



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen



# Enerji Petrol Gaz



Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:55

Sayı:702

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129



s10

'VAN'DAKİ İLK PETROL SONDAJIMIZI YAPACAĞIZ'

## Akaryakıt bayilerinin gündemi

# FINANSMAN

Personel ve işletme giderleri sürekli yükselen, üstelik tankerler artık çok daha yüksek fiyatlara dolduğu için finansman maliyeti de artan bayiler, bu finansmanı bulmakta da sıkıntı çekiyor. Bayilerin içinde bulunduğu durumu PÜİS Başkanı İmran Okumuş ve TABGİS Başkanı Murat Bilgin, Enerji Petrol Gaz'a değerlendirdi.

**PÜİS Başkanı İmran Okumuş:**

**'BAYİLERİN KAR PAYLARI ACİLEN MAKTUDAN YÜZDEYE DÖNÜŞTÜRÜLMELİDİR'**

■ Bayilerin bu maliyetlerin altından kalkabilmesinin tek yolu bayilerin kar paylarının maktudan yüzdeye dönüştürülmesi ve verilecek yüzdesel kar payının hesaplanmasında enflasyon, döviz kuru, asgari ücret, akaryakıt fiyatları, kredi kartı komisyonu ile enerji maliyetlerindeki artışların göz önüne alınmasıdır. s30



**TABGİS Başkanı Murat Bilgin:**

**'DEVAM EDEBİLMEMİZ İÇİN KAR MARJININ İYİLEŞTİRİLMESİ GEREKİYOR'**

■ KDV ve ÖTV'nin artmasıyla vergilerin kartlı satışlarda bayilere yansıyan maliyeti 6 kuruştan 28 kuruşa çıktı. Türkiye'nin en büyük vergi dairesiyiz. Vergilerin çok büyük bir kısmını bizler topluyoruz. Bu kar marjlarıyla devam edebilecek gücümüz yok. Bayilerin kar marjının iyileştirilmesi gerekiyor. s30



**Petrol Ofisi iki ödülün daha sahibi oldu**



**OPET'in, spora olan desteği devam ediyor**



**Shell Türkiye'den, gençlere önemli destek**



BP Taşımatik sisteminin avantajları ve detaylı bilgi için: [www.bptasimatik.com](http://www.bptasimatik.com) - 0216 571 20 00

**KOBİ'lere kredi kartı teminatı ile ödeme seçeneği!**

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



**KOBİ'lere özel avantajlı BP Taşımatik teklifleri!**





**100 YIL**  
**SHELL TÜRKİYE**  
1923 - 2023

Fişte yer alan kampanya kodu ile **Shell Motorist** uygulamasından, **shell.com.tr**'den veya **BOSYOK** boşluk **Kampanya Kodunu** yazıp **2313**'e **SMS** göndererek kampanyaya katılın!



# SHELL'İN 100. YILINA ÖZEL KAMPANYASINDA BOŞ YOK!

**30 Eylül'e kadar** tek seferde **600 TL ve üzeri** yakıt alışverişi yaparak kampanyaya katılan tüm **Shell ClubSmart üyeleri** her alımda **450 TL'ye varan** yakıt puan kazanıyor!

Detaylar: [shell.com.tr](http://shell.com.tr)

MPI'nin 04.04.2023 tarihli ve E-40453693-255.05.02-35378 sayılı izni ile 01 Haziran-30 Eylül 2023 tarihleri arasında düzenlenmektedir. 18 yaşından küçükler katılamaz. Ayrıntılı bilgi [www.shell.com.tr](http://www.shell.com.tr) web sitesindedir.

KAMPANYA KATILIM



CLUBSMART KART KAYIT



# Petrol Ofisi'nde 660 TL'ye varan hediye yakıt puan fırsatı

Petrol Ofisi, yeni kampanyasıyla müşterilerine 660 TL'ye varan hediye yakıt puan kazandırıyor.

Petrol Ofisi istasyonlarından 20 Eylül 2023 tarihine kadar akaryakıt alacak sürücüler, toplamda 660 TL'ye kadar hediye yakıt puanını sahibi oluyor. Kampanya kapsamında tek seferde yapılan dördüncü 600 TL ve üzeri yakıt alımlarına 120 TL, dördüncü 1500 TL ve üzeri yakıt alımlarına 300

TL ve dördüncü 3 bin 200 TL ve üzeri yakıt alımlarına 660 TL değerinde yakıt puan hediye ediyor.

**PETROL OFİSİ  
KAMPANYALARINDA  
YÜZDE 25'E VARAN  
İNDİRİM**

Kampanyaya katılanlar Eureko Sigorta'nun kasko

hizmetlerinden 31 Ağustos 2023'e kadar geçerli yüzde 25'e varan indirimden faydalanabiliyor.

Ayrıca Migros, Hepsiburada, Garenta, Burger King, yolcu360, Hepsiburada Seyahat, Oto Konfor gibi markaların avantajlarının ve indirimlerinin detaylarına Petrol Ofisi'nin mobil uygulamasından ulaşılabilir.



Müşteri deneyimi alanındaki prestijli yarışmalardan kabul edilen Contact Center World Ödül Töreni'nde, Petrol Ofisi Grubu iki ayrı kategoride ödüle layık görüldü.

## Petrol Ofisi'ne Contact Center World Ödül Töreni'nde iki ödül

Türkiye'nin enerji altyapı grubu Petrol Ofisi, çağrı merkezi alanında geliştirilmiş en iyi uygulamalar için nitelikli araştırmalar yapan ve müşteri deneyimi üzerine prestijli yarışmalardan biri olan Contact Center World Ödül Töreni'nde iki

ödül aldı.

### **PETROL OFİSİ'NE 2 BÜYÜK ÖDÜL**

Petrol Ofisi Grubu, müşterilerinin istasyonlarındaki deneyimlerini anlık olarak değerlendirip paylaşabilmelerine olanak tanıyan, 1. Göz

uygulamasıyla "Best Direct Response Campaign - En İyi Doğrudan Yanıt Kampanyası" kategorisinde birincilik ve Webhelp iş birliği ile de "Best Outsourcing Partnership - En İyi Dış Kaynak Ortaklığı" kategorisinde üçüncülük ödülleri sahibiydi.

Her teknenin tp dolabına sığan

# Aygaz Marin

*Güvenli Seyirler, Diler*

Şimdi Aygaz Mobil'de satışta!

 App Store

 Google Play



# OPET Dünya Kurumsal Golf Turnuvası 2023 Türkiye Finali Şampiyonları belli oldu

OPET'in ana sponsorluğunda gerçekleşen World Corporate Golf Challenge (WCGC) 2023 Türkiye finalinde kazananlar belli oldu. 11-13 Ağustos tarihleri arasında Bodrum Regnum Golf & Country Club'da gerçekleşen turnuvayı birincilikle tamamlayan Mevlüt Çavuşoğlu ve Mustafa Mazman'dan oluşan Regnum Takımı, Kanarya Adaları'nda yapılacak dünya finalinde ülkemizi temsil edecek.

OPET, spora desteğini sürdürüyor. OPET'in ana sponsorluğunu üstlendiği World Corporate Golf Challenge Türkiye 2023 finali, 11-13 Ağustos tarihleri arasında Bodrum Regnum Golf & Country Club'da gerçekleşti. 11'inci kez düzenlenen ve 30 takımın mücadele ettiği WCGC 2023'te bu yılın kazananı Mevlüt Çavuşoğlu ve Mustafa Mazman'dan oluşan Regnum Takımı oldu. Mevlüt Çavuşoğlu ile Mustafa Mazman ikilisi, toplamda 163 puan alarak turnuvayı birincilikle tamamladı. Türkiye finalinin şampiyonu Regnum Takımı 2-6 Ekim 2023 tarihleri arasında Kanarya Adaları'nda yapılacak WCGC Dünya Finali'nde ülkemizi temsil edecek. Şampiyon takıma ödül, OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk tarafından verildi.

Mehmet Aygün ile Şehmus Işık'ın temsil ettiği Cullinan Hotels takımı 151 puanla ikinci sırada yer alırken, Turgay

Akbal ile Serdar Dağistan'ın oluşturduğu Akbal İç Mimarlık takımı ise 150 puanla üçüncü sıraya yerleşti. Diğer dereceye giren isimler ise Longest Drive Kadınlar'da Beyhan Benardete, Longest Drive Erkekler'de Şehmuz Işık, Nearest to Pin Başak Ünal oldu.

## ŞİRKETLER İÇİN ULUSLARARASI ARENADA TEMSİL ŞANSI

1993'ten beri yaklaşık 1 milyon golfçünün katıldığı ve 2013 yılından beri Türkiye'de düzenlenen dünyanın en geniş katımlı kurumsal golf turnuvası olan World Corporate Golf Challenge (WCGC), iş dünyası ve golf sektörünü bir araya getirerek uluslararası arenada şirketleri temsil etme fırsatı sunuyor. 34 ülkede gerçekleştirilen ve her yıl kazanan takımları Dünya Finali'nde buluşturan turnuvanın Türkiye finallerinin ana sponsorluğunu 2015 yılından bu yana OPET üstleniyor.



## 'CORPORATE GOLF CHALLENGE TURNUVALARINI GURURLA DESTEKLİYORUZ'

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, ödül töreninde yaptığı konuşmada World Corporate Golf Challenge'ın 34 ülkede düzenlenen turnuvalarının Türkiye ayağına destek vermekten mutluluk duyduklarını belirterek şöyle dedi: "Ulusal turnuvaların kazanan takımları, ülkelerini temsilen dünya finaline katılarak benzersiz bir deneyim ve iş ilişkileri fırsatı kazanıyor. Turnuvanın Kanarya Adaları'ndaki finaline katılacak ve ülkemizi temsil edecek takımımıza şimdiden başarılar diliyorum."

Organizasyon kapsamında fizyoterapi ve kişisel gelişim hizmetleri ile engelli bireylerin bağımsız olarak yaşamlarını sürdürmelerini sağlamak amacıyla çalışmalarını yürüten Bodrum Sağlık Vakfı'na turnuvaya katılan her şirket adına bağışta bulunuldu.



WCGC 2023'te bu yılın kazananı Mevlüt Çavuşoğlu ve Mustafa Mazman'dan oluşan Regnum Takımı'na ödüllerini OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk verdi.



Mehmet Aygün ile Şehmus Işık'ın temsil ettiği Cullinan Hotels takımı turnuvayı ikinci sırada tamamladı.



Turgay Akbal ile Serdar Dağistan'ın oluşturduğu Akbal İç Mimarlık takımı üçüncü sıraya yerleşti.



Longest Drive Kadınlar'da dereceye giren Beyhan Benardete'ye ödülünü OPET Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ayşenur Aydın verdi.



# Shell Türkiye, İLERİDE Programı ile gençlere yeni yüzyılın yetkinliklerini kazandırıyor

İLERİDE programının ilk döneminde, 100 genç mezun oldu. Mezuniyet Günü'nde buluşan 11 takım geliştirdikleri projeleri jüri üyelerinin değerlendirmesine sundu. Değerlendirme sonucunda 4 projeye, Shell Türkiye tarafından tohum desteği verilecek.

Shell, gençlik sosyal yatırım programı İleride ile üniversite öğrencisi gençlerin yeni nesil yetkinlikler kazanmasını ve sosyal konularda sürdürülebilir ve inovatif çözümler üretmesini desteklemek amacıyla yeni bir platformu Türkiye'ye kazandı. Shell Türkiye'nin 100. yılında başlattığı İLERİDE programının ilk döneminde, üniversitelerin ikinci ve üçüncü sınıfında eğitim alan 100 genç mezun oldu.

## 3 MODÜLDE YENİ NESİL YETKİNLİKLER AKTARILDI

İLERİDE programı, öğrenme modülü, iş simülasyonu ve proje aşaması olmak üzere 3 ana modülden oluşuyor. Her bir modüle alanında uzman isimlerin eşlik ettiği süreç boyunca gençler, "Öğrenmeyi Öğrenme", "Tasarım Odaklı Düşünce", "Analitik Düşünce", "Sürdürülebilir Yetkinlikler", "Yaratıcılık ve İnovasyon", "İletişim ve Ekip Çalışması", "Sunum ve Hikayeleştirme" gibi başlıklarda bilgi edinme ve bu bilgileri deneyime taşıma fırsatı buluyor. Programın odağında ise gençlerin kazandıkları yeni nesil yetenekleri ile iş hayatında yaşanan gerçek sorunlara sürdürülebilir çözümler bulmalarını teşvik etmek



bulunuyor.

## GENÇLERİN YENİ YÜZYIL YETKİNLİKLERİNİ KAZANMASI AMAÇLANIYOR

Gençlerin gelişimine destek vermek üzere İLERİDE Gençlik Sosyal Yatırım Programı'nı başlattıklarını belirten Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell&Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdecı "100 yıldır Türkiye'de faaliyetlerini

sürdüren bir şirket olarak ülkemizden aldığımız gücü ülkemiz için, gençlerimiz için kullanmak bize gurur veriyor. 100. yılımızda başlattığımız İLERİDE Programı ile gençlerin yeni yüzyıl yetkinliklerini kazanması için çalışmalarımızı başlattık. İlk yılını başarıyla tamamladığımız programda gençlerin sürdürülebilirlik kavramı çerçevesinde, iş hayatındaki süreçleri deneyimlemesi, gerçek vakalara çözüm üretmesi ve proje geliştirmesi için platform

sunduk. Ortaya çıkan yaratıcı ve çözüm odaklı projeler, gençlerin yeteneklerini ve programın yakaladığı başarıyı görünür kılıyor" dedi.

Bilim Virtüsü Kurucusu Şule Yücebiyık da "Gençlere hızla değişen bu çağın ilerisinde olmalarını sağlayacak yeni beceriler kazandırmayı amaçlıyoruz. Gençlerin yaratıcı potansiyeline inanıyoruz. Bu potansiyeli açığa çıkarmak, daha iyi bir gelecek hayali kurmaları ve harekete

geçmelerini sağlamak için gençleri güçlendireceğiz" şeklinde konuştu.

## GÜÇLÜ DANIŞMA KURULU VE JÜRİ, PROGRAMA YÖN VERDİ

Shell Gençlik Sosyal Yatırım Programı İleride, katılımcılara iş dünyası ve akademi alanında uzman isimler ile bir araya gelme imkânı sağlıyor. Programın Danışma Kurulu ve jürisi, başarıları ile gençlere ilham veren isimlerden oluştu. Programın jürisinde Sürdürülebilir Markalar İçin Danışman ve Kolaylaştırıcı Ahmet Akın, Danışman ve Eğitimci Alp Met, Sosyal Girişimci ve Akademisyen Prof. İtr Erhart, Türkiye İnovasyon Hareketi Kurucusu ve Öğretim Görevlisi Ferhat Demir, İletişim Profesyoneli ve Eğitimci Gamze Nurluğlu, Çatı Çiftliği Kurucusu Hasibe Akın, SKD Genel Sekreteri Konca Çalkıvık, The Good Factor kurucusu ve Türkiye Girişimcilik Vakfı Genel Müdürü Mehru Ayyıl, Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell&Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdecı, İnovasyon Danışmanı ve Kolaylaştırıcısı Mete Yurtsever ve Bilim Virtüsü Kurucusu Şule Yücebiyık yer aldı.

» Devamı Sayfa 22'de



# ACTIVE technology formülü BP Ultimate Diesel ile tek depoda



km'ye kadar daha fazla yol\*

Daha iyisini istediğinde



# TotalEnergies ve M Oil İstasyonları'ndan VakıfBank Worldcard sahiplerine 100 TL ekstre indirimi

TotalEnergies İstasyonları ve M Oil İstasyonları markalarını bünyesinde bulunduran GüzelEnerji, VakıfBank ile başlattığı kampanya ile 100 TL'lik ekstre indirimi fırsatı sunuyor.

GüzelEnerji, VakıfBank tarafından başlatılan kampanya kapsamında TotalEnergies İstasyonları veya M Oil İstasyonları'ndan VakıfBank Worldcard ile 16 Ağustos – 30 Eylül 2023 tarihleri arasında farklı günlerde

ve tek seferde 4 defa yapılacak 500 TL ve üzeri akaryakıt ya da otopaz alımı sonrası, 1-10 Ekim 2023 tarihleri arasındaki 100 TL ve üzeri akaryakıt veya otopaz alımından 100 TL ekstre indirimi sağlanacak.

1-10 Ekim 2023 tarihleri arasında M Oil istasyonlarında en az 100 TL akaryakıt ya da otopaz alımı yapıldığında 100 TL ekstre indirimi verilecektir.

1-10 Ekim 2023 tarihleri arasında TotalEnergies istasyonlarında en az 100 TL akaryakıt ya da otopaz alımı yapıldığında 100 TL ekstre indirimi verilecektir.

## 16 EKİM 2023 TARİHİNDE BİREYSEL VE KULLANIMA AÇIK OLAN KREDİ KARTINA YANSITILACAK

Müşteri bazlı ve bir müşterinin yalnızca bir kez katılıp 100 TL ekstre indirimi kazanabileceği kampanyada akaryakıt veya otopaz alımı ödemelerinin anlaşmalı TotalEnergies ve M Oil İstasyonlarında VakıfBank POS sistemi üzerinden yapılması gerekiyor. Sadece bireysel kredi kartlarının yararlanabildiği ekstre indirimi kampanyasında kazanılan 100 TL indirim, 16

Ekim 2023 tarihinde bireysel ve kullanıma açık olan kredi kartına yansıtılacak.

Kampanyaya katılmak için 16 Ağustos – 30 Eylül 2023 tarihlerinde VakıfBank Mobil uygulamasında yer alan "Cepte Kazan" üzerinden "Hemen Katıl" tuşuna tıklamak yeterli olacak. Kampanya ile ilgili ayrıntılı bilgiye TotalEnergies resmi adresinden ulaşabiliyor.

## Mayıs ayında petrol ürünü satışları yüzde 18,55 arttı

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), 2023 Mayıs ayı Petrol Piyasası Sektör Raporu'nu yayınladı. Rapora göre, yurt içi satış rakamları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 18,55 arttı.

### HAM PETROL İTHALATI YÜZDE 17,11 AZALARAK 2 MİLYON 462 BİN 848 TON OLDU

Toplam ithalat yüzde 11,12 artarak 4 milyon 263 bin 624 ton, ham petrol ithalatı yüzde 17,11 azalarak 2 milyon 462 bin 848 ton, motorin türleri ithalatı ise yüzde 126,23 artarak 1 milyon 289 bin 84 ton olarak gerçekleşti.

### TOPLAM PETROL ÜRÜNÜ SATIŞLARI 2 MİLYON 961 BİN 905 TON OLDU

Yurt içi satış rakamlarına bakıldığında 2023 yılı Mayıs ayında 2022 yılı Mayıs ayına göre toplam petrol ürünü

satışları yüzde 18,55 artarak 2 milyon 961 bin 905 ton oldu. Benzin türleri satışları yüzde 35,19 artarak 364 bin 51 tona yükselirken, motorin türleri satışları ise yüzde 16,47 artarak 2 milyon 444 bin 297 ton olarak gerçekleşti.

### RAFİNERİ PETROL ÜRÜNLERİ ÜRETİMİ YÜZDE 20,53 AZALARAK 2 MİLYON 810 BİN 200 TON OLDU

Üretim rakamlarına bakıldığında 2023 Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre toplam rafineri petrol ürünleri üretimi yüzde 20,53 azalarak 2 milyon 810 bin 200 ton motorin türleri üretimi yüzde 20,44 azalarak 374 bin 462 ton, benzin türleri üretimi yüzde 29,48 azalarak 374 bin 462 ton, havacılık yakıtları üretimi yüzde 2,59 azalarak 469 bin 220 ton, denizcilik yakıtları üretimi ise yüzde 42,57 azalarak 122 bin 653 ton olarak gerçekleşti.

2023 yılı Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre toplam ihracat yüzde 16,51 azalarak 993 bin 8 ton, benzin türleri ihracatı yüzde 81,50 azalarak 47 bin 773 ton, motorin türleri ihracatı yüzde 9,05 artarak 319 bin 520 ton, havacılık yakıtları ihracatı yüzde 37,54 artarak 416 bin 291 ton, denizcilik yakıtları ihracatı ise yüzde 57,43 azalarak 81 bin 879 ton olarak gerçekleşti.



**BÜYÜLEYİCİ AROMALI**

**JACOBS DENEYİMİ**

**TÜRKİYE PETROLLERİ'NDE**



TÜRKİYE PETROLLERİ

**Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Van'da bir takım temaslarda bulundu. Bakan Bayraktar "Şehir Buluşmaları" kapsamında basın mensuplarının sorularını yanıtladı.**

# 'Van'daki ilk petrol sondajımızı yapacağız'

**"GÖREVİMİZ SIZLERE ELEKTRİĞİ, DOĞAL GAZI, AKARYAKITI KESİNTİSİZ ŞEKİLDE ULAŞTIRMAK"**

Van'daki programları kapsamında AK Parti İl Başkanlığında düzenlenen "Şehir Buluşmaları" programına katılan Bakan Bayraktar, kentte bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

**"ENERJİ NOKTASINDA VAN'IN HAKİKATEN ÇOK ÖNEMLİ BİR YERİ VAR"**

AK Parti hükümetleri döneminde Van'daki yatırımlara büyük önem verdiklerini belirten Bayraktar, Van'ın Türkiye'nin enerji potansiyeli anlamında önemli bir il olduğunu vurguladı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın "Türkiye Yüzyılı" vizyonuyla yola çıktıklarını dile getiren Bayraktar, şunları söyledi "Türkiye Yüzyılı'nın enerjinin de yüzyılı olması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 21 yılda, AK Parti iktidarlarında enerjide nereden nereye geldiğimizi sizlerle konuşmak istiyoruz. Özellikle hepimizi ilgilendiren Türkiye'nin elektrikte, doğal gazda, petrolde, nükleerde yapmaya çalıştığı, enerjide ulaşmaya çalıştığı noktada Van'ın hakikaten çok önemli bir yeri var. Çünkü Türkiye'de Van, güneş enerjisi açısından potansiyeli en yüksek illerimizden bir tanesi. Bu potansiyeli bugüne kadar ortaya çıkarmak için projeler geliştirdik, bundan sonra önümüzdeki 5 yıl içinde bu projeleri artırarak devam edeceğiz."

"Hem metalik madenlerde hem de petrol ve gaz aramasında önemli projeler önümüzde. Gelecek dönemlerde enerji üretimlerinde ve güneş enerjisi santrallerinde çok önemli projeleri Van'da hayata geçireceğiz" diyen Bayraktar, yatırımların istihdama ve ekonomiye büyük katkı sağlayacağını ifade etti. Türkiye'nin enerjide tabii kaynaklarını ekonomiye kazandırmaları gerektiğini söyleyen Bayraktar, şunları kaydetti: "Yeni dönem için Van'da sizlerle paylaşmak istediğim husus, bu ildeki yer altı kaynaklarını arama ve inşallah bulduktan sonra üretime geçmeyle alakalı hedeflerimiz var. Hem metalik madenlerde hem de petrol ve gaz aramasında önemli projeler önümüzde. Bunlardan ilkinin inşallah 2023 bitmeden hayata geçireceğiz. Van'daki ilk petrol sondajımızı yapacağız. İnşallah olumlu netice alınız. Bu haber hem sizi hem de bütün milletimizi fevkalade memnun edecek diye düşünüyorum. Bunun yanında birinci öncelikli görevimiz sizlere elektriği, doğalgazı, akaryakıtı kesintisiz şekilde ulaştırmak. Zaman zaman elektrikte bazı şikayetler, beklentiler, istekler oluyor. Burada da yatırımları daha yaygın hale getirerek, artırarak elektrikte daha kaliteli, kesintisiz hizmeti sunabilmek adına ilgili bütün şirketlerimizin temsilcileri burada, hepsini talimatlandırdım. Sizlere daha iyi hizmet sunabilmek için gece, gündüz çalışacaklar."



**'GABAR'DA 100 BİN VARİL GÜNLÜK ÜRETİMİ HEDEFLEYEN BİR KEŞİF YAPTIK'**

Bakan Bayraktar, son olarak Uygulama Oteli'ndeki "Basın Buluşması" programında yerel ve ulusal basın kuruluşlarının temsilcileriyle bir araya geldi. Türkiye'nin 21 yılda enerjide büyük değişim ve dönüşümler gerçekleştirdiğini belirten Bayraktar, ülkenin geçmişine değil, geleceğine odaklandıklarını vurgulayarak, Türkiye'nin hem sanayisinde hem meskenlerde hem konutlarda hem de ticarethanelerinde kullanılan doğal gazın neredeyse tamamını ithal ettiğine dikkat çekti.

"Bu kadar büyük bir ülkede, bu kadar büyük bir tüketimde, ekonomisi büyüyen bir ülkede artan doğal gaz talebini ithal kaynaklarla karşılamak başlı başına zor bir iş." diyen

Bayraktar, şöyle devam etti:

"Geçen sene doğal gaz ithalatına ödediğimiz rakam neredeyse 38-40 milyar dolar. Yani her yıl böyle bir döviz dışarıya ödeyerek maalesef ekonomimizin temel kırılma noktasını aşma şansımız yok. Bunun için 'milli enerji ve maden politikası' adını verdiğimiz, kendi gemilerimizle, filomuzla, mühendislerimizle Akdeniz ve Karadeniz'de kendi kıta sahanlığımızda petrol ve doğal gaz arama çalışmalarını en önemli vizyon projelerimizden bir tanesidir. Bunun ilk neticelerini çok şükür aldık." Petrolde de dışa bağımlılığın devam ettiğini dile getiren Bayraktar, şunları kaydetti:

"2016'da 36 bin varil petrol üreten Türkiye

Petrolleri, bugün 75 bin varil petrol üretiliyor ama yetmez. Türkiye'nin bin varillik ihtiyacı için daha çok keşif yapmamız, üretime erişmemiz lazım. Gabar'da 100 bin varil günlük üretimi hedefleyen bir keşif yaptık. Bugün 18 bin varil üretiliyor. İnşallah 2024'ün sonunda 100 bin varile çıkaracağız. Dolayısıyla Türkiye'nin kendi topraklarında çıkardığı petrol 200 bin varilli bulacak. Ama daha çok Gabarlara ihtiyacımız var. Kato'da devam eden, Hakkari'de başlayacak bir sondajımız var. Bugün çok anlamlı olduğunu düşündüğüm Van'da önümüzdeki ay başlayacağımız sondaj faaliyeti bir müjdeyle neticelenirse bundan büyük bir mutluluk duyarız."

**Kalabalığın  
arasından sıyrılın**



Tokheim Quantum™ 510M  
FHR Akaryakıt Dispenseri

**gas**  
grup  
enerji sistemleri

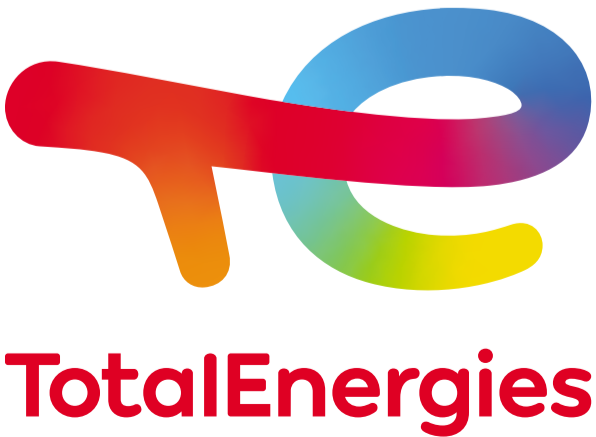
*hizmet kalitesiyle*

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



## Mehmetçik Vakfı ile Omuz Omuza, Gururla!

TotalEnergies İstasyonları olarak,  
**Mehmetçik Vakfı İstasyonlarımızda** yapacağınız  
her alışverişte kahraman gazilerimize ve  
aziz şehitlerimizin ailelerine destek olmanızı  
sağlamanın tarifsiz gururunu yaşıyoruz.



# ALPET Madeni Yağ bayi toplantısı İzmir'de gerçekleştirildi

**A**LPET Madeni Yağlar, 2023 yılı yurtiçi bayi toplantısını 4-5 Ağustos tarihlerinde İzmir'de gerçekleştirdi. Best Western Premier Otel'de gerçekleştirilen toplantıya ALPET Madeni Yağlar Genel Müdürü Önder Cın, ALPET Genel Müdürü Özdilek Coşkun, Madeni Yağlar Satış Direktörü Mehmet Erdemli ile birlikte Türkiye genelinde 21 madeni yağ bayisi katılımda bulundu.

ALPET Madeni Yağ Genel Müdürü Önder Cın tarafından gerçekleştirilen açılış konuşmasında, geçmişten günümüze yaşanan sektörel gelişmeler, son dönemde uygulanan iyileştirme çalışmaları ve ALPET markasının potansiyel gücü bayilere aktararak, 'Tercih Edilen İlk Beş Marka' ve 'En Büyük Yerli Üretici' olma yolundaki hedefler açıklandı. 2023 hedeflerinin gerçekleşmesi için yapılan yol haritası doğrultusunda bayilere yönelik satış planlamaları değerlendirildi. Satış yapılanması hakkında sunum gerçekleştiren Madeni Yağ Satış Direktörü Mehmet Erdemli, takım arkadaşı olarak tanımladığı bayilerle karşılıklı olarak iyileştirilmesi gereken konuları ve görev dağılımının nasıl olması gerektiğini aktardı.

## AKARYAKIT VE MADENİ YAĞ GRUP ŞİRKETLERİ ARASINDAKİ SİNERJİNİN ÖNEMİ VURGULANDI

Toplantı sonrasında 2005 yılında kurulan, modern madeni yağ tesisleri içerisinde yer alan İzmir/Çiğli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki madeni yağ harmanlama ve dolun tesisi ziyareti gerçekleştirildi. 20 yıla yakın tecrübesi süresince

ALPET Madeni Yağlar, 2023 yılı yurtiçi bayi toplantısını İzmir'de gerçekleştirdi. Toplantıya ALPET yöneticilerinin yanı sıra Türkiye genelinde 21 madeni yağ bayisi katıldı.



kaliteden ve istikrardan taviz vermeyerek çalıştığı belirtilen üretim tesisinin çalışma mekanizması, kullandığı teknoloji ve potansiyeli hakkında bilgiler verildi. Tesis ziyareti sonrasında ALPET Genel Müdürü Özdilek Coşkun, Altınbaş Holding yapılanması ve akaryakıt sektöründeki güncel durum ile yeni uygulamalar hakkında bir tanıtım sunumu gerçekleştirdi. 30 yılı aşkın sektör tecrübesine sahip Özdilek Coşkun, akaryakıt ve madeni yağ grup şirketleri arasındaki ortak iş birliği ile yakaladıkları sinerjinin önemini vurgulayarak, bu güçle çok daha büyük



başarıları hedeflediklerini belirtti. Toplantı programı sonrasında gerçekleştirilen

akşam yemeğinde hem şirket yetkilileri hem de bayi yöneticileri geleceğe dair birlik

mesajı vererek, 2023 hedefleri için moral ve motivasyon depoladığının altı çizildi.

Türkiye'nin enerji ithalatı için ödediği tutar, Haziran'da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 46,4 azalarak 4 milyar 329 milyon 191 bin dolara geriledi.

## Enerji ithalatı faturası Haziran'da yüzde 46,4 azaldı

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan geçici dış ticaret istatistiklerine göre, Haziran'da Türkiye'nin toplam ithalatı geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 17,5 azalarak 26 milyar 64 milyon dolar oldu.



### HAM PETROL İTHALATI HAZİRAN'DA YÜZDE 5,4 AZALDI

Bu tutarın 4 milyar 329 milyon 191 bin dolarlık kısmını enerji ithalatı olarak özetlenen "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar" oluşturdu.

Geçen yıl Haziran ayında bu rakam 8 milyar 82 milyon 91 bin dolar olarak kayıtlara geçmişti. Böylece enerji ithalatının tutarı yıllık bazda yüzde 46,4 azaldı. Öte yandan, ham petrol ithalatı haziranda geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 5,4 azalarak 2 milyar 996 bin 745 tona geriledi.





**Şaşırtan  
hizmetler**

**Aytemiz'de**

# Lukoil PowerTeam ile Project Plus programı devam ediyor

LUKOIL'in 2023 yılının başında hayata geçirdiği Project Plus Programı vasıtasıyla, hem hizmet kalitesini hem de kurumsal standartları ve müşteri memnuniyetini bir üst kademeye çıkartmayı hedeflediği belirtildi.

LUKOIL'in 2023 yılının başında hayata geçirdiği ve 3 Ana başlık altında gerçekleştirilen Project Plus Programı; eğitim, uygulama ve değerlendirme aşamalarını içeriyor. Eğitim başlığının altında, LUKOIL PowerTeam ekipleri tarafından programa katılan bayilerin tüm personeli detaylı bir eğitime tabi tutuluyor. Aynı zamanda süreklilik arz eden bu eğitim çalışmalarını ölçme ve eksiklerin belirlenerek tamamlanması unsurlarını da içeriyor. Bireysel başarının ötesinde, takım çalışmasına yönelik bir başarı elde edilmesi amaçlanan yapıda, sistemsel şekilde hazırlanan çalışmalar sayesinde; istasyon personelinin kendisini ve istasyonunu sürekli olarak kontrol altında tutmasını sağlıyor. Programın ikinci adımında ise yapılan çalışmaların ölçümlenmeleri yer alıyor. Gizli müşteri verileri, çağrı merkezi dataları ve satış rakamları üzerinden program dahilindeki istasyonlar detaylı ve çok yönlü bir şekilde değerlendiriliyor. Son aşamada ise geri besleme ve ödüllendirmenin gerçekleştirildiği programda, ön saha personelinden istasyon müdürüne hatta bayilere kadar geniş bir yelpazede görev alan herkes başarıya endeksli ödüllendirme sistemine dahil oluyor.

**"SADIK MÜŞTERİMİZİN ARTMASI SATIŞ HACMİNİN BÜYÜMESİNDE ÖNEMLİ ETKENLERİN İLK SIRASINDA"**

**Marmara Bölgesi PowerTeam Üyesi Kadir Sarı**

"Lukoil Power Team ekibi istasyonlarımıza gelen misafirlerimizi karşılama, doğru yakıt ikmali, trafikte güvenli sürüş için araç camlarının silinmesi silecek suyunun tamamlanması, madeni yağ kontrolü yapılması tamamlanması ve güvenli bir şekilde istasyonlarımızdan ayrılmasını sağlamak için ön sahada, çalışanlarımızla eğitimler konusunda koordineli bir şekilde hizmet vermektetiz. P- Plus istasyonlarımızda müşterilerimiz ihtiyacını karşılamak en üst seviyede olup hedefimiz sadık

müşteri oluşturmaktır. Sadık müşterimizin artması satış hacminin büyümesinde önemli etkenlerin ilk sırasında yer almaktadır. Satıştan sağlanan gelir prim sistemiyle yine istasyon çalışanlarıyla paylaşarak motivasyonlarının artırılması sağlanmaktadır."

**"SAĞLIK-EMNİYET VE ÇEVRE KONUSUNDA TÜM PAYDAŞLARIN DAHA HASSAS OLMASINI SAĞLAMAKTAYIZ"**

**Ege Bölgesi PowerTeam Üyesi Umut Akçan**

"Gönüllülük esasına dayalı olarak Project Plus programına istasyonların katılım sağlamış olmaları başarının da yüksek olmasını sağlıyor. Bizler de LUKOIL PowerTeam ekipleri olarak istasyon personeline gerekli eğitimleri vererek programa katkıda bulunuyoruz. Önceliğimiz; istasyonlarımızda bayilerimiz ve çalışanlarımız ile birlikte ilk günden itibaren müşteri memnuniyetine önem vererek, satışlarımızı dikey yönde arttırmaktır. Bunun yanında elbette müşterilere verilen hizmetlerin yanında sağlık-emniyet ve çevre konusunda tüm paydaşların daha hassas olmasını sağlamaktayız."

**"PowerTeam ÜYELERİNİN ÖNCELİĞİ MÜŞTERİLERİNİN İSTASYONLARDAN MUTLU AYRILMASI"**

**Karadeniz Bölgesi PowerTeam Üyesi Ünsal Göztepe**

"Lukoil istasyonlarımızda müşterilerimizin güvenli bir şekilde tüm ihtiyaçlarını karşılayarak mutlu ayrılması LUKOIL PowerTeam ekiplerinin birinci önceliğidir. Bunun yanında istasyon yönetiminde de koçluk eğitimleri vererek, takım çalışmasının ve ekip anlayışının ön plana çıkmasını amaçlamaktayız. Başarılı istasyonlarımızın personelleri için belirlenmiş kriterler dahilindeki prim uygulaması da ayrı bir motivasyon kaynağı olmaktadır. İlerleyen aylarda farklı ek detaylar ile programı genişleterek daha da faydalar sağlayacağımıza inanıyoruz" ifadelerini kullandı.



## PROJECT PLUS'A BAYİLERCE YOĞUN İLGI GÖSTERİLDİ

Programın en önemli aşaması olan eğitim bölümünde LUKOIL PowerTeam ekipleri devreye giriyor. Ön saha perakendecilik eğitimi, market Yönetimi ve market hizmet eğitimi, koçluk ve ölçme, değerlendirme ana başlıkları altında eğitim çalışmalarını gerçekleştiren PowerTeam ekipleri, özellikle gizli müşteri sonuçlarını da birebir takip ederek gereken noktalarda eğitimlerin yanında birebir koçluk çalışmaları da gerçekleştirerek Project Plus programının başarısını ve sağladığı faydaları üst seviyeye çıkartmakta önemli rol oynuyor.

Project Plus Programına dahil olan LUKOIL istasyonlarında programa özel bayrak ve market girişlerinde bilgilendirici görseller ile farkındalık oluşturuluyor. Bayilerce yoğun ilgi ve fayda sağlandığı belirtilen program ile ilgili LUKOIL PowerTeam ekipleri yorumlarını şu şekilde belirtti;



# ALWAYS

## *Yolculuğunuza mutluluk katıyoruz*

Sizin ve aracınızın tüm ihtiyaçlarınızı karşılamak için  
üstün hizmet anlayışı ile tasarladığımız market konseptimiz hizmetinizde.



✓ Geniş ve Ferah Alan

✓ Kahve Köşesi

✓ Dinlenme Alanı

✓ Zengin Ürün Çeşitliliği

✓ Üstün Hizmet Kalitesi



# SOCAR Türkiye'ye Stevie'den 'Yılın Şirketi' ödülü

SOCAR Türkiye, Stevie Awards Uluslararası İş Ödülleri (IBA) tarafından "Yılın Şirketi" kategorisinde "Enerji" sektöründe Gümüş Stevie ödülüne layık görüldü.

**S**OCAR Türkiye, Stevie Awards tarafından 20'ncisi düzenlenen Uluslararası İş Ödülleri kapsamında "Çevik İş Modeli" uygulamasıyla "Yılın Şirketi" kategorisinde

"Enerji" sektöründe Gümüş Stevie ödülü aldı.

SOCAR Türkiye'nin, sektöründe global anlamda ve bu ölçekte 'Çevik Dönüşüm'ü başarılı bir şekilde gerçekleştiren şirket olarak dikkat çektiği

belirtiliyor. Çevik İş Modeli sayesinde çevik takımlar değer yaratma vizyonuna yönelik hareket ederken; çalışan mutluluğunda, iş sağlığı güvenliğinde ve üretim kapasitelerinde pozitif etki yaratılıyor.



## Petkim 2. çeyrek sonuçlarını açıkladı

SOCAR Türkiye'nin grup şirketlerinden Petkim, yılın 2. çeyreğini 221 milyon lira net kar ve 10,6 milyar lira net satış rakamıyla kapattı.

**S**OCAR Türkiye'nin iştiraki Petkim, 2. çeyrek sonuçlarını açıkladı. Açıklanan verilere göre Petkim 2. çeyreğini 221 milyon lira net kar ve 10,6 milyar lira net satış rakamıyla kapattı.

**İLK ÇEYREĞE GÖRE NET KARLILIKTA YÜZDE 69 ARTIŞ**

Şirketten yapılan açıklamaya göre, petrokimya sektöründe global ölçekte gözlenen talep düşüşü ve arz fazlası

sebebiyle düşen ürün fiyatları ile daralan kar marjlarına rağmen Petkim, güçlü bilançosunu ve nakit pozisyonunu korumaya devam etti. Net karını ilk çeyreğe göre yüzde 69 artıran şirket, net satışlarını da yüzde 15

yükseltti. Bu sonuçlarda, şirket yönetiminin etkin planlaması, hammadde tedarikinde alınan önlemler ve başarılı operasyonel kararların etkili olduğu belirtildi. Böylece Petkim, Avrupa piyasalarında talep

daralmasının sürmesine rağmen, daha uygun şartlarda hammadde tedarik etmenin ve STAR Rafineri entegrasyonunun avantajlarını ikinci çeyrekte de sürdürmüş oldu.

## Enerjide acele kamulaştırma kararları

Aydın ve İzmir'de yapılacak enerji projeleri için ilgili taşınmazlar acele kamulaştırılacak.

**A**yдын'da kurulacak Akköy RES elektrik üretim tesisi ile Bafa RES elektrik üretim tesisi için gerekli olan taşınmazlar ile İzmir'in Seferihisar ilçesinde tesis edilecek doğal gaz dağıtım sistemi kapsamında ihtiyaç duyulan taşınmaz, tapuda Hazine adına tescil edilmek üzere Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu tarafından acele kamulaştırılacak. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı.

**TPAO'NUN KIRKLARELİ VE TEKİRDAĞ'DAKİ 2 SAHASINDA KAMULAŞTIRMA KARARI**

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün istimlake ilişkin kararı da Resmi Gazete'de yayımlandı. Resmi Gazete yayımlarına göre Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'na (TPAO) ait Kırklareli'nin Lüleburgaz ilçesindeki petrol işletme ruhsat sahasında açılan

kuyular arasında yapılması planlanan doğal gaz boru hattı için gerekli olan parselin yaklaşık 471 metrekarelik kısmı ile Tekirdağ'ın Saray ilçesindeki petrol arama ruhsat sahasında açılan kuyunun lokasyon sahası ve yolu için gerekli parselin yaklaşık 8 bin 423 metrekarelik kısmının kamulaştırılmasına karar verildi.





# BAŞARIYA GİDEN YOL...

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



# HEP BİRLİKTE BAŞARDIK!



GÜVEN YOLUNUZUN  
ÜSTÜNDE

# Petrol Ofisi uygulamasında, 660 TL'ye varan yakıt puan hediyeniz hazır.

## 660 TL'ye varan yakıt puan hediye



Hemen İndirin  
App Store

Hemen İndirin  
Google Play

Hemen indir

5 Ağustos – 20 Eylül 2023 tarihleri arasında, Petrol Ofisi mobil uygulamasına kaydolup “660 TL'ye varan hediye yakıt” kampanyasından faydalanabilirsiniz. Bunun için mobil uygulamaya yakıt alınacak plaka ile kaydolmak ya da kullanılan Positive Card'ı mobil uygulama üzerinden kaydetmek gerekmektedir. Kampanyadan kampanya süresince en fazla 4 kez faydalanabilirsiniz. Kampanya kapsamında tek seferde yapacağınız 600 TL ve üzeri yakıt alımınıza 30 TL kampanyasından en fazla 120 TL, 1500 TL ve üzeri yakıt alımınıza 75 TL kampanyasından en fazla 300 TL, 3200TL ve üzeri yakıt alımınıza 165 TL kampanyasından en fazla 660 TL kazanabilirsiniz. Kampanyadan kazanılan puanlar en geç 24 saat içerisinde yüklenecek olup, puanlarınızı 05.10.2023 tarihine kadar yalnızca yakıt alımlarında kullanabilirsiniz. Kampanya Petrol Ofisi istasyonlarında geçerlidir ve aynı gün içerisinde aynı istasyondan yapılacak ilk işlem kampanya kapsamında değerlendirilir. Petrol Ofisi, gerekli gördüğünde kampanyayı durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir. Bu kampanya diğer kampanya ve indirimler ile birleştirilemez. Detaylar ve kampanyaya katılan istasyonlar, Petrol Ofisi mobil uygulamasında.



**Petrol Ofisi**

# OPET'ten çocuklar için yolculuğu daha konforlu hale getirecek yenilik "Masal İstasyonu"

OPET, çocuklara yolculuklarını daha keyifli hale getirmek için özel hazırladığı "Masal İstasyonu" projesini hayata geçirdi. 3-12 yaş arası çocuklar için hazırlanan bu özel platformda eğitici ve eğlendirici 159 farklı masal, zengin kategorilerle minik yolcuların beğenisine sunuluyor.

**O**PET hayata geçirdiği 'Masal İstasyonu' projesi ile araçla yapılan yolculukların hem çocuklar hem de anne-babalar için daha konforlu hale gelmesini hedefliyor. Çocuklara özel geliştirilen "Masal İstasyonu"ndaki eğitici ve eğlendirici masallar sayesinde minik yolcuların daha

keyifli zaman geçirmeleri amaçlanıyor.

## BİR TIKLA MASAL İSTASYONUNA ERİŞİLİYOR

Masalları dinlemek için kullanıcıların OPET Mobil Uygulaması'na giriş yaparak "Masal İstasyonu" seçeneğini tıklamaları gerekiyor.

Masal İstasyonu, OPET'in çocuklara yönelik başlattığı projelerin ilk fazını oluşturuyor. İlerleyen süreçte farklı uygulamalarla da çeşitlenmeye ve gelişmeye devam edeceğini belirten OPET, bu proje ile çocukların yolculuklarda sıkılmaması için benzersiz bir hizmet sunmuş olduğunun altını çizdi.

## MASALLAR OPET MOBİL UYGULAMASI'NDA ÜCRETSİZ

3-12 yaş arası çocuklara yönelik hazırlanan ve toplam 159 masalın dinlenebildiği 'Masal İstasyonu'nda aile, arkadaşlık, doğa, duygusal, eğitici, eğlenceli, hayvanlar, maceracı, merak uyandıran, müzik, tarih ve uzay kategorilerinde masallarla çocuklara zengin içerikler sunuluyor.

**dikkat  
prens  
çıkabilir!**

Opet Masal İstasyonu ile çocuğunuzla seyahat eden ailelerin yolculukları masala dönüşüyor!

Opet Mobil'i indirin → Giriş Yapın → Masal İstasyonu sekmesine gidin

Birbirinden farklı ve eğlenceli sesli masalları **Ücretsiz** dinleyin.

**opet**



# Mayıs ayında 367 bin 35 ton LPG satışı yapıldı

EPDK 2023 Mayıs ayı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu'na göre yurt içi satışlarda dağıtıcı lisansı sahiplerince 2023 yılı Mayıs ayında 296 bin 316 tonu otogaz LPG olmak üzere toplam 367 bin 35 ton LPG satışı gerçekleştirildi.

**E**nerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) 2023 Mayıs ayı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu'nu yayınladı. Yayımlanan rapora göre, Rafinerici lisansı sahiplerinin 2023 yılı Mayıs ayında toplam LPG üretimi geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,56 azalarak 74 bin 330 ton olarak kayıtlara geçti. Rafinerici ve dağıtıcı lisans sahiplerince 2023 yılı Mayıs ayında yapılan LPG ithalatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 46,13 artarak 320 bin 670 ton olarak olurken en çok ithalat yapılan ülke sıralamasına göre Cezayir, ABD,



Rusya Federasyonu, Kazakistan ve Nijerya olmak üzere 5 farklı ülkeden LPG ithalatı yapıldı.

## LPG İHRACATI GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 64,31 AZALDI

Rafinerici ve dağıtıcı lisans sahiplerince 2023 yılı Mayıs ayında yapılan LPG ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 64,31 azalarak 11 bin 493 ton oldu. 2023 yılı Mayıs ayında ülke sıralamasına göre en çok Marshall Adaları, Bulgaristan, Ürdün, Yunanistan, Romanya,

Türkiye Serbest Bölge ve Lübnan olmak üzere 7 farklı ülkeye/bölgeye LPG ihracatı yapıldı.

## TOPLAM LPG SATIŞLARI YÜZDE 11,14 ARTTI

Yurt içi satışlarda ise dağıtıcı lisansı sahiplerince 2023 yılı Mayıs ayında 54 bin 362 ton tüplü LPG, 16 bin 357 ton dökme LPG ve 296 bin 316 ton otogaz LPG olmak üzere toplam 367 bin 35 ton LPG satışı yapıldığı görüldü. 2023 yılı Mayıs ayı satışı rakamları bir önceki yılın aynı ayı ile karşılaştırıldığında ise tüplü LPG satışı yüzde 2,97, dökme



LPG satışı yüzde 131,27 ve otogaz satışı yüzde 9,60 artış gösterirken toplam LPG satışı ise yüzde 11,14 arttı. 2023 yılı Mayıs ayında tüplü LPG yüzde 14,81, dökme LPG yüzde 4,46

ve otogaz yüzde 80,73 pazar payına sahip oldu. Dağıtıcı lisans sahiplerince 2023 yılı Mayıs ayında 5 bin 66 ton standardize LPG satışı yapıldığı görüldü.

[esespetrol.com.tr](http://esespetrol.com.tr)

Sektörün en genç enerjisi Eses Akaryakıt; üstün müşteri memnuniyeti, kaliteli hizmet anlayışı ile şimdi yollarda.

# Kaliteye giden yolda, Her şey yolunda.



**Es**es

» Sayfa 06'nin devamı

## SEÇİLEN DÖRT PROJYE SHELL'DEN TOHUM DESTEĞİ

Programı başarıyla tamamlayan ve yeni nesil yetkinlikler kazanan gençler, 16 Temmuz'da İstanbul'da gerçekleştirilen Mezuniyet Günü'nde buluştu. Tüm gün süren etkinlikte, 11 takım geliştirdikleri projeleri, jüri üyelerinin değerlendirmesine sundu ve aynı zamanda 'İLERİDE' mezuniyet belgelerini aldılar. Jürinin değerlendirmesi sonucu seçilen 4 projeye, Shell Türkiye tarafından tohum desteği verilecek.

Shell Türkiye'den tohum desteğini alacak olan projeler

jürinin değerlendirmesi ile Biopower, Green Breath, Daha Temiz Bir Hava / Methane2Power ve Akıllı Atık Kutusu olarak açıklandı.

Projelerden ilki 'BioPower', kırsal bölgelerinde biyokütleden biyogaz üreterek enerji ihtiyacına çözüm sağlamak ve sürdürülebilir enerji çözümlerini teşvik etme üzere geliştirildi. 'Green Breath' projesi mikroalgler ve yosunların kullanımı ile karbondioksit seviyelerini azaltarak doğada bulunan karbon döngüsüne

katkıda bulunmayı ve büyükşehirlerdeki düşük hava kalitesini iyileştirerek karbon salımını azaltmayı hedefliyor. 'Daha Temiz Bir Hava' / 'Methane2Power' projesi ise sera gazı emisyonlarının yüzde 12'sini oluşturan, ineklerin sindirim sürecinde ortaya çıkan metan gazının biyogaza dönüştürülmesi ve böylece temiz enerji üretilmesini hedefliyor. 'Akıllı Atık Kutusu', atıkların en verimli şekilde ayrıştırılmasını ve depolanmasını sağlama ve şehirlerde geri dönüşümü teşvik etme amacını taşıyor.

Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell&Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdedi

Bilim Virüsü Kurucusu Şule Yücebıyık



## Shell'den üst düzey atama



**GÖNÜLLÜ MENTORLUK VE FİKİR DANIŞMANLIĞI DA SUNUYOR**

Özge Yılcıoğlu Erol, aynı zamanda TurkishWin platformu İnsan ve Kültür Çemberi liderleri arasında yer alıyor ve kadınların güçlenmesi konuları üzerine TurkishWin ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği

Özge Yılcıoğlu Erol, Shell Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü olarak atandı. Shell'de gerçekleştirilen üst düzey bir atama ile Özge Yılcıoğlu Erol, Shell Türkiye İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine getirildi.

Shell, Türkiye İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine Özge Yılcıoğlu Erol'un atandığını duyurdu. Bu göreviyle birlikte aynı zamanda Shell & Turcas İcra Kurulu üyesi görevini de yürütecek olan Özge Yılcıoğlu Erol,

Shell Türkiye'nin tüm insan kaynakları süreçlerinden de sorumlu olacak.

İnsan Kaynakları alanında 20 yıllık bir tecrübeye sahip olan Özge Yılcıoğlu Erol, kariyerine Turkcell'de başladı. Sonrasında sırasıyla, Spengler Fox, Exalt Consultancy firmalarında görev alan Erol, 2011 yılında UPS'e katıldı. 2012'de Türkiye ve 2017'de de Hollanda'nın İnsan Kaynakları Müdürlüğü görevlerine getirilen Özge Yılcıoğlu Erol, son olarak UPS Doğu Avrupa Bölgesi İşçi İlişkileri Müdürlüğü görevini yürütmekteydi.

(KAGİDER) gibi topluluklarda gönüllü mentorluk ve fikir danışmanlığı sunuyor. Evli ve 8 ile 4 yaşında iki kızı olan Özge Yılcıoğlu Erol, Boğaziçi Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nden mezun.

## OPEC'in petrol üretimi Temmuz'da 836 bin varil azaldı

**Petrol İhrac Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC), petrol üretimi Temmuz'da bir önceki aya göre günlük 836 bin varil azalışla 27 milyon 310 bin varile geriledi.**

OPEC'in aylık petrol piyasası raporuna göre, üretimde en fazla azalış Suudi Arabistan, Libya ve Nijerya'da görüldü. Günlük petrol üretimi grubun en büyük üreticisi Suudi Arabistan'da 968 bin varil, Libya'da 52 bin varil ve Nijerya'da 40 bin varil azaldı. Öte yandan, İran'da petrol arzı geçen ay haziran ayına göre günlük 68 bin, Angola'da 56 bin varil ve Irak'ta 40 bin varil

arttı. Temmuz'da OPEC'in ham petrol üretiminin dünyadaki toplam üretim içindeki payı ise yüzde 27,1'e geriledi.

**DÜNYADAKİ PETROL SONDAJ KUYUSU SAYISI GEÇEN AY 5 ARTARAK BİN 889'E ÇIKTI**

Küresel petrol üretimi geçen ay günlük 200 bin varil azalışla yaklaşık 100 milyon 700 bin varil oldu. Söz konusu dönemde, OPEC dışı ülkelerin üretimi günlük 73,4 milyon varil olarak kayıtlara geçti. Dünyadaki petrol sondaj kuyusu sayısı geçen ay 5 artarak bin 889'e çıktı. OPEC ülkelerinde 3 sondaj kulesi açılırken, OPEC dışı ülkelerde 2 yeni sondaj kulesi üretime

geçti.

**ÇİN EKONOMİSİNDEKİ BÜYÜME 2024'TE PETROL TÜKETİMİNE YANSIYACAK**

Raporda, bu yıl ve gelecek yıla ilişkin küresel petrol talebi öngörüsü değişmedi. Buna göre, bu yıl küresel petrol talebinin geçen yıla göre 2,4 milyon varil artarak 102 milyon varil, gelecek yıl ise 104,3 milyon varil olacağı tahmin ediliyor. Talebin OECD ülkelerinde bu yıl geçen yıla göre günlük 74 bin varil

artarak yaklaşık 46 milyon varil, OECD dışı ülkelerde ise günlük 2 milyon 400 bin varil artarak yaklaşık 56 milyon varil olacağı

hesaplanıyor. Küresel petrol talebinin 2024'te günlük 2 milyon 200 bin varil artarak 104 milyon 300 bin varile ulaşacağı tahmin ediliyor. Çin'de beklenen ekonomik büyümenin küresel petrol talebini de artıracığı tahmin ediliyor.



# İSTANBUL JET

Capital 500  
Listesinde  
**119. Sırdayız!**



**Türkiye'nin en büyük şirketleri araştırmasında 119. olmanın gururunu yaşıyor, havacılık ve yakıt hizmetleri alanında hep en iyisi olmak için çalışıyoruz.**

**Kusursuz hizmet anlayışı ve üstün tedarik zinciri yönetimiyle 7/24 global hizmet veriyoruz.**



Bu yıl yedincisi düzenlenen bp Mütteahhit Buluşması ve Ödül Töreni'nde gasgrup'un, beş farklı dalda ödül alarak başarı öyküsünü bir adım öteye taşıdığı belirtildi.

bp Mütteahhitleri Buluşması ve Ödül Töreni'nde 22 mütteahhit firma ve 80 bireysel mütteahhit personeli 13 kategoride ödüllendirildi.

Bu yıl yedincisi düzenlenen bp Mütteahhit Buluşması ve Ödül Töreninde gasgrup, beş farklı dalda ödül alarak başarı öyküsünü bir adım öteye taşıdı. Ana faaliyet konusu sıvılaştırılmış gaz (LPG) ekipmanları olan gasgrup'un, çeşitli münhasır temsilcilikler olarak ürün yelpazesini genişletmekte ve akaryakıt sektöründe hızla büyüyerek adını oldukça popüler hale getirdiğinin altı çizildi. Yüksek kaliteli ve akredite ürün tedariği, bakım ve satış hizmetleri ile birçok alanda faaliyet gösteren gasgrup'un montaj ve satış sonrası destek hizmetlerine yönelik çalışmalarını başarılı bir şekilde sürdürmeyi hedeflemekte olduğu aktarıldı.

# bp Mütteahhit Buluşması ve Ödül Töreni'nde gasgrup

## 5 ödülün sahibi oldu



### gasgrup'A KAHRAMAN MÜTEAHHİT ÖDÜLÜ

Törende, gasgrup Genel Müdür Yardımcısı Kemal Uyar

Saha Destek ödülünü, gasgrup Satış Müdürü Murat Çakmak ve gasgrup Bayi&Kurumsal İlişkiler Yöneticisi Gülçin Kuvan Mütteahhit İletişim Liderliği

ödülünü alırken, gasgrup SEÇ ve Kalite Yöneticisi İrem Tunçbilek Proje Yönetimi ödülünü aldı. Ayrıca 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş

merkezli depremlerden sonra göstermiş olduğu destek ve özverisinden dolayı gasgrup'a Kahraman Mütteahhit Ödülü verildi.

SUNPET Atav Petrol Ticaret Ve Pazarlama Limited Şirketi

Değerli İş Ortağımız  
Anıl Aytaç Atıcı'yı

## Başsağlığı

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz. Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine sabır ve başsağlığı dileriz.

OPET PETROLCÜLÜK A.Ş.



## Türkiye'de 2023 yılında 17 bin 307 adet elektrikli araç satıldı

ODMD verilerine göre 2023 yılının ilk 7 ayında 17 bin 307 adet elektrikli araç satışı gerçekleşti ve pazar payı yüzde 3,4'e çıktı. 2022 yılı aynı döneminde 2 bin 532 adet elektrikli ve 32 bin 550 adet hibrit otomobil satışı yapılmıştı.



Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) tarafından, Ocak-Temmuz dönemi ve Temmuz ayını kapsayan otomobil ve hafif ticari araç pazarına ilişkin bilgiler paylaşıldı. Paylaşılan verilere göre, Türkiye'de 2023 yılının ilk yansında 17 bin 307 adet elektrikli araç ve 53 bin 49 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti. Elektrikli

araç pazar payı ise yüzde 3,4'e yükseldi.

Böylece yılın ilk yedi ayında Türkiye otomobil satışlarında elektrikli otomobillerin payı yüzde 3,4 artarken, hibrit otomobillerin payı yüzde 10,3 oldu. 2022 yılının aynı döneminde toplam 2 bin 532 adet elektrikli ve 32 bin 550 adet hibrit araç satılmıştı.



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK HEDEFİYLE  
**ENERJİ ÜRETİYORUZ**



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

PETDER'in, sektöre ilişkin mevzuatın derlendiği, petrol, LPG ve elektrikli araç şarj hizmeti sektörlerine ilişkin kanun, yönetmelik, tebliğ ve Kurul Kararları'nın ele alındığı "PETDER 2023 Mevzuat Kitabı" yayınlandı.

# PETDER 2023 Mevzuat Kitabı yayınlandı

**P**ETDER (Petrol Sanayi Derneği) tarafından PETDER 2023 Mevzuat Kitabı yayımlandı. Kitapta, sektöre ilişkin mevzuatın derlendiği, petrol, LPG ve elektrikli araç şarj hizmeti

**PETDER**  
PETROL SANAYİ DERNEĞİ

sektörlerine ilişkin kanun, yönetmelik, tebliğ ve Kurul Kararları ele alındı.

PETDER 2023 Mevzuat

Kitabı'nda bölümler halinde, Petrol Piyasası Mevzuatı, LPG Piyasası Mevzuatı, Elektrikli Araç Enerji Dönüşümü Mevzuatı, Türk Petrol Kanunu ve Kaçakçılıkla Mücadele Kanununun ilgili

mevzuatları gibi enerji sektörü hukukunda yer alan konular yer aldı.

PETDER tarafından yayınlanan PETDER 2023 Mevzuat Kitabı'nın tamamına PETDER resmi sitesinden ulaşılabilir.



## Haziran'da benzin ve motorin satışları arttı

**PETDER tarafından açıklanan verilere göre, Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre Türkiye'de benzin satışları yüzde 48,94 artarken, motorin satışları ise yüzde 4,07 arttı.**

**P**etrol Sanayi Derneği (PETDER), 2023 Haziran ayı akaryakıt satış verilerini açıkladı. Türkiye'de benzin satışları Haziran ayında bir önceki yıla göre yüzde 48,94 arttı.

**BENZİN SATIŞLARI YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 48,94 ARTIŞLA 466 BİN METREKÜP OLDU**

PETDER verilerine göre,

benzin satışları Haziran ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 48,94 artışla 466 bin metreküp oldu. Motorin satışları yüzde 4,07 artarak 2 milyon 622 bin metreküp olarak gerçekleşti. Fuel Oil satışları yüzde 0,20 artışla 14 bin 639 ton, otopaz satışları yüzde 25,84 artışla 324 bin 839 tona ulaştı. Gazyağı satışları ise yüzde 8,26 azalışla 100 metreküp oldu.

## Temmuz ayında 554 bin metreküp benzin satıldı

**PETDER tarafından Temmuz ayı verileri açıklandı. Açıklanan verilere göre, Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre Türkiye'de benzin satışları yüzde 29,21 artarken, motorin satışları da yüzde 21,51 arttı.**

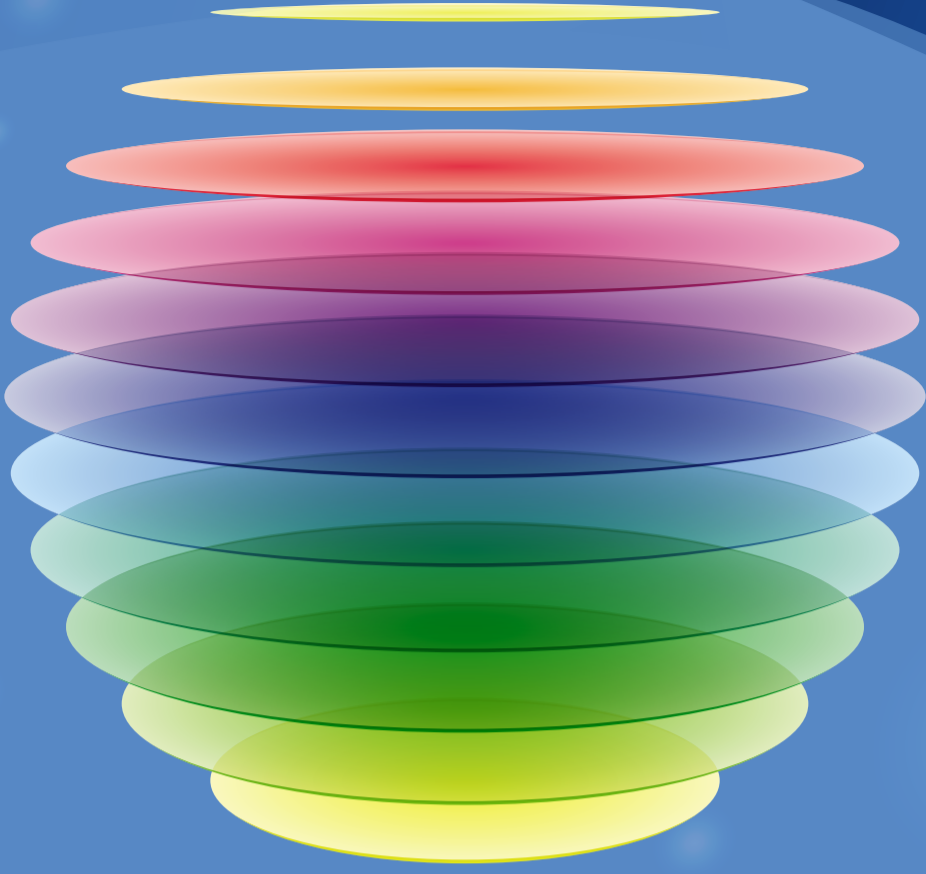
**P**etrol Sanayi Derneği (PETDER), 2023 Temmuz ayı akaryakıt satış verilerini açıkladı. Yurt içi piyasalarında 2023 yılı Temmuz ayı baz alındığında benzin ve motorin satışlarında artış gözlemlendi. Türkiye'de benzin satışları Temmuz ayında

bir önceki yıla göre yüzde 29,21 artarak 554 bin 745 metreküp olarak gerçekleşti.

**MOTORİN SATIŞLARI YÜZDE 21,51 ARTARAK 3 MİLYON 330 BİN METREKÜP OLDU**

Benzin satışları Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 29,21 artışla 554 bin metreküp oldu. Motorin satışları yüzde 21,51 artarak 3 milyon 330 bin metreküp olarak gerçekleşti.

Fuel Oil satışları yüzde 57,86 artışla 19 bin 290 ton olurken, otopaz satışları yüzde 4,71 artışla 344 bin 397 tona ulaştı. Gazyağı satışları ise yüzde 512,50 artışla 49 metreküp oldu.



# 13.TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ

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

## KASIM 2023'TE BULUŞMAK ÜZERE

**Enerjisa Enerji, hızlı şarj istasyonuna sahip elektrikli araç şarj istasyonu operatörü Eşarj'ın tamamını satın alarak bünyesine kattı.**

Türkiye'nin enerji perakende satış ve müşteri çözümleri şirketi Enerjisa Enerji'nin iştiraki olan ve hızlı şarj istasyonuna sahip olma özelliğini elinde bulunduran Eşarj, tüm hisseleriyle Enerjisa Enerji bünyesine katıldı. Türkiye'de elektrikli araç kullanımının yaygınlaşması ile hızlı şarj istasyonu kurma konusunda ilk günden bu yana çalıştığı

# Enerjisa Enerji, Eşarj'ın tamamını satın aldı

belirtilen Eşarj'ın , kurduğu 360kW gücündeki ilk istasyon ile birlikte 60'ın üzerinde şehirde; 400'den fazlası yüksek hızlı (DC) olmak üzere 600'ün üzerinde şarj istasyonlarıyla hizmet vermeye devam ediyor.

## SON 2 YILDA 250 MİLYON TL YATIRIM

Elektrikli araç şarj istasyonu ağı olan Eşarj'ın çoğunluk hisselerini 2018

yılında satın alarak şirketin yönetimine geçen Enerjisa Enerji, 2021 yılında Eşarj'daki çoğunluk hisse payını yüzde 80'den 94'e yükseltmişti. Eşarj'a yatırım planı kapsamında son 2 yılda 250 Milyon TL'lik yatırım yapan Enerjisa Enerji, Eşarj ile 2023 yılı sonuna kadar 81 ilde en az 1 yüksek hızlı (DC) olmak üzere toplam bin istasyon kurma hedefiyle çalışmalarına devam ediyor.



Enerjisa Enerji CEO'su ve Eşarj Yönetim Kurulu Başkanı Murat Pınar

**'HERKES İÇİN DAHA İYİ BİR GELECEK SAĞLAYACAK ADIMLARIN ÖNCÜSÜYÜZ'**



Eşarj'ın tamamını Enerjisa Enerji bünyesine kattıkları için gurur duyduklarını dile getiren Enerjisa Enerji CEO'su ve Eşarj Yönetim Kurulu Başkanı Murat Pınar, "Türkiye'nin ilk ve en fazla hızlı elektrikli araç şarj istasyonu ağı ve elektrikli araç şarj istasyonu yatırımlarıyla müşterilerine en iyi ve en hızlı deneyimi yaşatmaya devam ediyoruz. Türkiye Elektrikli Araç Şarj İstasyonları ekosisteminin yanı sıra herkes için daha

iyi bir gelecek sağlayacak adımların öncüsü olmak ve bu ekosistem içerisinde oyun kurucu şirketler arasında yer alma hedefiyle çalışıyoruz. Tüm çalışmalarımızı inovasyon ve dijitalleşme üzerine yapıyoruz. Bu noktada ekosistemimizi yaptığımız yatırımlarla güçlendiriyor; bu yatırımlar ile Türkiye'de elektrikli araç ekosistemi içerisinde iddiamızı ortaya koymuş oluyoruz. Bu satın almayı da bunun bir kanıtı olarak görebiliriz" dedi.

## Şarj ağı işletmecilerine ağ oluşturmaları için 31 Ocak 2024'e kadar süre verildi

**Elektrikli araç kullanıcılarına hizmet sağlayan şarj ağı işletmeci lisansı sahibi tüzel kişilere, şarj ağı oluşturmaları için 31 Ocak 2024 tarihine kadar süre tanındı.**

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK), Şarj Hizmeti Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, 28 Temmuz itibarıyla mevcut şarj ağı işletmeci lisansı sahibi tüzel kişilere, Şarj Hizmeti Yönetmeliğinin ilgili maddesine uygun olarak şarj ağının oluşturulması için 31 Ocak 2024 tarihine kadar süre verildi.

### ŞARJ AĞI İŞLETMECİ LİSANSI SAHİBİ TÜZEL KİŞİLER 31 OCAK 2024 TARİHİNE KADAR SÜRE VERİLDİ

Söz konusu yönetmelik kapsamında, şarj ağı işletmeci lisansı iptal edilen tüzel kişi, bu tüzel kişilikte yüzde 10 veya daha fazla paya sahip ortaklar ile lisans iptal tarihinden önceki bir yıl içinde görevden ayrılmış olanlar dahil, yönetim kurulu başkan ve üyeleri, lisans iptalini takip eden 3 yıl süreyle şarj ağı işletmeci lisansı alamayacak, lisans başvurusunda bulunamayacak, lisans başvurusu yapan tüzel kişiliklerde doğrudan veya dolaylı pay sahibi olamayacak ve yönetim kurullarında görev alamayacak. Aynı yönetmelikteki süre

uzatım talebine ilişkin "yürürlükteki lisans süresinin bitiminden en erken 9 ay, en geç 3 ay önce" ibaresi yürürlükten kaldırıldı.

Öte yandan, aynı yönetmeliğin 3'üncü maddesinde yer alan serbest erişim platformunu tanımlayan "Mevcut tüm şarj istasyonlarının gerçek zamanlı olarak görüntülenebilmesi için oluşturulan, şarj istasyonlarının verilerini canlı olarak sağlayan ve veri değişimi ile diğer işlemlerin standart protokoller ve arayüz ile sağlandığı Kurum tarafından hazırlanan platformu" ifadesinde yer alan "mevcut" ibaresinden sonra gelmek üzere "halka açık" ibaresi eklendi.



## TPAO'nun petrolünü satan iki kişi tutuklandı

**Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığının (TPAO) aktarma istasyonundan yükledikleri ham petrolü sattıkları gerekçesiyle gözaltına alınan 2 şüpheli tutuklandı.**



Ham petrol taşımacılığı yapan firmada çalışan M.A.D'nin kullandığı dolu tanker, Diyarbakır'ın Bismil ilçesinde bir akaryakıt istasyonunda durdu.

İstasyonda durduğu TPAO tarafından GPS ile tespit edilen araç, takibe alındı.

İhbar üzerine jandarma ekiplerince durdurulan

tankerde inceleme yapıldı. Tankerde ham petrol yerine su olduğu belirlendi.

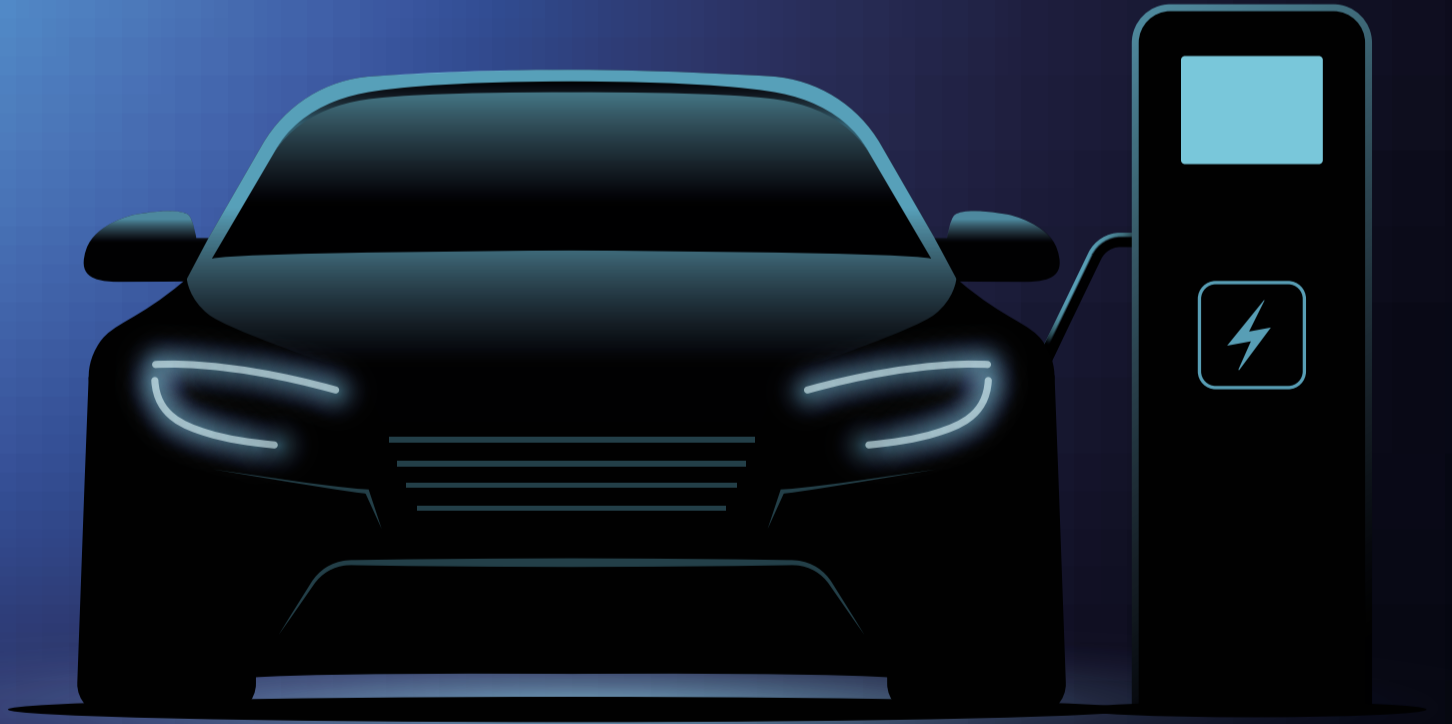
Aktarma istasyonundan aldıkları ham petrolü sattıkları gerekçesiyle sürücü M.A.D. ile tankerde bulunan arkadaşı B.B. gözaltına alındı.

Jandarmadaki işlemlerinin ardından adli makamlara sevk edilen şüpheliler tutuklandı.



Solutions to Charge

**ŞARJ İSTASYONLARI  
KURULUMUNDA  
UÇTAN UCA  
ENTEĞRE ÇÖZÜMLER**



# Bayilerin finansman sıkıntısı

Yüksek enflasyon oranlarının yanı sıra, akaryakıt fiyatlarındaki hızlı artış da bayileri olumsuz etkiliyor. Personel ve işletme giderleri sürekli artan bayiler finansman sıkıntısı da yaşıyor.



**P**ersonel ve işletme giderleri sürekli yükselen, üstelik tankerler artık çok daha yüksek fiyatlara dolduğu için finansman maliyeti de artan bayiler, bu finansmanı bulmakta

da sıkıntı çekiyor. Bayilerin içinde bulunduğu durumu PÜİS Başkanı İmran Okumuş ve TABGİS Başkanı Murat Bilgin, Enerji Petrol Gaz okuyucuları için değerlendirdi.

Bayilerin kar marjı sorunu, mağduriyetleri, talep ve beklentilerini dile getiren TABGİS ve PÜİS başkanları çözüm önerilerini de belirtti. TABGİS Başkanı Murat Bilgin, 'Türkiye'nin

en büyük vergi dairesiyiz' derken, PÜİS Başkanı İmran Okumuş; 'Her fiyat artışında kar payı sabit olduğu için bayilerin kar payları yüzdesel olarak da sürekli düşüyor' ifadelerini kullandı.

## 'BAYİLERİN FİNANSMAN İHTİYACI İÇİN ÖZEL KREDİ İMKANI SAĞLANMALIDIR'

**S**on zamanlarda akaryakıt fiyatlarına sarka arkaya gelen zamlar nedeniyle bayilerin finansman ihtiyaçları katlanarak arttı.

Ancak bankalar bayilerin artan kredi taleplerine yanıt vermek bir yana, kredi limitlerini düşürmeye başladı.

Tarım bölgelerinde faaliyet gösteren bayilerimizin önemli bir kısmı çiftçiye vadeli yakıt veriyorlar.

Dağıtım şirketlerinin bayilere uyguladıkları vadeleri tamamen kaldırarak peşin parayla yakıt satma yoluna gitmeleri bu sorunu daha da ağırlaştırdı.

Bayilerin bu yükün altından kalkması mümkün değil.

Finansman sıkıntısı bu şiddette devam ettiği takdirde, özellikle satışı düşük olan, kırsal bölgelerde faaliyet gösteren akaryakıt bayilerinin yakıt alıp faaliyetlerini sürdürmelerine imkan olamayacaktır.

Petrol piyasası mevzuatına göre 6 ay pompadan satış yapılmadığı takdirde istasyonların lisansları sona erdirilmektedir.

Yılın 365 günü, günün 24 saati vatandaşlara hizmet veren istasyonlarımızın yarattıkları istihdam ve katma değer, özverili bir şekilde vergi tahsildarı gibi çalışarak hazineye topladığı vergiler göz önüne alınarak



PÜİS Başkanı  
İmran Okumuş

akaryakıt bayilerine özel kredi imkanı sağlanmalıdır.

Bu yapılmadığı takdirde bayilerimiz tefecilerin eline düşecek ve istihdam yaratan, devletin tahsildarlığını yapan, vergisini son kuruşuna kadar ödeyen akaryakıt bayileri istasyonlarını tefecilere bırakmak zorunda kalacaktır.

## "ÖTV VE KDV BİRLEŞTİRİLİRSE SEKTÖRÜMÜZDEKİ VERGİ KAÇAKÇILIĞI BİTER"

Sektörümüzün en büyük sorunlarından biri akaryakıt ürünleri üzerinden yapılan vergi kaçakçılığıdır. Akaryakıt ürünlerinden alınan KDV'nin devlet hazinesine değil, fatura ticareti yapılarak birilerinin cebine girmesine yol açan bu kaçakçılık, bir yandan devletimizin vergi kaybına neden olurken, diğer yandan da sektörümüzde haksız ve yıkıcı bir rekabete yol açmaktadır.

Devletimizin vergi kaybının önlenmesi, sektörümüzde yaratılan haksız ve yıkıcı rekabetin sona erdirilmesi ve dış satışların kontrol altına alınması için KDV ve ÖTV'nin birleştirilmesi talebimizin acilen değerlendirilmesini talep ediyoruz.

## 'BAYİLERİMİZ TEMİNAT MEKTUBU VERMEKTE VE O KAYNAĞA ULAŞMAKTA GÜÇLÜK ÇEKİYOR'

**A**yakta durmak için bazı desteklere ve iyileştirmelere acilen ihtiyacımız var. Mesela 31 Ağustos'a kadar vergi dairelerine teminat mektubu vermemiz lazım.

2022 yılında başlayan Ukrayna-Rusya savaşından sonra hem petrol fiyatlarında yaşanan artış, hem de ülkemizdeki enflasyon etkisiyle olağanüstü yükselen akaryakıt fiyatları ciro üzerinden vermemiz gereken teminat oranlarımızı da yaklaşık 3 kat artırdı. Bu durum bankalardan teminat almakta zaten zorlanan akaryakıt bayilerini daha da büyük bir sıkıntıya itti. Bir de devlet, teminat mektubunu süresiz istiyor, bunu da ancak kamu bankalarından bulmaya çalışıyoruz. Doğal olarak bayilerimiz teminat mektubu vermekte ve o kaynağa ulaşmakta güçlük çekiyor.

Petrol Sanayi Meclisi olarak da TOBB vasıtasıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bir başvuruda bulduk. Sonrasında tekrar ADER ve PETDER ile ziyaretlerde bulunarak durumu aktardık. Hiç olmazsa bu sene için "bayi uyumlu mükellefse, her şeyi düzgünse teminat yenilemesin" diye talepte bulduk. Bir de bize göre teminat sadece lisansa bağlı faaliyet cirosu üzerinden alınmalıdır. Bazı bayiler aynı firma adı altında sadece istasyon işletmiyorlar, başka işler de



TABGİS Başkanı  
Murat Bilgin

yapıyorlar. Dolayısıyla diğer ticari faaliyetlerinin ciroları da maalesef teminat hesabına dahil ediliyor. Ayrıca, teminatın cironun yüzde 1'inden daha düşük bir oran üzerinden belirlenmesini talep ediyoruz.

Diğer bir konumuz akaryakıt istasyonlarına Buhar Geri Kazanım (BGK) ünitelerinin kurulması zorunluluğu. Bu konuda da acilen süre uzatımı talep ediyoruz. Çünkü artık gerçekten başta söylediğim maliyetlerle ayakta durmaya çalışan istasyonlar bu kârsızlıkta daha fazla direnemeyecek. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı uygulamayı yürürlüğe koydu ve süre uzatımında da bulunmadı ama dile kolay tüm sektöre maliyeti 629 milyon Euro olan bir uygulamadan bahsediyoruz. Maalesef bunu yapabilecek güçte değil artık bayiler.

Ayrıca benzin satışı yıllık 100 m3 olan istasyonlar için bu limitin 500 m3'e çıkarılmasını da istiyoruz. Böylece hiç olmazsa Anadolu illerindeki bayi arkadaşlarımızın bir kısmı uygulamadan muaf kalabilirler. Avrupa'da da bunu uygulayanlar var.

PÜİS Başkanı İmran Okumuş:

TABGİS Başkanı Murat Bilgin:

## 'BAYİLERİN KAR PAYLARI ACİLEN MAKTUDAN YÜZDEYE DÖNÜŞTÜRÜLMELİDİR'

Bayiler sabit bir rakamdan oluşan kar marjı ile başta personel maaşı olmak üzere, sürekli artan maliyetleri karşılayamıyor ve bu nedenle zarar ediyor.

Bayilerin maliyet kalemlerindeki artışlar yüzde 200'ün üzerinde gerçekleşirken, zaman zaman 2-3 kuruş seviyelerinde artan kar marjıyla bu giderleri karşılaması mümkün olamıyor. Kar zarar tablolarında hep zarar yazan bayiler bunu net olarak görüyor.

Ayrıca her fiyat artışında kar payı sabit olduğu için bayilerin kar payları yüzdesel olarak da sürekli düşüyor.

Bayilerin bu maliyetlerin altından kalkabilmesi ve ayakta kalabilmesinin tek yolu bayilerin kar paylarının maktudan yüzdeye dönüştürülmesi ve verilecek yüzdesel kar payının hesaplanmasında enflasyon, döviz kuru, asgari ücret, akaryakıt fiyatları, kredi kartı komisyonu ile enerji maliyetlerindeki artışların göz önüne alınmasıdır. Bayilerin TSE vizeleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı denetimleri, tehlikeli madde güvenlik danışmanı, sorumlu müdür, iş güvenliği uzmanı, yeni nesil yazarkasalar gibi görünmeyen birçok gider kalemi de mutlaka düzenleme yapılırken değerlendirilmelidir.

Yüzdesel olarak belirlenecek olan bayi kar payı tıpkı ÖTV artışı kararında olduğu gibi yukarıdaki unsurlarda meydana gelen artışlara paralel olarak 6 ayda bir arttırılmalıdır.

Bu düzenlemenin yapılmaması ve yaşanan bu soruna çözüm getirilmemesi halinde başta kırsal kesimde faaliyet gösterenler olmak üzere devleti ve milleti için gecesini gündüzüne katarak, kuruşu kuruşuna vergisini ödeyerek, 7/24 hizmet veren istasyonlar tek tek kapanacak ve atadan babadan bu mesleği

yapan, dürüst çalışan bayiler sektörden çekilecek ve sektörde tekelleşme oluşacaktır.

### "KREDİ KARTI İLE SATIŞLARIN YÜKÜ BAYİDE"

Akaryakıt sektöründe kredi kartı ile yapılan satışların payı her geçen gün artıyor.

Akaryakıt fiyatlarının hızla artması, kredi kartı ile yapılan satışları da arttırıyor.

Bayiler kredi kartı ile yaptıkları satışların bedelini ertesi gün bankadan tahsil etmek istedikleri takdirde bankalar bayilerden POS komisyonu alıyor. Şu anda yürürlükte olan ve Bankalararası Kart Merkezinin belirlediği kredi kartı takas komisyonu oranı yüzde 1.79.

Bir başka ifadeyle bayi zaten çok düşük olan kar payının yüzde 1.79'unu bankalara vermek zorunda kalıyor. Ayakta kalmak için bu yüksek komisyonların yapılacak bir düzenlemeyle çok cüzi miktarlara düşürülmesi, bayilere bir nebze de olsa nefes aldracaktır.

### "NAKLİYE ÜCRETLERİ KAR PAYININ DIŞINDA YER ALMALI"

Halihazırda kar payının içinde yer alan nakliye ücretleri, bayilerin önemli gider kalemlerinden biri. Hele hele akaryakıt fiyatlarının bu kadar yüksek olduğu bir süreçte nakliye gideri büyük rakamlara tekabül ediyor. Fiyat oluşumunun bir unsuru olması gereken nakliye ücretinin kar payının içinde yer alması zaten çok cüzi bir kar payıyla ayakta durmaya çalışan bayilere darbe vurmaktadır. Vakit kaybedilmeden gerekli düzenleme yapılarak nakliye ücretleri kilometre bazında güncel rakamlarla belirlenerek kar payının dışında verilmelidir.

## 'BU KÂR MARJIYLA DEVAM EDEBİLECEK GÜCÜMÜZ YOK'

Türkiye'nin en büyük vergi dairesiyiz. Bu vergilerin çok büyük bir kısmını bizler topluyoruz ama öyle bir kâr marjıyla çalışıyoruz ki artık devam edebilecek gücümüz yok.

Çok basit bir şekilde anlatmak gerekirse 16 Haziran ve 16 Ağustos'u yani 2 aylık dönemi karşılaştıralım. Daha net söylemek gerekirse ÖTV artışından önce ve sonrasını karşılaştıralım. İnanılmaz fiyat artışlarımız var.

Haziran itibarıyla fiyat oluşumunun içinde ürün bedeli yüzde 64.5, EPDK'nın payı çok küçük; binde 8 civarında, dağıtıcı ve bayi toplam marjları yüzde 10.2 civarında ve vergiler de yüzde 25 civarındaydı.

Ağustos ayına geldiğimizde ise ürün bedeli yüzde 58.5'e, EPDK payı binde 4'e, dağıtıcıyla bayinin brüt kâr marjı ise 6.4'e düştü. Buna karşılık vergilerin payı yüzde 25'den yüzde 35.10'a çıktı.

Bunun biz bayilere etkilerine gelecek olursak; İstanbul Avrupa Yakası üzerinden konuşacağım. Paylaşımın yüzde 50 olduğunu düşünelim, bayi marjı bundan yaklaşık 2 ay önce 1,06 TL'yd. Şimdiyse bu rakam litre başına 16 kuruşluk bir artışla 1,22 TL oldu. Gelelim maliyetlerimize; bildiğiniz gibi Temmuz ayında asgari ücret değişti ve litrede 39 kuruş olan personel maliyetimiz 1 Ağustos itibarıyla 52.5 kuruşa çıktı.

En önemli problemimiz olan kredi kartı maliyetimiz 16.8 kuruştan 51.3 kuruşa çıktı. Akaryakıt fiyatları artınca nakliye maliyetlerimiz de otomatik olarak arttı. Marmara Ereğlisi'nden beslenen İstanbul Avrupa Yakası'nda olan bir istasyon için konuşursak iki ay önce 12.5 kuruş olan nakliye bedeli şimdi 23 kuruşa çıktı, yani yaklaşık 10.5 kuruşluk bir artış var.

Ayrıca, sigortalar, personel kıyafetleri, stopajlar, temizlik giderleri, TMGD, sorumlu müdür, iş güvenliği uzmanı, bakım maliyetleri, yeni nesil yazarkasa vb. diğer giderlerimiz var. Bunlar maliyetimizde ciddi bir yer tutuyor. İşin özeti iki aylık bir dönemde giderlerimiz 66-67 kuruş artarken brüt gelirimiz sadece 16 kuruş arttı. Yani öyle bir noktaya geliyor ki artık istasyon işleterek para kazanma şansınız yok. Hatta tüm dağıtım kârı bayinin olsa bile işletmesi son derece güç.

### "ÇİFT FİYAT SİSTEMİNE GEÇİLMELİ"

Söylediğim rakamlar içerisinde en büyük artışlardan bir tanesi kredi kartı maliyetlerinde oldu. Seçimden sonra Merkez Bankası politika faizi değişti. Bu artışın da

bize bir maliyeti oldu. KDV ve ÖTV'nin de artmasıyla vergilerin kartlı satışlarda bayilere yansıyan maliyeti 6 kuruştan 28 kuruşa çıktı.

Haziran ayında yüzde 1.08 olan takas komisyonu, Temmuz'da 1.58'e, Ağustos'ta ise 1.79'a çıktı. Temmuz ayında politika faizinin artmasıyla bilhassa özel bankalar bu faiz oranlarının üzerine yüzde 12-14 civarında ek maliyet koyarak kredi kartı oranlarını belirlediler. Bu da özel bankalardaki oranları tahmini yüzde 2,06'lara kadar yükseltti.

Ülkemiz pandemiden geçti, hijyen konusunun önemi arttı, pos makineleri tamamen temassız oldu. Hiç kimse nakit kullanmak istemedi dolayısıyla hem pandemi hem de günümüz ekonomik koşulları altında istasyonlarda kredi kartı kullanımı son yıllarda inanılmaz arttı. İstasyonlardaki kart kullanımında Türkiye ortalamasının yüzde 60-65'ler civarında olduğunu düşünüyorum. Ancak, şehir içindeki istasyonlarda yüzde 90-95'e varanlar bile var. Şu anda kimse depoyu dolduracak kadar parayı cebinde taşıyor dolayısıyla akaryakıt fiyatı yükseldikçe kredi kartlı satışlara daha çok yönelim oluyor. Kartlı satış maliyetinin bayi marjına oranı iki ay önce yüzde 16 iken bugün en az yüzde 42'ye sıçramış olması birkaç ay sonra hangi noktaya gelebileceğimiz konusunda bizi endişelendiriyor.

Bu nedenle akaryakıt sektöründe de nakit ve kredi kartı gibi ödeme seçeneklerine göre farklı fiyatlandırma yapılabilmesine imkan tanınması gerekiyor. Bunun örnekleri de var, mesela tekstil sektöründe uygulanıyor. Biz TABGİS olarak gerekli Kanun değişikliğinin yapılmasını talep ettik.

### "NAKLİYENİN TAMAMEN KÂR MARJININ DIŞINA ÇIKARILMASINI İSTİYORUZ"

Bir diğer talebimiz de Bankalararası Kart Merkezi tarafından belirlenen takas komisyonunun BDDK ya da Merkez Bankası'na devredilmesini istiyoruz. Çünkü bu noktada özel bankaların takas komisyonlarını nasıl belirledikleri konusunda kuşularımız var. Bu konuda kamu bankalarına teşekkür ediyoruz. Pandemiden beri gerek sendikamız üyelerine gerekse sektörümüzün geneline yaygın uygulamaları indirimli oranlarla bizi çok desteklediler ve bu desteklerinin daha da sürmesini temenni ediyoruz. Çünkü devam edebilmemiz için kısa vadede bu taleplerimizin karşılanmasına ihtiyacımız var.

Bir de nakliye konusu var. Nakliye masraflarımız çok arttı. Bu konuda bizim EPDK'dan birtakım isteklerimiz var. Nakliyenin tamamen kâr marjının dışına çıkarılmasını istiyoruz. Çünkü illere göre baktığımızda çok farklılıklar var. Mesela Tekirdağ'dan İstanbul'a geldiğinizde fiyat 68 kuruş birden düşüyor. Halbuki Marmara Ereğlisi, Tekirdağ tarafında ve oradaki arkadaşlarımız çok daha farklı bir kâr marjıyla çalışıyorlar. Hemen hemen bütün illerde bayilere yansıtılan nakliye maliyetlerinde normal olmayan farklar görüyoruz. Bu nedenle en büyük taleplerimizden bir tanesi nakliyenin kâr marjı dışında belirlenip görünür hale getirilmesi ve kilometreye göre hesaplanarak yayımlanmasıdır. 5015 Sayılı Kanun çıkmadan önce Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nce nakliye fiyatları bu şekilde belirlenip yayımlanıyordu.

### "AKARYAKIT KULLANICILARININ DEPOLARI DENETLENMELİ"

Sektörümüzde kaçakçılık azaldı ama fatura sorunlarımız var. Bizim buradaki talebimiz de şu; bu akaryakıtı satan birisi olduğu gibi bunu alıp kullanan ve hatta depolayan da var. Kurallar da denetim de hep satıcının üzerinde ama alıcıların da üzerine gidilmesi lazım. Maalesef burada kuşularımız var. Bizim bu noktada kamuya önerimiz; istasyonlar dışında kendi ihtiyaçları için akaryakıt depo ve ikmal düzeni bulunduran alıcıların da denetlenmesidir. Bunları lisansa bağlı tutmak iyi olur ama EPDK'nın bu kadar büyük bir imkanı yok. Hiç olmazsa belediyeden almak zorunda oldukları ruhsat denetimi yapılabilir. Bu şekilde kaç bin depo var, bunların envanteri de bilinmiyor.

### "SEKTÖRÜMÜZ VERDİĞİ HİZMET KALİTESİYLE, İSTASYON İMKANLARIYLA AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ÇOK ÖNÜNDE"

En başta da söylediğim gibi akaryakıt bayilerinin devam edebilmesi için kâra ulaşması gerekiyor. Bu ülke Avrupa Birliği'ne girmek için uğraşiyor, inanın bizim sektörümüz verdiği hizmet kalitesiyle, pompalarıyla, personeliyle, istasyon imkanlarıyla Avrupa Birliği'nin çok önünde. Bayiler olarak bu bizim haklı gururumuz ama hak ettiğimiz şekilde de çalışma imkanlarımızın özelliklere kâr marjımızın iyileştirilmesi gerekiyor.



# Bakan Kacır, Bakan Şimşek ile beraber Togg Üretim ve Teknoloji Kampüsü'nü ziyaret etti

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında yapılan açıklamaya göre, Kacır ve Şimşek, Togg'un üretim aşamalarını inceledi, yetkililerden bilgi aldı. Togg çalışanlarıyla sohbet eden Bakanlara, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu da eşlik etti.

Bakan Kacır, ziyaret sonrası yaptığı açıklamada, Ağustosun ilk yarısında teslim edilen Togg sayısının Temmuz toplamını geçtiğini belirterek, yıl sonuna kadar toplam 28 bin Togg T10X üretileceğini bildirdi.

**"BU YIL TOPLAM 28 BİN ARAÇ ÜRETİLECEK AMA ÖNÜMÜZDEKİ YIL BU SAYI 2,5 KATINA ÇIKACAK"**

Yollardaki Togg sayısının 2 bini aştığına dikkati çeken Kacır, şunları kaydetti: "Togg'un sadece Türkiye'de

değil, uluslararası pazarlarda da başarılı bir marka olması için Türk Devleti olarak desteklemeye devam edeceğiz. 29 Ekim 2022'de Togg'un üretimini başlatarak, Cumhuriyet'imizin 100. yılına milli akıllı otomobilimizin üretimiyle adım atmış olduk. Gün geçtikçe üretim düzeyi yükseliyor. Burada Türk sanayinin üreten gücünün geldiği seviyeye hep birlikte şahitlik ettik. Türkiye artık çok yüksek katma değerli, yüksek teknoloji ve AR-GE barındıran endüstri ürünlerini milli imkanlarıyla üretebilen bir ülke olma noktasına geldi. Togg'un sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da başarılı bir marka olması için Türk Devleti olarak yerli ve milli markamızı desteklemeye devam edeceğiz. Togg için 177 bin ön talep gerçekleşmişti, bu yıl toplam 28 bin araç üretilecek ama önümüzdeki yıl bu sayı 2,5 katına çıkacak."



**"YÜZDE 90 OTOMASYONLA ÜRETİM YAPILMASI GERÇEKTEN BÜYÜK BAŞARI"**

Bakan Şimşek de teknoloji kampüsü ziyaretinde ilgililerden bilgi olarak üretim bandından çıkan Togg otomobillerini inceledi. Teknoloji üssünün çok etkileyici olduğunu belirten Şimşek, "Yüzde 90 otomasyonla üretim yapılması gerçekten büyük başarı. Yüksek teknoloji barındıran, son derece verimli ve muazzam şekilde faaliyet gösteren büyük bir teknoloji üssü. Türkiye için büyük bir başarı. Emeği geçen herkesi tebrik ediyorum." ifadesini kullandı.

Otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı yılın 7 ayında 2022'nin aynı dönemine göre yüzde 63,1 artarak 668 bin 828 adet olarak gerçekleşti ve rekor kırmaya devam etti.

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği'nden (ODMD) yapılan açıklamada, Ocak-Temmuz dönemi ve Temmuz ayını kapsayan otomobil ve hafif ticari araç pazarına ilişkin bilgiler paylaşıldı. Buna göre, Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı Ocak-Temmuz döneminde 668 bin 828 adede yükseldi. Söz konusu dönemde otomobil satışları yüzde 61,7 artışla 516 bin 288 adet, hafif

## Otomotiv satışlarında rekor Temmuz ayında da devam etti

ticari araç pazarı ise yüzde 68 yükselişle 152 bin 540 adet olarak gerçekleşti.

**TEMMUZ'DA SATIŞ ADETLERİNDEKİ ARTIŞ YÜZDE 115'İ GEÇTİ**

Verilere göre, otomobil ve hafif ticari araç pazarı temmuzda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 115,4 artarak 112 bin 459 adede yükseldi. Otomobil satışları yüzde 109,4 artarak 85 bin 916 adede, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 137,5

yükselerek 26 bin 543 adede ulaştı.

Satış adetleri son 10 yılın temmuz ayı ortalamaları dikkate alındığında otomotivde yüzde 83,1, otomobilde yüzde 79,5, hafif ticari araçta yüzde 95,7 yukarıda gerçekleşti.

**EN ÇOK OTOMATİK VE BENZİNLİ OTOMOBİLLER SATILDI**

Söz konusu dönemde satışların yüzde 68,9'unu benzinli otomobiller, yüzde



16,3'ünü dizeller, yüzde 10,3'ünü hibritler oluşturdu.

Elektrikli otomobiller yüzde 3,4 payla 17 bin 307 adetlik

satış rakamına ulaşırken, otogazlı otomobillerin toplam satıştan aldığı pay yüzde 1,1 oldu.



**PÜİS sosyal medya platformlarında akaryakıt fiyatları ile ilgili yanlış paylaşım yapanlar hakkında dava açtı.**

Püis, sosyal medya platformları üzerinden yapılan asparagas ve aslı olmayan paylaşım yapanlar hakkında yanlış bilgiyi alenen yayma, kaos yaratma ve fiyatları etkileme suçlarıyla dava açtı.

#### **BENZİNE 3 MOTORİNE 4 TL ZAM YALANI**

Özellikle son günlerde sosyal medya platformlarında yapılan "Benzinin litre fiyatı İstanbul'da 45,34-TL oldu!", "Cumhurbaşkanı imzasıyla Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre, benzin ve motorin fiyatlarına bu gecedan itibaren geçerli olmak üzere litre başına 9 TL ÖTV artırımına gidildi", "Benzine 3, motorine 4 lira zam" şeklindeki paylaşımların gerçeğe aykırı olduğunun vurgulandığı dilekçede, bu tür yayımların "halkı yanlış bilgiyi alenen yayma" ve "fiyatları

# PÜİS'ten akaryakıt fiyatı paylaşımlarına dava

etkileme" suçlarının tüm unsurlarını taşıdığı belirtildi.

#### **YAPILAN HABERLER VATANDAŞLAR ARASINDA KAOS VE POLEMİĞE NEDEN OLUYOR**

PÜİS'in dava dilekçesinde, ülkenin ekonomik durumu ve döviz kurlarındaki değişkenlikten istifade ederek yoruma açık ve gerçeğe aykırı şekilde yapılan fiyat paylaşımlarının vatandaşlarda bu paylaşımların gerçek olduğuna güvenerek bir kanaat oluşturduğuna dikkat çekildi. Dilekçede, vatandaşların yapılan fiyat paylaşımlarının gerçek olduğuna güvenerek yorum yapmasının ise, aynı paylaşım veya haber altında farklı fikirdeki vatandaşlar arasında kaos ve polemige sebebiyet verdiğini, vatandaşlar

arasında gerçek olmayan bir haber veya paylaşım ile ilgili olarak kamu düzeni ve barışının bozulmasının amaçlandığı belirtildi.

#### **VATANDAŞLA İSTASYON SAHİPLERİ KARŞI KARŞIYA KALİYOR**

PÜİS dava dilekçesinde son dönemde meydana gelen akaryakıt fiyat artışlarının, sektörle hiç ilgisi ve bilgisi olmayan bazı sosyal medya kullanıcıları ve haber siteleri tarafından bilinçli şekilde dezenformasyona uğratıldığını belirterek, bunun sonucunda akaryakıt bayileri ile vatandaşların karşı karşıya kaldığını dile getirdi. Ayrıca vatandaşların kısıtlı bir süre içerisinde panik halinde istasyonlara hücum ederek araç depolarını doldurmaya çalışmalarının huzuru ve kamu düzenini bozduğu da belirtildi.



## PÜİS Konya Bölge Başkanlığı Ağustos ayı toplantısını yaptı

PÜİS Konya Bölge Başkanlığı'nın Ağustos ayı toplantısı gerçekleştirildi. Toplantı, Bölge Başkanı Mustafa Asar'ın Başkanlığı'nda sürdürüldü. Toplantıda bayi kar payları ayrıntılı bir şekilde görüşüldü. Toplantıda bir akaryakıt istasyonunun örnek gelir gider tablosu hazırlanarak PÜİS Genel Merkezi ile paylaşıldı.

*PÜİS Konya Bölge Başkanlığının toplantıda yaptığı tespitler ve çözüm önerileri şöyle;*

• Türkiye'de yaklaşık 12 bin 439 akaryakıt bayisi vardır. Bu işletmelerde toplamda 250 bin'i aşkın kişi çalışmaktadır.

*EPDK'nın son sektör raporuna göre istasyon başı ortalama günlük satış miktarı;*

Benzin: bin litre

#### **PÜİS Konya Bölge Başkanlığı'nın Ağustos ayı toplantısı Bölge Başkanı Mustafa Asar'ın Başkanlığı ve ev sahipliğinde gerçekleştirildi.**

Motorin: 4 bin 766 litredir.

• İstasyonlar enflasyon ile mücadele etmeye ve zararlarını kapatmaya çalışırken sürekli artan ürün fiyatları sebebiyle sermaye ihtiyaçlarını karşılayamamakta ve ürün almakta zorlanmaktadır. Krediyeye ulaşmada zorluk ve krediyeye ulaşsa da yüksek kredi maliyetleri ile artık ürün alamaz duruma gelmiştir.

• Buna karşın kârlılığın lira üzerinden ve sabit olması zararın katlanmasına ve işletmelerin çökmesine sebep



olmaktadır.

• Sabit kâra karşın finansman, nakliye, enerji, personel giderleri giderek artmakta ve istasyoncular giderek erimekte ve borç batağına girmektedir.

• Dağıtıcı firmalar, bayilerinden yüksek oranda vade farkı oranı olarak, borçların katlanmasına sebep olmaktadır.

#### **ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

• İvedi olarak; 3 aylık dönemlerde enflasyona dayalı otomatik kârlılıkların güncellenmesini sağlayan bir sistem kurulmalıdır.

• Nakliye maliyetleri, kilometre bazında hesaplanıp, kar payının dışında ayrı olarak belirlenmeli ve bayiler nakliye maliyetinden kurtarılmalıdır.

• Kamu ve özel bankalar,

akaryakıt bayilerinin teminat ve kredi ürünlerine daha kolay ulaşmasını sağlamalıdır. (teminat mektubu, DBS sistemleri vs)

• Dağıtıcı firmalar, bayilerine vade farkı oranı hesaplarken en düşük banka kredi oranını göz önünde bulundurmalıdır.

• Kredi kartı maliyeti bayilerden alınmamalıdır.

## PÜİS Kayseri Bölge Başkanlığı'ndan MHP Kayseri İl Başkanı'na ziyaret

**PÜİS Kayseri Bölge Başkanlığı'ndaki heyet, MHP Kayseri İl Başkanlığı görevine getirilen Seyit Demirezen'e nezaket ziyaretinde bulundu.**

PÜİS Kayseri Bölge Başkanı İbrahim Polat Başkanlığındaki PÜİS Kayseri Bölge Yönetimi, MHP Kayseri İl Başkanlığı'na getirilen Seyit Demirezen'e nezaket ziyaretinde bulundu.

MHP Kayseri İl Başkanlığı'na getirilen Seyit Demirezen, görevi Ahmet Bağçovan'dan devraldı. Seyit Demirezen, bir önceki dönem PÜİS'te Genel Merkez Delegesi olarak da görev almıştı.



# Asis Otomasyon, 500 bilişim şirketi listesinde 3 kategoride ilk 5'te

Asis Otomasyon Türkiye'nin Bilişim 500 sıralamasında Türkiye Merkezli Üretici - Hizmet - Kurulum / Bakım / Destek Hizmeti, Türkiye Merkezli Üretici - IoT ve M2M ve Hizmet İhracatı Gelirlerine Göre İlk 15 Şirket kategorilerinde ilk beş firma arasında yerini aldı.

BT haber, bu yıl 24'üncüsünü gerçekleştirdiği ödül töreninde, Türkiye'nin bilişim sektörünün önemli referansları arasında yer aldığı belirtilen araştırma sonucunda alanında başarılı olan bilişim şirketlerini ödüllendirildi. Asis Otomasyon Türkiye Merkezli Üretici - Hizmet - Kurulum / Bakım / Destek Hizmeti kategorisinde 5., Türkiye Merkezli Üretici - IoT ve M2M kategorisinde 5., Hizmet İhracatı Gelirlerine Göre İlk 15 Şirketi kategorisinde 5., Türkiye Merkezli Üretici - Hizmet kategorisinde 13., Türkiye Merkezli Üretici Kategorisinde 47., İstanbul



Asis Otomasyon Genel Müdürü Yusuf Kaya

Şirketleri kategorisinde 94. ve ilk 500 Bilişim Şirketi sıralamasında 128. oldu.

## "ASIS DOĞRU ZAMANDA DOĞRU İŞLER YAPARAK BÜYÜMEYE DEVAM ETMEKTEDİR"

Konu ile ilgili açıklama yapan Asis Otomasyon Genel Müdürü Yusuf Kaya, "İnovatif ve dinamik yapıda olan Asis, doğru zamanda doğru işler yaparak büyümeye devam etmektedir. Günümüzde

inovasyon, Ar-Ge ve özgünlük, teknolojinin etkin kullanımı trendleri artarak devam etmektedir. Asis, bu trendleri yakalama ve bu doğrultuda ürün ve teknoloji çıktıları yaratmakta kendi sektöründe lider olmakla birlikte, globalde de bu hedefe her geçen gün yaklaşmaktadır. Asis olarak, bu hedeflerin motivasyonu ile ülkemize ve dünyaya katma değer katacak yerli ve milli projelerimizi tüketicilerle buluşturmaya devam edeceğiz" dedi.

BT haber Şirketler Grubu tarafından yaptırılan ve Türkiye'de bilişim kapsamlı araştırma olan "İlk 500 Bilişim Şirketi Türkiye 2022 - Bilişim 500" araştırması sonuçları yapılan ödül töreniyle açıklandı.



# Otomotiv Sanayii Derneği, Ocak-Temmuz dönemi verilerini açıkladı

Ocak-Temmuz döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artarak 870 bin 600, otomobil üretimi ise yüzde 27 artarak 550 bin 615 adede ulaştı.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2023 yılının Ocak-Temmuz dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı.

Açıklanan verilere göre, yılın ilk 7 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artarak 870 bin 600 adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 27 artarak 550 bin 615 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 905 bin 666 adedi buldu.

Yılın ilk 7 aylık döneminde ticari araç üretimi ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artış gösterdi. Bu dönemde,

ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 28, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 2 arttı. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 75 olarak gerçekleşti.

## İHRACAT YÜZDE 17 ARTARAK 20,5 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Ocak-Temmuz döneminde otomotiv ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 11 artarak 586 bin 795 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26 artarken, ticari

araç ihracatı ise yüzde 8 oranında azaldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2023'ün ilk yedi aylık döneminde yüzde 16 ile sektörel ihracat sıralamasında zirvedeki yerini korudu. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birlikleri (OİB) verilerine göre, ilk 7 aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 17 artarak 20,5 milyar dolar oldu. Söz konusu dönemde otomotiv ihracatı, avro bazında da yüzde 17 artarak 18,9 milyar avro olarak gerçekleşti.



Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 20, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 12 arttı.

2023'ün ilk 7 ayında toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 62 artarak 697 bin 726 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 62 artış sağladı ve 516 bin 288 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın

ilk yedi ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 62, ağır ticari araç pazarında yüzde 38, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 68 büyüme sağlandı.

2023 yılı Ocak-Temmuz döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 33, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 52 olarak gerçekleşti.

## Enerji Petrol Gaz

Kurucusu:  
**M. Zekai Komsuoğlu**  
Mayıs, 1968

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

Yayın Grubu Başkanı  
**A.Sertaç Komsuoğlu**

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

Genel Yayın Yönetmeni ve  
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:  
**Emin Kaya**

● Haber Merkezi:  
**Sibel Acar, Gözde Emlik, Eylül Şahin,  
Burak Karagöl, Raşit Kırkağaç,  
Enes Gürses**

● Grafik: **Ersin Güleç, Serra Ergan,  
H. Buse Ceylan**

● Reklam ve Abonelik:  
**Ayşegül Yıldırım**

● Mali İşler Başkanı: **Ş. Doğan Erbay**

● Hukuk Danışmanı: **İrfan Coşkun**

● İK Sorumlusu: **Gülşah Uzunal,  
Merve Şen**

● Basıldığı Yer: **İRM Dijital Baskı ve**

**Matbaacılık San. Tic. A.Ş.**

[@Petroturkcom](https://www.petroturk.com)

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

İLETİŞİM

İstanbul: (0216) 466 74 96 Fax : (0216) 365 58 05

Ankara : (0312) 467 99 36 Fax : (0312) 427 30 16

Türkiye genelinde dağıtımı yapılan EPG, Basın Kanunu uyarınca bir yerel süreli yayındır. EPG, Basın Meslek İhtikarına 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.

“Geleceğe Doğru Yeni Bir Yolculuk”

BORUN GELECEĞİNİ TASARLAMAKTAN,

# BOR İLE GELECEĞİ TASARLAMAYA

 **ETİMADEN**  
for life

**BORON**

**BORTAM**

**LİTYUM**

**BOREL**

**NTE**

**FERROBOR**

**BOR KARBÜR**

**ETİDOT-67**



# TEMELDEN İŞLETMEYE GÜVENLE İNŞA EDİYORUZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı



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

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.

# LUKOIL ECTO İLE PERFORMANSI YENİDEN KEŞFEDİN!

LUKOIL Ecto Serisi, aracınızın enjektör ve yakıt sisteminin temiz kalmasını sağlarken, motoru korozyon ve güç kaybına karşı koruyarak ömrünü uzatır.



ecto





100. yılımızda

# Farkı açıyoruz

Amacımız kurulduğumuz günden bu yana  
hiç değişmedi: Sunduğumuz yeniliklerle ülkemiz için fark yaratmak...  
İstasyonlarımızdaki ürün ve hizmetlerimiz kadar topluma  
değer katan sosyal sorumluluk projelerinde de öncü olmak...  
Cumhuriyetimizin 100. yılında da aynı ilkeyle yola devam ediyoruz.

Hayata geçireceğimiz yeniliklerle  
herkes için, ülkemiz için  
farkı açıyoruz.

