daha düşük olacağını açıkçası sanmıyorum. Çin çok hazırlıksız yakalandı! Çıkarlarıyla şu politik jeopolitik tercihleri arasında sıkıştı. Bu arada tabii artık o tek kutuplu dünyada değiliz, palazlanmış çok ülke var. Kendi bölgelerinde söz hakkına sahip olduklarını düşünüyorlar ki Türkiye de bunlardan biri. Rusya'nın işgali sonucu ortaya çıkan durumu Batı'nın kendi içindeki bir mesele olarak gördüler. Bulaşmamayı tercih ediyorlar, Batılılar'la aynı görüşü de aslına bakarsanız paylaşıyorlar.

'Dünya ekonomisinde yeni denge stagflasyon'

ISTRATE 2022'de son oturum ETD Traders Meeting oldu. Oturumun sunumunu yapan Ekonomist Fatih Keresteci, Türkiye ve Dünya ekonomisi ile ilgili önemli açıklamalar yaptı.

Bu sunumun ana konusu yeni denge olacak. Yani dünyada ve Türkiye'de yeni denge ne? onu konuşacağız. Dünya ekonomisi içinde bulunduğu bu günlerde bir dengesizlik modeliyle giriyor. Bu aslında bugünün sorunu gibi görünmekle beraber aslında son 10 gün içerisinde yaşanan süreçte ortaya çıkan sorunları, dönem dönem ertelenmesi ve ötelenmesi ile beraber birikinti gibi düşünün. Yani sorunları halının altına süpürdük halı bombe oldu oradan geçemiyoruz, yani geçerken düşeceğiz gibi görünüyor. Dünyanın böyle bir sorunu var. Dünyanın bir stagflasyon sorunu var. Stagflasyon, aynı anda hem durgunluk hem enflasyon yaşanması demek.

Geçen sene acaba biz mi çok paniğiz diye düşündük çünkü Amerikan Merkez Bankası yok böyle bir şey dedi. Şimdi geldiğimiz noktada artık onlar da stagflasyondan bahsediyorlar. Hikaye pandemiyle başladı, iki tane dengesizlik oldu. Bunlardan birincisi pandeminin yaratmış olduğu tedarik zincirindeki kırılmalar, çünkü ne oldu Çin'de başladı ve sonra dünyaya yayılırken Çin'de ilk üretim tesislerindeki üretimin ya da hammaddenin diğer coğrafyalara transferlerinde sorun olunca bir tedarik krizi ortaya çıktı. Bu tedarik krizini hemen hemen her yerde gördük. Hatta istihdamın işgücünün de bir üretim faktörü olduğunu düşünürseniz orada da bir tedarik krizi var. Şu an dünyada ve Türkiye'de en zor bulunan üretim faktörleri işgücüdür. Pandemiyle beraber ortaya bir tedarik krizi meselesi çıktı ve bu kriz 2023'te mi 24'te mi çözülür diye bekledik. İkinci sorun ise pandeminin ortaya çıkarmış olduğu problemleri çözmek için malumunuz otoriteler hem para politikasında hem de maliye politikasında hızlı geliştirici adımlar attılar. Mesela Amerikan Merkez Bankası bilançosu 4 trilyon dolardan 9 trilyon dolara çıktı. Bu o sorunun yaratmış olduğu tahribatı gidermek içindi, ama başka bir sorun yarattı. Siz bu kadar çok parasal genişlemeye giderseniz varlık fiyatlarında sorun yaşarsınız. Ne gibi? Şöyle kapalı ekonomi düşünün. 500 tane mal var 500 tane de para var. Bir gün biri gelip de para miktarını 500'den 1000'e çıkarırsa biz malı eğer kuyruklu yıldızdan koparıp getiremeyeceksek ne olur fiyat 2 katına çıkar. Ortaya bir enflasyon çıktı. 2021'in sonuna 2022'ye girerken hepimizin kafasında bu soru vardı ama diyorduk ki bu sene çözülür. Tam bunu derken Rusya savaşı baş gösterdi. Savaş bu sorunu daha da büyütmeğe başladı. Çünkü tedarik krizine baktığımız zaman Rusya ve Ukrayna'nın dünya ekonomisine vermiş olduğu hammadde ile ilgili

olarak kesintiler yaşanınca tedarik krizi daha da büyümeye başladı. Mesela Avrupa Rus gazına bağımlılığı üzerinden çok fazla sorun yaşıyor. Mesela Almanya bağımsız olmadığını fark etti. Almanya enerjide Rusya'ya bağımlı olduğunu, askeri alanda da NATO'ya bağlı olduğunu fark etti ve birdenbire kafası karıştı.

Savaşın başlatmış olduğu tedarik krizindeki aksama hemen hemen her yerde. Tedarik zinciri krizi yaşanıyor şu an dünyada. Bu sorun bir taraftan mal miktarını aşağı baskıladığı için arz yönlü bir sorun yaratıyor ve fiyatları yukarı çekiyor. Diğer taraftan ise mal miktarı az olduğu için üretim yok, üretimde sıkıntı var aynı zamanda ise durgunluğu beraberinde getiriyor. Enflasyon artı durgunluk. Bakın burada bir doğru ölçmemiz lazım. Mesela bize enerji krizini ya da enerjideki artan maliyetlerden bahsettiğimiz zaman hep petrol fiyatına gidiyoruz. Bu doğru bir şey değil aslında. Esas mesele ürün fiyatlarıdır. Rafineri marjlarında büyük bir genişleme söz konusu. Önümüzde majör bir sorun var ve bu sorunun adı stagflasyon ve dünya bu sorunu geçmişte de yaşadı.

"RUSYA'YA YAPTIRIM OLACAKSA BİZ RUSYA'DAN GAZI RUBLEYLE ALMAK ZORUNDA KALACAĞIZ"

Eğer Rusya'ya yaptırım olacaksa ve bu yaptırımlar çeşitlenecekse biz Rusya'dan gazı rubleyle almak zorunda kalacağız ve ruble çok değerli. Dünyada yeni denge stagflasyon üzerine kurulu bir denge ve bu denge bugünden yarıya değişmeyecek.

Jeopolitik konuşmamız gerekirse Amerika'nın bu savaş sürecindeki tutumunu irdelemek gerekir. Dikkat edin Putin Zafer Günü'nde çıkıyor, bir konuşma yapıyor. Öncesinde dünya bir panikte, acaba Putin nükleer kartını kullanır mı diye konuşuyor. Hemen akşam Amerika'da Joe Biden Ukrayna'ya silah yardımı ve muhimat yardımı yapabilecek anlaşmaya imza atıyor. Amerika yaklaşık 50-60 yıllık dünyadaki ekonomik bayraktarlığını Çin'e kaybediyor ve bunu terse çevirmesi lazım. Bunu da terse çevirirken oyun kurallarını yeniden ortaya koyması lazım.

"STAGFLASYONUN NET BİR İLACI YOK"

Önümüzdeki minimum 1-1,5 sene stagflasyon ve stagflasyonun olası yansımalarını yaşamaya alışmalıyız. Yeni denge bu ve bu yeni dengenin şartları ne ise buna adapte olmak zorundayız. Ama hızlı bir toparlanma beklemeyin, çünkü stagflasyonun net



Ekonomist Fatih Keresteci

bir ilacı yok.

Türkiye bu oyunun önemli yerinde ve Türkiye ne yazık ki bu yaşananlara ekonomik anlamda biraz sıkıntılı yakalandı. Sıkıntılı yakalandığı için de bu süreçte bu yaşananlar bizi doğrudan etkiliyor. Olumlu tarafı da var belki ama olumlu tarafının nakde dönüşmesi birkaç sene. Olumsuz tarafı ise hemen, Ocak ayında gaz kesilince üretim duruyor.

Türkiye kısmına geçelim. Yüksek bir enflasyon var. Resmi rakamlar tüketici fiyatları 70, üretici fiyatları yüzde 120 ama hissedilen enflasyon çok daha yüksek. Benim en çok maruz kalmış olduğum yüksek fiyatlar gıda ve ulaştırma. Ekonomide enflasyon yüksek ve Türkiye yeniden 90'lı yılların yüksek enflasyon döngüsüne girdi. Türkiye'de yüksek enflasyon var, ama esas sorun enflasyon yüksekken faizler çok düşük. Yüksek enflasyon ve reel ücretlerdeki düşüş başka bir sorunu beraberinde getirdi. Kriz, yüksek fiyatlar var, ama alışkanlıklarımızı devam ettiriyoruz, çünkü kredi kartı kullanıyoruz. Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi verilerine göre bireysel kredi kartı borcunu ödememiş kişi sayısı son 7 ayda 3.4 milyondan 4.2 milyona yükseldi.

"TEMmuz AYINDA ASGARİ ÜCRETE YÜZDE 20 İLE 30 ARASINDA ZAM BEKLEYİN"

Adam Smith diyor ki, fiyatlar serbest hareket edebilirse sorun olmaz diyor. Türkiye'de mal ve hizmet fiyatları serbest, paranın fiyatı faiz sabit, döviz kuru sabit tutulmaya çalışılıyor, kiralar serbest, maaşlar sabit, ama Temmuz ayında asgari ücrete yüzde 20 ile 30 arasında zam bekleyin.

Türkiye'de mal ve hizmet fiyatları yukarı gidiyor, bu enflasyon demek. Reel maaşlar ve esas alma gücü aşağı gidiyor, bu durgunluk demek. Kur sabit kaldıkça rekabet avantajımız bozulur, ithalat ucuzlar, dış açık daha da büyür. Artan döviz talebi eğer kurtulmaya çalışırsanız Merkez Bankası rezervlerini daha da eritir. Oluşan dengesizliği sürdürmek adına sermaye kontrolleri tarzında adımlar atarsanız süreci uzatır.

Sen fiyatları tutarsan diğer fiyatlar böyle bir şekilde yükselir ki ekonomi

orada dengeye gelir. Gün sonunda faiz ve kur öyle bir şekilde yükselir ki ekonomiyi yeni denge modeline getirir.

Türkiye'de şöyle bir sorunla karşı karşıyayız kaldık. Ekonomi yine kaybediyor. Bunu hepimiz biliyorsunuz. Mesela bayram tatilinde birçok işletme 9 gün boyunca kapandı. Birçok sebebi var. Talep, fiyatlama ile ilgili sorunlar var. Son yıllarda ihracatçı çok iyiydi, ama savaşla beraber orada da sorun yaşamaya başladık. Alman ekonomisi bayağı bir ivme kaybetti. O yüzden Türk mallarına talep düştüğünden dolayı tekstil sektörü son 2 yılın en iyi sektörüydü, ama onlarda sorun yaşıyorlar. Benim gördüğüm temel hikaye şu; enflasyon mu büyümeyi mi tercih edersin diye soruluyor. İkisi de tercih edilecek bir şey değil. 2000 yılından beri Türkiye'de enflasyon ve büyüme beraber gidiyor. Türkiye'nin büyümesi için enflasyonun düşmesi lazım. Dünyada nasıl stagflasyondan bahsediyorsak, Türkiye'de de yüksek enflasyon ve düşük büyüme modeli var.

"YAŞANANLAR ORTA UZUN VADEDE TÜRKİYE'NİN LEHİNE BİR DURUM ÇIKARACAK"

Bir tek borsamız iyi gidiyor. Öyle iyi gidiyor ki sene başından beri borsa 100 endeksimiz dolar bazında yüzde 17 artmış, dünya borsa endeksi ise yüzde 15 azalmış. 3 tane sebebi var. Bir, zaten çok ucuzdu, ikincisi bankadan para yatıyor, üçüncüsü ise sınırlamaların olduğu ekonomide bankaların komisyonları artıyor.

Ben Türkiye ekonomisinin sert duruşunun sonbahar gibi bir risk doğuracağı kanaatindeyim, ama sürdürülebilir bir tablo değil. Küresel piyasalarda ise şöyle bir sorun var; enflasyon yüksek ve Amerika'da bu sene sonu faizin 2,5 olması bekleniyor.

Yaşananlar kısa vadede değil ama orta ve uzun vadede Türkiye'nin lehine bir durum çıkaracak. Sadece gerekli önemleri almamız gerekir. Türkiye'de öngörülebilirlik imkanlarının artmasıyla beraber yabancı yatırımlarının çok hızlı artacağını düşünüyorum, ama o zamana kadar geçen sürede dünya ile paralel olarak sorunlarla karşı karşıya kalacağız gibi görünüyor.

'Enerji ticaretinde yenilenebilir enerji öne çıkacak'

ISTRAD 2022 kapsamında "Enerjinin Geleceği ve Ticaret" oturumu gerçekleştirildi. S2C Kurucusu ve Yönetici Ortağı Uğur Kılıç'ın moderatörlüğünü yaptığı oturumda Akxa Elektrik Genel Müdürü Murat Kirazlı, Smartpulse Genel Müdürü Önder Akar ve Solarçatı Kurucusu Utku Korkmaz konuşmacı olarak yer aldı.



'ENERJİ TİCARETİ YENİLENEBİLİR ODAKLI BİR ALAN OLUŞTURDU'

Genel ticaret açısından zor bir dönem. Gerek jeopolitik sorunlar gerekse de regülasyondaki değişiklikler sebebiyle bizim bildiğimiz enerji ticaretinin giderek azaldığı bir dönemden geçiyoruz. Farklı mecralara itiyor. Global trendlere de çok uzak değil. Türkiye özelinde baktığınızda müşteriye dahil etmeyen enerji ticaretinde şu an aslında ana konu yenilenebilir enerjinin sisteme entegrasyonu konusuna gelmiş durumda. Buradaki ihtiyacın artarak devam edeceğini görmek de çok kolay. Elektrifikasyon bizi sistemde yenilenebilir enerji yatırımlarına ağırlık verilmesine doğru yönlendiriyor

Müşteriyi merkeze alan yeni ürün ve alanlar ayrı bir tartışma konusu olsa da Türkiye'de artan yenilenebilir ile birlikte enerji ticaretinin yenilenebilir odaklı bir alan oluşturduğunu görüyoruz. Yenilenebilir enerji ticareti önceki baz yük ticaretten farklı olarak daha sofistike ihtiyaçlar doğuruyor. Daha fazla analitiğin, çözümlerin içerisine girdiği, daha fazla kısa vadede gün içi ticaretinin önem kazandığı bir dönemi yaşıyoruz. Bundan sonra nasıl olacak diye baktığımızda elektrifikasyon bizi sistemde yenilenebilir enerji yatırımlarına ağırlık verilmesine doğru yönlendiriyor. Bunu hepimiz görüyoruz.

"ÇÖZÜLMESİ GEREKEN EN BÜYÜK SÜREÇ, YENİLENEBİLİR ENERJİNİN GERÇEKTEN DOĞRU BİR ŞEKİLDE YÖNETİLMESİ"

Önümüzde bulunan ve çözülmesi gereken en büyük süreç, yenilenebilir enerjinin gerçekten doğru bir şekilde yönetilmesi. Dengeleme açısından baktığınızda çok büyük dengeleme faaliyetlerinin, gün içi piyasasında otomatik yazılımlara olan ihtiyacın arttığını bu çerçevede aslında yeni

bir ticaret dünyası oluştuğunu söyleyebiliriz. Lisanssız elektrik üretimi yönetmeliği kapsamında Türkiye'de binlerce santral kuruldu, kurulmaya da devam ediyor. Bu santrallerin hepsi birer elektrik oyuncusuna dönecekler. Bunların her birinin yönetilmesi aslında enerji ticaretinin yenilenebilir enerji ağırlıklı olarak ciddi bir yoğunluk oluşturacağını perçinleyen bir gelişme olarak karşımızda duruyor. Bu açıdan baktığınız zaman kısa vadede yenilenebilir enerji ticaretinin en temel büyüme alanı olduğunu görüyoruz. Burada tüketiciyi merkeze alan farklı gelişmeleri de tartışmak gerekir.

Yenilenebilir enerjinin entegrasyonunda 2 tane konuyu vurgulamak istiyorum. Birincisi analitik yetkinliklerin arttığı bir ticaret dünyası, ikincisi de çok dağınık kaynaklı santrallerin enerji ticaretinin birer oyuncusu olduğu ve yönetimin bir parçası olduğu süreç bizi bekliyor.

Bundan 10-15 yıl önce enerji



Akxa Elektrik Genel Müdürü Murat Kirazlı

yatırım birimleri vardı. Bunlar çok izole çalışıyorlardı. Her biri ayrıydı. Bugün baktığınız yerde tüketicinin rolü nedeniyle bu birimlerin iç içe geçtiğini görüyoruz. Artık tüketiciye yönelik

lisanssız yatırımların, sanayi müşterileri için elektriğin nasıl alınıp satıldığının hizmet olarak sunulduğu bir dönemin içerisindeyiz. Artık bu tüketiciler elektrik piyasasının dinamiklerini öğrenip burada daha fazla aktif olmak istiyorlar. Adı konulmamış duvarların yıkıldığı bir dönem yaşıyoruz.

Batarya ile ilgili gelişmelere baktığımızda, finansman fizibilitesini görmemiz için bazı gelişmelere ihtiyacımız var. Burada oluşacak maliyetin önlenmesi için kullanılacak bataryalar hala çok fizibil görünmüyor. Bununla ilgili kapasitenin değerinin arttırıldığı Avrupa'da çok başarılı örnekler var. Bunlar ülkemizde de gündeme gelip bataryayı şebeke, iletim seviyesi ölçeğinde fizibil hale getirebilir. O zamana kadar şu an çok ciddi bir piyasa riski taşıdığını, finansal olarak zaruretinin bulunmadığını söyleyebilirim. Bu esnekliğin değerine ilişkin çeşitli mekanizmalarla da bu fizibiliteler sağlanabilir.



‘ELEKTRİK PİYASASINDAKİ OYUNCU SAYISINDA BÜYÜK BİR ARTIŞ OLACAK’

Elektrik piyasasının mantığına bakarsanız depolanamayan bir şeyin yönetilmesi için yapılmış bir mekanizma söz konusu. Burada aslında mekanizmanın özünde anlık çalışan bir tedarik zinciri mantığı var. Hiçbir emtiada ve malzemede öyle bir şey düşünmek mümkün bile değil. O anda talep ediyorsunuz, o anda üretiliyor ve o anda teslim ediliyor. Bütün mekanizma bunun üzerine kurulmuş. İnsanoğlu öyle bir mekanizma tasarlamış onun da adı ‘Elektrik piyasası.’ Bunu tasarlariken düşündüğü oyuncu sayısı belki bin belki on binler. Türkiye’de şu anda ortalama 2 bin civarında lisanslı oyuncu, 10 binin üstünde de lisanssız oyuncu var diyebiliriz. Ama Avrupa’nın çeşitli ülkelerinde lisanssız oyuncu olarak artık bunlar 10 milyonlara ulaşmış durumda. Yani elektrik piyasasındaki oyuncu sayısında büyük bir artış olacak. Aynı şekilde Türkiye’de de öyle. Lisanssız oyuncuların da piyasaya katılması ile birlikte çok yüksek bir oyuncu hacmi olacak. Bunun yanı sıra da bahsetmiş olduğumuz gibi tüketicilerin de çok aktif bir rol alacağı bir dünya geliyor.

Bugünün etkisine baktığımızda; dengelemeden bahsettik. Kısa vadeli enerji ticaretinden bahsettik bunu 10 yıl önce çok fazla gündeme getirmiyorduk. Herkes için çok gündem olan ‘Gün İçi Elektrik Piyasası’ kavramı 2015 yılından önce birçok ülkede yoktu. Büyük bir majör değişiklik oldu. Piyasada çok fazla değişken yenilenebilir enerji kaynağı devreye girmiş oldu. Bunun sayesinde bir zorunluluk olarak dengelemede de büyük bir zorluk ortaya çıktı. Bu zorlukları yönetmek için de ‘Gün İçi Piyasası’ gibi bir değişiklik oldu. Yapılan araştırmalarda dengesizlik maliyetinin artık herhangi bir oyuncu için göz ardı edilemeyecek bir noktaya geldiği görülüyor. Elektrik fiyatıyla neredeyse benzer seviyelerde bir dengesizlik maliyeti olan saatler söz konusu. Hal böyle olunca elektrik piyasası oyuncularını da kendilerini bu yeni dünyaya adapte etmek zorunda kalıyorlar.

Bu konjonktürde nasıl oyuncular ortaya çıkacak aslında? Bir kere elektrik piyasası oyuncuları, mevcut lisanslı oyuncular, çok büyük enerji oyuncularından çıkıp daha kendini dijitalleştirilmiş, daha fazla analitik anlamda geliştirmiş oyuncular olacak. Tabii bunun tersi de olacak. Bir teknoloji şirketinin de enerji şirketine dönüştüğünü göreceğiz. Avrupa’da bunun örnekleri var.

“PİYASADA YAPILAN İŞLEMLERİN YÜZDE 60 İLA 70’İ OTOMATİK YAZILIMLARLA OLUYOR”

Dijitalleşen enerji oyuncuları dijitalleşmeyen oyuncuları kıyasladığımızda, biz Smartpulse olarak enerji oyuncularına dijitalleşme imkanı sağlıyoruz. Dijitalleşmek zorunda mıyız? Biz yazılım tedarikçisi olarak şirketlere bu hizmeti sağlayarak onların verimliliğini,



Smartpulse Genel Müdürü
Önder Akar

gelirini arttırıcı faaliyetlerde bulunuyoruz. Enerji ticareti oyuncusu ne kadar dijitalleşmeli? Enerji ticareti o kadar kompleks hale geliyor ki artık bir yazılım kullanmak burada var olmak çok zor. Piyasada yapılan işlemlerin yüzde 60 ila 70’in otomatik yazılımlarla olduğunu görüyoruz. Bir hizmet sağlayıcısı o işe ne kadar odaklanmışsa o kadar iyi hizmet alırsınız. Bunun için gerçekten gece gündüz demeden 7/24 çalışan bir ekibimiz var. Sadece Türkiye değil İspanya ve Portekiz’de de faaliyet göstermeye başladık. Türkiye’den bir teknoloji firmasının çıkıp İspanya’da dünyanın en büyük enerji şirketlerine yazılım satabiliyor olması hepimiz için gurur duyulacak bir tablo diyebiliriz.

“ELEKTRİK PİYASASI KAVRAMI İLETİM SİSTEMİ ÜZERİNDEN TASARLANMIŞ BİR MEKANİZMA”

Dağıtım şirketlerinin yeni modellerdeki durumuna baktığımızda; çok sayıda yenilenebilir kapasitenin devreye girmesiyle birlikte şebekeye homojen olmayan bir yük biniyor. Tüketicilerin aktif rol alması, küçük tesislerin şebekeye bağlanması, dağıtık üretim yapısı gibi faktörler sebebiyle birtakım lokal dengeleme ihtiyaçları ortaya çıkacağını düşünüyorum. Çünkü elektrik piyasası kavramı iletim sistemi üzerinden tasarlanmış bir mekanizma. Şebekelerin kendi içerisinde de bir dünya oluşmaya başlıyor. O dünyanın içerisinde elektrikli arabalar, şarj istasyonları, çok sayıda güneş paneline sahip evler girdikçe puan talebi yönetmekle alakalı birtakım ihtiyaçlar doğacak. Yeni bir mecra lazım.

Özellikle elektrik ticaretinde elektriğin kendisinin yanı sıra kapasitenin de ticaret edileceğini bunun da lokal dağıtım şirketleri ölçeğinde yapılacağını düşünüyorum. Böylece daha küçük enerji oyuncuları dağıtım şirketinin kendisine sunmuş olduğu birtakım esneklik kapasitesi imkanı elde edecek. Enerji piyasası buralara gelecek. O yüzden dağıtım şirketlerinin rolü ticari anlamda çok daha önemli bir yere gelecek diye düşünüyorum.

‘ENERJİ ELEKTRİKTEN BAŞLAYARAK BİR TÜKETİCİ İŞİNE DÖNÜŞÜYOR’

Enerji elektrikte, doğalgazda ve petrolde bir üretici işiydi. Ama artık enerji elektrikten başlayarak bir tüketici işine dönüşüyor. Yeni iş modellerinde de yavaş yavaş görmeye başlıyoruz. Son YEKA ihalelerinde ortaya çıkan yaklaşık 25-30 dolar mertebelerinde rakamları hepimiz biliyoruz. Ama son kullanıcı tarafında 140 dolarlar gibi rakamları yaşıyoruz. Bir tarafta 30 dolara elektrik üretmeye razı olan birileri, bir tarafta 140 dolara elektrik alan birileri var. Arada çok büyük fark ve burada yapılacak birçok iş var. Aslında şu anda birçok elektrik üreticisi şirketin bu tarafa doğru nasıl yöneldiğini yavaş yavaş görmeye başladık. Bununla ilgili örnekler var. Artık konvansiyonel elektrik üreticisi değil, dağıtık elektrik üreticisi veya son kullanıcıya çözüm sağlayıcı olarak yeni bir iş modeli var. Artık iş üretici olmaktan çıkıp tüketiciye geldiği noktada; rekabet olarak ve birbirine ölçek olarak denk olmayan şirketlerin birbiriyle rekabetini görmeye başlıyoruz. Bu nedenle dönüşüm çok ciddi iş modelleri doğuracak. Depolama da hayatımıza yakın zamanda ölçekli olarak giriyor olacak. Bugüne kadar konuşmadığımız ve arama motorunda bile çıkmayacak kavramlar da karşımıza çıkacak.

“LİSANSIZ ELEKTRİK ÜRETİM YÖNETMELİĞİ ÇOK HIZLI ŞEKİLDE PİYASAYA ADAPTE OLUYOR”

Geçtiğimiz haftalarda lisanssız elektrik üretimiyle ilgili gündeme gelen yönetmelik taslağından beklentilerden bir tanesi iletimden bağlı tüketiciler için aynı dağıtım bölgesinde olma zorunluluğunun kaldırılmasıydı. Bu beklenti taslakta karşılık bulmadı. Hem iletimden bağlı hem dağıtımdan bağlı tüketiciler için 5.1.h kapsamında bağlantı noktasının farklı olması. Bu arada 5.1.h aynı bağlantı noktasında da olabiliyor. İki farklı noktada olmak zorunda gibi de yanlış bir algı var. Son yönetmelik revizyonu ve yeni yönetmelik taslağıyla birlikte aynı ve farklı bağlantı noktası



Solarçatı Kurucusu
Utku Korkmaz

olmak üzere 2’ye ayrıldı. Bu farklı bağlantı noktasında da aynı dağıtım bölgesinde olma zorunluluğu devam ediyor. Bu sanıyorum alt yapısal bir durumdan kaynaklanıyor. Ama tüm piyasanın beklentisi net. Özellikle İstanbul’daki yüksek elektrik tüketimi gerçekleştiren sanayi ve ticarethanelerin beklentileri farklı dağıtım bölgelerinde bunu yapabilmek özgürlüğü şeklinde. Malumunuz İstanbul’da yapılabilecek tarım dışı kısıtlı alan, arazi fiyatları, lisanssız santrallerde nakil hattıyla ilgili kamulaştırma yapılamaması sebebiyle tesis edecek kişilerin geçilecek her tekil araziden direk ve tel olarak ayrı ayrı muvafakatname alma gerekliliği İstanbul gibi bir coğrafyada işleri zorlaştırıyor. Tüm sektörün beklentisi özellikle İstanbul’da farklı bir dağıtım bölgesinde bunu yapabilmeleri. Bu aslında yüksek ısıtım coğrafyalarında yaparak çok daha yüksek fizibiliteli yatırım yapma özgürlüğünü de beraberinde getiriyor olacak. Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği çok hızlı şekilde piyasaya adapte oluyor. Ümit ediyorum 5.1.h kapsamında yapılacak olanlar için de özgürlük sağlanacak.

Enerji verimliliği elektrik tüketicileri için verilen önemli hizmetlerden biriydi. Bu hizmet de gelecekte ESCO modelinde verilen hizmetlerden birisi olarak sağlanacak.





Emin Kaya

Onbeşinci Gün

Zor yaz

emin.kaya@petroturk.com

@eminkaya74

Gerek ekonomik konjonktür, gerekse akaryakıt fiyatlarındaki artışlar şirketleri ve bayileri nasıl etkiliyor? Fiyatların bu şekilde yükselmeye devam etmesi durumunda tüketim nasıl etkilenir? Tüm bunları sektörümüzün duayen isimlerinden Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper'le konuştuk.

İçeride yaşadığımız ekonomik sorunlar, dışsal faktörlerle de birleşince gerçekten çok olağanüstü bir dönem yaşamamıza neden oluyor. İhracat ve büyüme rakamları yüzümüzü güldürse de enflasyon ve özellikle enerji maliyet ve fiyatlarındaki artışlar durumu oldukça zorlaştırıyor.

Bu ortamda akaryakıt fiyatlarında yaşanan artışlar da maalesef gündemden hiç düşmüyor. Uluslararası piyasalarda bir taraftan gerek ham petrol gerek işlenmiş ürün fiyatlarında dolar bazında yaşanan hızlı artışlar, diğer taraftan Türkiye'de dolar kurundaki hızlı artış, pompa fiyatlarındaki artış da kaçınılmaz kılıyor. Yüksek enflasyon nedeniyle şirketlerin ve bayilerin sürekli artan işletme maliyetleri, personel giderleri, enerji harcamaları ve finansman giderleri de cabası.

Peki, gerek bu ekonomik konjonktür, gerekse akaryakıt fiyatlarındaki artışlar şirketleri ve bayileri nasıl etkiliyor? Fiyatların bu şekilde yükselmeye devam etmesi durumunda tüketim nasıl etkilenir? Tüm bunları sektörümüzün duayen isimlerinden Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper'le konuştuk. Şiper'e önce mevcut duruma nasıl geldiğini sordum:

BÜTÜN SORUN ÜRÜN FİYATLARI VE DÖVİZ

Dünya çok olağanüstü bir dönemden geçiyor. Pandemi şu anda etkisini kaybetti ama piyasa tekrardan eski, iştahlı dönemine dönecek diye beklerken Rusya-Ukrayna savaşı çıktı. Özellikle Rusya'nın bir petrol üreticisi olması sebebiyle bu durumun -petrol

ve petrol ürünleri fiyatlarına çok olumsuz etkisi oldu. Bu yıla 70 dolar seviyesindeki brent petrol fiyatıyla girildi. Şu anda 120 dolar mertebesine ulaştı. Neredeyse yüzde 70'in üzerinde bir artış meydana geldi. Ürün fiyatlarında da ham petrole paralel bir artış söz konusu oldu. Hatırlayalım, yılbaşında dizelin uluslararası piyasada değeri yaklaşık metreküp başına 700 dolar civarındaydı. Bu şimdi 1200-1300 dolar arasında, yani neredeyse iki misli. Ürün fiyatının beş ayda yüzde 90 nispetinde yükselmesi ister istemez pompa fiyatlarına birebir yansdı. Bir de Türkiye'de bu sorunu daha da ağırlaştıran, dolar kurunun yükseliş göstermesi. Yıl 13 lira ile başladı ve şu anda 16 buçuklar seviyesine geldi. Dolayısıyla bir anlamda bu fiyat artışlarını katmerli olarak yaşıyoruz. Ürün fiyatı yüzde 90 nispetinde artıyor. Dolar kuru da yüzde 27'ler civarında artış gösteriyor. Bu ikisini de çarptığınız zaman yüzde 120'lere varıyorsunuz ki şu anda yaşadığımız pompa fiyatlarındaki artışlar bu şekilde meydana geliyor. Sonuç itibarıyla pompa fiyatları açısından bütün sorun, ürün fiyatının artması ve doların yükselmesiyle alakalı.

Unutmayalım geçtiğimiz dönemde hiç alınmayan ya da sınırlı miktarda alınan ÖTV de 20 Aralık'tan itibaren geri geldi. Yani şu anda litrede 2,5 TL civarında ÖTV var. ÖTV'nin KDV'si ve ürünün KDV'sini de eklediğimizde litrede 5-6 TL civarında toplam vergi söz konusu. Ama burada şöyle bir değişim yaşandı. Bu yüksek artışların yaşanmadığı dönemde vergi oranı yüzde 50-60'lar civarındayken bugün yüzde 20'lere geriledi. Yani

Petrol Ofisi CEO'su
Selim Şiper



ÖTV'nin nihai fiyat içindeki oranı düştü.

Şirketlerin ve bayilerin ayakta kalabilmesi, kaliteli ürün ve hizmet sunabilmesi, istihdamı koruyabilmesi açısından kar marjlarının yeterliliği büyük önem taşıyor. Selim Şiper'e kar marjlarında geldiğimiz noktayı sordum:

ENTEGRE MARJ ORANSAL OLARAK GERİLEDİ

Bizim entegre marj diye tabir ettiğimiz dağıtıcı ve bayinin paylaştığı pay, en azından enflasyon paralelinde artış göstermek durumunda. Aksi takdirde sektör olarak hiçbir masrafı karşılayamaz durumda kalacağız. Ancak ürünün nihai fiyatı çok hızlı bir şekilde arttığı için bir zamanlar yüzde 10-12'ler seviyesinde olan entegre marj oranı, bugün yüzde 5'ler civarına inmiş oldu.

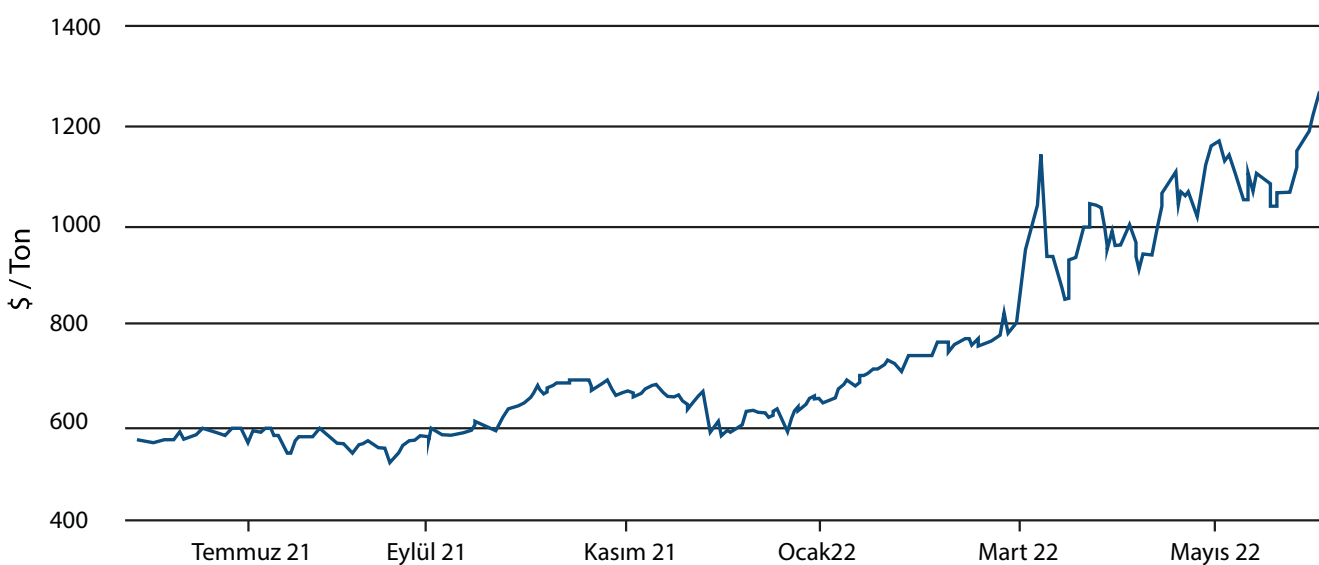
Evet, mevcut resim böyle. Aslında herkesin içinde yaşadığı bir tablo. Ama kısa vadede çözüm olur mu? Bu ne kadar daha böyle gidecek. Selim Şiper, maalesef kısa vadede çok da umutlu değil:

150-160 DOLARLAR KONUŞULUYOR

Önümüzdeki günlere baktığımız zaman, Suudi Arabistan'ın Rusya'nın yaratacağı boşluğu bir miktar doldurması

bekleniyor. Ama yine de büyük ihtimalle 120 dolar seviyesindeki petrol fiyatının bir müddet daha bu seviyelerde kalacağı yönünde işaretler var. Kısa vadede petrol fiyatlarında düşüş pek olası gözüküyor. Hatta keşke buralarda kalsa diye düşünüyorum, çünkü şimdiden 150-160'lara doğru gideceğine dair bir takım beyanatlar var.

Avrupa Dizel Fiyat Görünümü (Front Month)

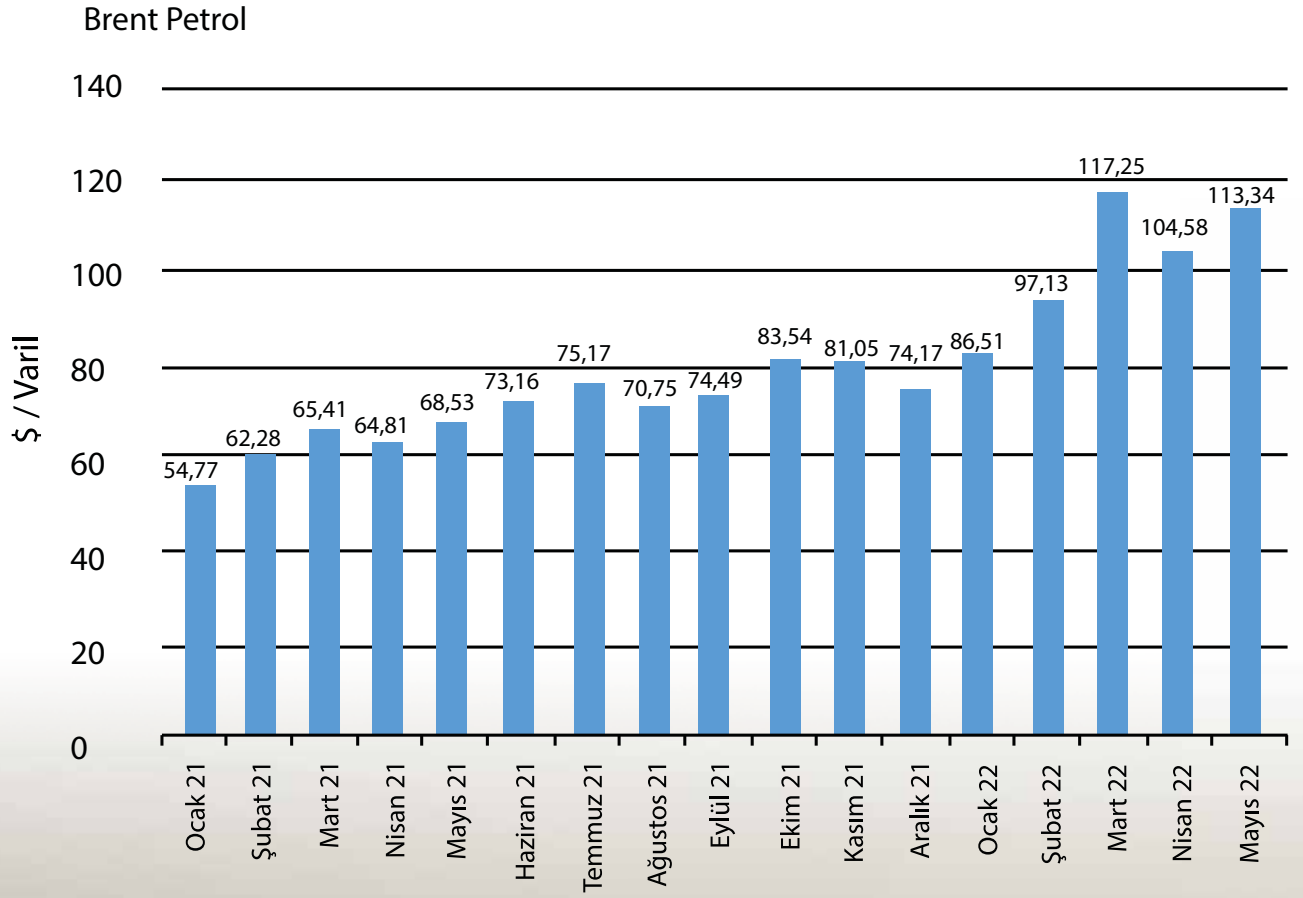


Kur artışının kontrolü biraz daha mümkün olabilirse, bugünümüzü aramadan devam edebiliriz. Ama görüntü şu anda maalesef pek iç açıcı değil.

Zaman zaman kamuoyunda bu zamları şirketlerin hatta bayilerin yaptıklarına dair çok yanlış ve bilinçsiz yorumlar okuyoruz. Hatta devlet tarafından yapıldığını düşünenler bile var. İşin gerçeği, şirketler ve bayiler de bu zamlardan hoşnut değiller ve hatta büyük zarar görüyorlar. Selim Şiper işletme ve finansman maliyetindeki artışın sektör üzerine getirdiği yükü basit bir örnekle anlatıyor:

EN BÜYÜK YÜKÜ SEKTÖR OYUNCULARI ÇEKİYOR

Bu fiyatların böyle artmasının en büyük yükünü de bir noktada dağıtım şirketleri ve bayiler çekiyor. İşletme sermayesi, bütün bu fiyat artışları çerçevesinde 2-2,5 katına çıktı. Bunun finansmanı açısından çok yüklü bir faturayla karşı karşıya kalmaya başladık. Şöyle bir örnek verelim; 700 dolar dizel fiyatı varken 40 bin tonluk bir gemiyi doldurup ithal ettiğiniz zaman 28 milyon dolar ediyordu. Bugünün şartlarında bin 200 dolar olsa, aynı miktar ithalat 48 milyon dolar ediyor. Bu şekilde inanılmaz



bir işletme sermayesi artışı oluyor. Şirketlerin faaliyetlerinin devamı için mecburen karşılanması gereken başka maliyetlerin enflasyon veya ötesinde artış göstermesini de göz önünde bulundurmak gerekiyor. Aynı durum istasyonlar için de söz konusu. Yılbaşında 300-350 bin TL'ye dolan bir tanker bugün 800-850 bin TL'ye doluyor.

Aradaki fark 2 mislinden fazla. Bu durum işletme sermayesi ihtiyacını had safhaya çıkartıyor ve finansman güçlüğü yaratıyor.

Önümüzde maalesef çok aydınlık günler bizi beklemiyor. Dilerim, özellikle döviz kurunun biraz daha kontrolü mümkün olabilir. En azından bir nefes payı olur. Marjlarımız en azından enflasyona paralel bir seyir izleyebilir. Enflasyon kadar arttırabilseniz bile, enflasyonun üzerinde artan maliyetleriniz

var. O zaman bayağı sıkıntılı, sıkışık bir geleceğe doğru hareket ediyoruz. Bu söylediklerim hem bayi hem dağıtım şirketi için geçerli. Zaten bu sektörde bayi ve dağıtım şirketi arasında ayırım yapılması diye bir şey söz konusu değil. Bu iki piyasa unsuru, birbirinin tamamlayıcısı ve birbiriyle paralel gitmesi gereken şeyler. Türkiye'de bayisiz bir dağıtım şirketi veya dağıtım şirketi olmayan bir bayi düşünülemez.

Merak edilen bir konu da fiyat artışlarının tüketimi nasıl etkilediği? Şiper, asıl etkinin Temmuz ayından itibaren görülmeye başlanacağı düşüncesinde:

OTOGAZ TÜKETİMİNDE BÜYÜK DÜŞÜŞ

Fiyat artışlarının tüketimi etkilemesi sorunu tartışmak için yanlış bir zamandayız. Çünkü öncelikle geçen yıl ile mukayese etmek durumundayız. Geçen yıl ilk 6 ayda, bir takım kısıtlamalar, hafta sonları sokağa çıkma yasağı söz konusuydu. Dolayısıyla bunları göz

önünde tutarak değerlendirme yapmak lazım. Bu açıdan baktığımızda pazarın ilk 5 ayında pompa tarafında, yani tüketicinin satın aldığı tarafta büyük bir gerileme görmüyoruz. Ama işlerin geçen sene normalize olduğu Temmuz ayı itibarı ile büyük ihtimalle bir gerileme görebiliriz.

Şimdiden gerileme görünen tüketim ise otagazda. Otagazda, geçen yılın kısıtlayıcı dönemine göre dahi, daha az bir satış var. Yaklaşık bir tahminle otagazlı araç kullanan araç sahiplerinin yaklaşık dörtte biri, arabalarını park edip, çok acil durumlarda kullanır hale gelmiş vaziyetlerde ki bugün otagaz fiyatları benzin gibi diğer ürünlerin yüzde 40-45'i nispetinde. Yani otagaz şu anda her zamandan daha fazla

avantajlı bir fiyat konumunda. Ama buna rağmen geçen sene bugünlerde alınan benzinden 3 TL civarında yukarıda. O yüzden hakikaten orada sıkışmayı görmeye başladık. Maalesef Temmuz'dan sonra hem motorinde, hem benzinde geçen yılı aradığımız tüketim rakamları ortaya çıkacak diye tahmin ediyorum. Öte taraftan toptan tüketimde yani inşaatlarda, madenlerde, endüstride kullanılan tarafta zaten bir daralma söz konusu.

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

www.petroturk.com

PETROTURK



ANTALYA 2022

12.TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ

ENERJİNİN KALBI
ANTALYA'DA
ATIYOR

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

KASIM 2022

REGNUM CARYA HOTEL ANTALYA'DA
BULUŞMAK ÜZERE



www.efo.com.tr

www.turkeyenergysummit.com



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

Effie'de de "OPET'se fark eder"

OPET, pazarlama ve reklam etkinliği alanında dünyanın en prestijli yarışması olarak kabul edilen Effie Ödülleri'nde 2 altın 1 gümüş olmak üzere toplam 3 ödüle layık görüldü. OPET, 'Otomotiv Ürün ve Hizmetleri, Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler' kategorisinde Ultramarket reklam filmiyle Altın Ödül kazanırken Ultra Force reklam filmi ile de aynı kategoride Gümüş Ödül'ün sahibi oldu. 'B2B Pazarlama' kategorisinde ise Otobil reklam filmiyle yine Altın Ödül kazanarak organizasyonda ödül alan tek akaryakıt markası oldu.



OPET, Reklamcılar Derneği ve Reklamverenler Derneği'nin Effie Worldwide Inc. iş birliğiyle bu yıl 14'üncüsünü düzenlenen Effie Türkiye Reklam Etkinliği Ödülleri'nde 2 altın 1 gümüş olmak üzere 3 ödülle sektörünün tek kazananı oldu. OPET müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak amacıyla bir uğrak noktası haline getirdiği yeni nesil market konsepti Ultramarket'i anlatan reklam filmi ile "Otomotiv Ürün Hizmetleri, Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler" kategorisinde Altın Ödül kazandı. OPET, üstün performans ve tasarruf sunan yakıtı Ultra Force'u anlatan reklam filmiyle ise aynı kategoride Gümüş Ödül alarak tek kategoride verilen iki ödülünde sahibi oldu. OPET, Otobil reklam filmiyle "B2B Pazarlama" kategorisinde de Altın Ödül almaya hak kazanırken, Effie'de de "OPET'se fark eder" dedirtti. Cem Yılmaz'ın başrolünde yer aldığı reklam filmi serisinde OPET'in, sektörde rakiplerinden ayrılan güçlü ve farklı özellikleri 'OPET'se fark



OPET Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Zengin, Opet Marka- Pazarlama İletişimi ekibi ve Medina Turgul DDB ekibi

eder' sloganıyla tüketicinin karşısına çıkıyor. Her üç film de Medina Turgul DDB imzasını taşıyor.

TOPLAM 44 KATEGORİDE BAŞVURU YAPILDI

Effie Türkiye, bu yıl 28'i sektörel, 16'sı özel olmak üzere toplam 44 kategoride başvuru kabul etti. Effie, dünya çapında 55 ülkede, European Association of Communciation

Agencies'e üye reklam ajansları dernekleri ve reklamveren dernekleri tarafından ortak olarak düzenlenen dünyanın en prestijli pazarlama ve reklam etkinliği yarışması olarak biliniyor. Effie



Türkiye, Reklamcılar Derneği ve Reklamverenler Derneği tarafından, 2005 yılından

bu yana düzenleniyor. Yarışmanın sonuçları küresel marka ve ajanların Effie Effectiveness sıralamasına etki ediyor.

Togg'da parçalı denemeler başladı

Aynı çatı altında topladığı fonksiyonları, akıllı ve çevreci özellikleriyle "Bir Fabrikadan Daha Fazlası" olarak tanımlanan Togg Gemlik Tesisi'nde kurulumu tamamlanan 208 robot, parçasız denemelerden sonra parçalı denemelere de başladı.



Togg 'Yeniliğe Yolculuk' hedefinin çekirdeği olan Gemlik Tesisi'ndeki inşaat çalışmalarında planlar doğrultusunda hızla sona yaklaşıyor. Yüzde 97'si tamamlanan gövde binasındaki 208 robot, parçasız denemelerden sonra, hücre bazında parçalı denemelere başladı. Bu aşamayı hücreleri bir araya getirilerek yapılacak deneme üretimleri izleyecek.

Bu süreç de tamamlandıktan sonra yılın son çeyreğinde seri üretime hazır hale gelinecek.

HAZİRAN SONUNDA TAMAMLANACAK

Gemlik Tesisi'nde mayıs itibarıyla gövde binasındaki gelişmelerin yanı sıra boya tesisinin yüzde 99'u, montaj tesisinin de yüzde 95'i tamamlandı. 83 bin 935 metre

elektrik kablolama yapılan ve 36 bin 770 metre boru hattı döşenen boya tesisinde tanklar su testlerine başladı. Montaj tesisinde ise 99 bin 210 metre elektrik kablolama yapılırken, 58 bin 330 metre boru hattı döşendi. Toplam 1 milyon 200 bin metrekare açık alan üzerine inşa edilen Togg Gemlik Tesisi inşası haziran ayının sonunda tamamlanacak.

SERİ ÜRETİME ADIM ADIM

Togg, 2022 yılının son çeyreğinde seri üretime hazır olacak. Homologasyon testlerinin tamamlanmasının ardından da 2023 yılının ilk çeyreği sonunda C segmentindeki ilk aracı olan SUV pazara çıkacak. Takip eden yıllarda ise 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 Ergen

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

DÜNYA BOR LİDERİ ETİ MADEN

86 YILDIR TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

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



Gelecek Borda
Bor Eti Maden'de!

 **ETİ MADEN**
for life

HEDEF 2023 250 İSTASYON

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



**Türkiye genelinde
bayilikler verilecektir.**

www.classoil.com.tr

NAİFOĞLU



İSTASYON İNŞAATI BİZİM İŞİMİZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı

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

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.



opet 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.