

İstanbul Boğazı Enerjisini PO/Marine'den Alıyor.



POA Marine



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen

2050
KARBON
NÖTR

'Sinerji yaratarak kaynakları daha etkin kullanabiliriz'

Bakü'de düzenlenen 29. Uluslararası Hazar Petrol ve Doğal Gaz Fuarı'na katılan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, önemli açıklamalarda bulundu. s8



'Kadın Gücü Projesi' büyümeye devam ediyor



'Pazarın üzerinde büyümeye devam ediyoruz'



'Shell Eco-marathon, gençlerimizin gelişimine önemli katkılar sağlıyor'

Enerji Petrol Gaz

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi
Yıl:56
Sayı:720
@petroturkcom
www.petroturk.com
ISSN: 1301-4129

AKARYAKIT İSTASYONLARINDA PERAKENDE DEVRİMİ



Son dönemde, artan rekabet ortamının da etkisiyle akaryakıt dışı satışlar, istasyonlar için daha da önemli hale geldi. Sektörün önde gelen markalarının temsilcileri, konuyla ilgili görüşlerini gazetemizle paylaştı. s24

Petrol Ofisi Grubu
Perakende Çözümleri ve Strateji İş Birlikleri
Kıdemli Müdürü Mustafa Cem Aşık:

PERAKENDE SATIŞLAR ÖNEMLİ BİR ORANDA ARTTI

s26

OPET İşbirliği ve Kanal Geliştirme Müdürü
Onur Yanar:

TÜKETİCİLER, 7/24 DİLEDİĞİ ÜRÜNLERİ BULABİLECEĞİNİ GÖRDÜ

s26

Shell & Turcas Akaryakıt Dışı Gelirler
Direktörü Onur Uzdil:

İSTASYONLAR GÜNÜMÜZDE YAŞAMIN HER ANINA EŞLİK EDİYOR

s27



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

KOBİ'lere kredi kartı teminatı ile ödeme seçeneği!

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



KOBİ'lere özel avantajlı BP Taşımatik teklifleri!





Eğitim için aynı takımdayız Her sayıyı bağış sayıyoruz

Shell olarak; Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'nde atılan her sayının 10 katını TEGV'e bağış sayıyoruz, eğitimi destekliyoruz.



Petrol Ofisi Madeni Yağlar'a Automechanika İstanbul'da büyük ilgi

Petrol Ofisi Madeni Yağlar, otomotiv endüstrisinin fuarlarından Automechanika İstanbul'da ziyaretçilerle buluştu. Başta Maxima ve Maximus olmak üzere ihracat ürünleri ile fuara katılan Petrol Ofisi Madeni Yağlar standı, fuarın en çok ilgi gören stantları arasında yer aldı.

Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarında 2010'dan beri geleneksel lider olduğunun altı çizilen Petrol Ofisi Madeni Yağlar, otomotiv satış sonrası endüstrisinin fuarı Automechanika İstanbul'da, başta Maxima ve Maximus olmak üzere tüm ihracat segmenti ürünlerini tanıttı.

Şirketten yapılan açıklamada; "Hem binek hem de ticari araçlar için üstün koruma, kalite ve performans sunan ve sektörün öncü ürünlerinden biri olan Maxima motor yağları fuarda en çok ilgi gören ürünler arasında yer aldı. Fuarda sergilenen Maximus ticari araç yağları da ağır araçlar için geliştirilmiş özel formülü ile dikkatleri üzerine çekti" denildi.

"PAZARIN ÜZERİNDE BÜYÜMEYE, PAZAR PAYI KAZANMAYA DEVAM EDİYORUZ"

Son yıllarda hem yurt içinde hem yurt dışında önemli bir atılım yaparak büyümeye devam ettiklerini söyleyen Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, "Pazar büyürken Petrol Ofisi Madeni Yağlar olarak pazarın üzerinde büyümeye, pazar payı kazanmaya devam ediyoruz. Türkiye'ye ve madeni yağlar pazarının büyüyeceğine güveniyoruz. Bu doğrultuda yatırımlarımıza devam ediyoruz. Geçen yıl Maxima ürününü Adaptech teknolojisiyle yenileyip yeni ambalajıyla piyasa sürmüştük. Bu yıl da ağır ticari araç



Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu: "Petrol Ofisi Madeni Yağlar olarak pazarın üzerinde büyümeye, pazar payı kazanmaya devam ediyoruz."

markamız Maximus için benzer bir yenilik yapacağız. Ayrıca global çapta Chevron Denizcilik ve Texaco ile iş

birliği yapıyoruz. Chevron Denizcilik ile iş birliğimiz yaklaşık 10 yıldır sürüyor. İki yıl önce de Texaco'nun tüm

üretim ve dağıtım faaliyetlerini üstlendik ve bu iş birliği giderek büyümeye devam ediyor" diye konuştu.



33 ÜLKEYE YILDA ORTALAMA 30 MİLYON DOLARIN ÜZERİNDE İHRACAT

Türkiye'den 33 ülkeye yılda ortalama 30 milyon doların üzerinde ihracat yaptıklarını da sözlerine ekleyen Gürsu açıklamasının devamında şunları söyledi: "Madeni yağlar pazarındaki liderliğimizi, uluslararası arenada da sürdürebilmek için çalışıyoruz. Bu nedenle Automechanika İstanbul, bizim için hem mevcut hem de potansiyel müşterilerimizle buluşmak ve ürünlerimizi tanıtmak için eşsiz fırsatlar sunuyor. Yoğun katılımı gerçekleştiren fuarda, küresel iş ortaklarımızla bir araya gelirken

geniş ürün yelpazemizi ve benzersiz madeni yağ çözümlerimizi hem yurt içi hem yurt dışı tüketiciler ile buluşturduk. Fuarda başta Maxima ve Maximus ürünlerimize olmak üzere geniş ürün yelpazemize gösterilen yoğun ilgi de sektördeki güçlü konumumuzu bir kez daha teyit etti. Üretim ve AR-GE'deki gücümüzün bize sağladığı hızlı, esnek ve her şarta uyum sağlayabilen yapımızın yanı sıra müşteri odaklı yaklaşımımızla pazara öncülük eden ürün ve çözümler sunmaya, kendimizi sürekli geliştirmeye devam edeceğiz."

Kazakistan BTC boru hattı üzerinden 4 ayda 490 bin ton petrol ihraç etti

Kazakistan, 2024 yılının ilk 4 ayında Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) boru hattı üzerinden 490 bin ton petrol sevk etti.

Kazakistan, Hazar Denizi'ndeki Aktau Limanı üzerinden petrol ihracatını sürdürüyor.

Kazakistan Ulusal Petrol ve Gaz Şirketi KazMunayGaz'ın son verilerine göre, bu yılın 4 ayında Aktau Limanı'ndan Bakü-Tiflis-Ceyhan(BTC) hattına sevk edilen petrol miktarı 490 bin ton oldu.



2024'TE 1 MİLYON 500 BİN TON PETROL SEVK EDİLMESİ HEDEFLENİYOR

BTC hattı üzerinden taşınan Kazak petrolü geçen yılın aynı dönemiyle kıyasla 356 bin ton arttı.

Kazakistan'ın 2023'te BTC üzerinden ihraç ettiği toplam petrol hacmi 1 milyon 57 bin ton olmuştu. Bu yıl ise 1 milyon 500 bin ton petrol sevk edilmesi hedefleniyor.

TEKNENİZİN LPG TESİSATINI EN SON NE ZAMAN KONTROL ETTİRDİNİZ?



Kodu okutup Tekne
LPG Ekipmanları
sayfamızı ziyaret
edebilirsiniz.

Türkiye'yi temiz enerji LPG ile tanıştıran, yüksek hizmet ve ürün kalitesiyle kurulduğu **1961 yılından bu yana sektörün lider markası olan Aygaz**, Aygaz Marin Lpg Güvenlik ve Kontrol Hizmeti ile tekne seyirlerinizi güvenli hale getiriyor. Teknenizin LPG tesisatını kontrol ettirmek, güvenli kullanım için gerekli ekipmanları öğrenerek tedarik etmek ve montajını yapmak için Aygaz hizmetlerini size sunuyor.

AYGAZ MARİN LPG GÜVENLİK VE KONTROL HİZMETİ

Aygaz Teknik Servisi tekneniz neredeyse oraya gelir, teknenizin LPG tesisatında yer alan dedantörünüzün ve hortumunuzun marin kullanımına uygun olup olmadığını, doğru bağlantı yapılıp yapılmadığını kontrol eder, LPG sisteminizi hava ile basınçlandırarak gaz kaçağı kontrolü yapar ve tespit ettiği uygunsuzluklara dair sizi bilgilendirir.



LPG tesisatınızda kaçak olmasa da ürünler marin kullanımına uygun değilse, ürünlerin kullanım süresi geçmişse (dedantörün kullanım süresi 6 yıl, hortumların kullanım süresi 3 yıl) veya doğru bağlantı yapılmamışsa (örn. kelepçeli bağlantılar) teknik servis görevlimiz bilgisini sizinle paylaşır. Buna istinaden LPG tesisatınızı güvenli hale getirmek için kullanmanız gereken doğru dedantörün, bakır/çelik borunuza uygun çıkışlı hortumların tespitini yapar, fiyat bilgisini sizinle paylaşır. Sizden, ürünleri satın alacağınıza dair sözlü onay aldıktan sonra ürünlerin montajını gerçekleştirir. Bu şekilde tesisat güvenli hale getirildikten sonra LPG sistemi hava ile basınçlandırılarak tekrar gaz kaçağı kontrolü yapılır.

LPG tesisatınızda bir uygunsuzluk tespit edilmezse, teknik servis görevlimiz LPG sisteminizi hava ile basınçlandırarak gaz kaçağı kontrolü yapar. LPG kaçağı tespit edilmesi durumunda, elektronik LPG kaçak tespit cihazı ile sorunun kaynağını bulur. Sorun bağlantı ekipmanlarındaysa çözümü için uygun ekipman bilgisini ve ücretini paylaşarak bilginiz ve onayınız doğrultusunda montajını gerçekleştirir.

Hizmet bedeli hizmetten önce müşteri tarafından randevu açılan kanala göre Aygaz Mobil veya Aygaz Web üzerinden tahsil edilirken hizmet sürecinde satın alınan ürünlerin bedeli için oluşan tutar hizmet sonrasında kredi kartı ile tahsil edilir.

HİZMETE NASIL ULAŞABİLİRİM?

LPG Güvenlik ve Kontrol Hizmeti hakkında detaylı bilgi almak için 444 4 999 numaralı müşteri hizmetleri hattımızı arayabilirsiniz. Kayıt ve satınalma işlemleri için Aygaz Mobil uygulaması ve Aygaz Web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

OPET ve İŞKUR, akaryakıt dağıtım sektöründe kadın istihdamının devamlılığı amacıyla protokol yeniledi.

Akaryakıt dağıtım sektöründe kadın istihdamını artırmak hedefiyle Mart 2018'de başlatılan Kadın Gücü Projesi, OPET ve İŞKUR'un imzaladığı yeni protokolle devam ediyor. Kadın Gücü Projesi işe alım süreçlerinde OPET ve Sunpet bayilerinin İŞKUR istihdam teşviklerinden yararlanmasına olanak sağlayan protokol çerçevesinde özel eğitim ve mesleki gelişim programları da oluşturulacak.

OPET ve İŞKUR'un, "mesleğin cinsiyeti olmaz" algısının toplumsal düzeyde benimsenmesi amacıyla Mart 2018'de başlatılan ve akaryakıt dağıtım sektöründe kadın istihdamının artırılması hedeflenerek hayata geçirilen Kadın Gücü Projesi, iki kurum arasında imzalanan yeni bir protokolle daha geniş kitlelere ulaşacak. Kadın Gücü Projesi'nin lideri, OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk, OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade ve İŞKUR Genel Müdürü Samet Güneş tarafından imzalanan protokol kapsamında, Kadın Gücü Projesi'nin işe alım süreçlerinde OPET ve Sunpet bayilerinin İŞKUR istihdam teşviklerinden faydalanması mümkün olacak. Ayrıca özel eğitim ve mesleki gelişim programları da oluşturulacak.

"KADIN GÜCÜ, DAHA DA GENİŞ KİTLELERE ULAŞMAYA DEVAM EDECEK"

28 Mayıs Salı günü İŞKUR Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen imza töreninde konuşan OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk, "Kadınların eşit fırsatlara sahip olması; daha adil, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir dünyanın temelini oluşturuyor. OPET olarak toplumsal cinsiyet eşitliği odaklı projemiz Kadın Gücü, ne mutlu ki tüm ön yargıları yıkarak ilerliyor. Proje ile birlikte sadece OPET istasyonlarında değil, tüm akaryakıt dağıtım sektöründe kadın istihdamının arttığını görüyoruz. Kadınlar ile birlikte sektörün çehresini değiştiren, güzelleştiren bu projeyi akaryakıt istasyonlarındaki anlayış tamamen değişene kadar sürdürmeye kararlıyız. 6 yıl önce İŞKUR ile imzaladığımız protokolü yenileyerek Kadın Gücü Projesini daha da geniş kitlelere ulaştırmaya devam edeceğimize gönülden inanıyorum" değerlendirmesinde bulundu.

"AKARYAKIT DAĞITIM SEKTÖRÜNDE KADIN İSTİHDAMININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİN DESTEKLENMESİNİ HEDEFLİYORUZ"

Protokole imza atan İŞKUR Genel Müdürü Samet Güneş ise yaptığı konuşmada şu ifadelerle yer verdi; "OPET ile 2018 yılının Mart ayında başlattığımız Kadın Gücü Projesi ile kadınların daha az yer aldığı akaryakıt dağıtım sektöründe kadın istihdamının artırılmasına yönelik çalışmalar yürüterek projenin başlangıcından bu yana sektörde kadınların daha fazla yer almasına yönelik önemli mesafeler kat ettik. Kadın istihdamı konusunda

'Kadın Gücü Projesi'

büyümeye devam ediyor



OPET Genel Müdürü
Özgür Kahramanzade

İŞKUR Genel Müdürü
Samet Güneş

OPET Yönetim Kurulu
Üyesi Filiz Öztürk

çalışmalarımıza hız kesmeden devam ederek, kadınların ekonomik ve sosyal hayata katılımlarının artırılması ile çalışma hayatında aktif rol alabilmelerinin sağlanmasına katkıda bulunmak için Cumhurbaşkanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımız ve bu konuda çalışma gerçekleştiren ilgili Bakanlıklarımız ile iş birliği yaparak Şubat ayında "İş Pozitif" Programımızı hayata geçirdik. Bu program kapsamında kadınlarımızın yetenek ve potansiyelini ortaya çıkarmak ve çalışma hayatının her alanında aktif hale gelebilmelerini sağlamak amacıyla hazırlanan "Her Meslekte Kadın Eli Projesi" ile kadınların işgücü piyasasında hiç yer alamadıkları ya da çok az yer alabildikleri alanlarda kadın istihdamını desteklemeyi amaçlıyoruz. Bugün de projemiz kapsamında OPET ile protokolümüzü yenileyerek iş birliğimizi daha da ileri seviyeye taşıyor, akaryakıt dağıtım sektöründe kadın istihdamının sürdürülebilirliğini desteklemeyi hedefliyoruz. Kadınlarımızın sektöre büyük katkı sunacağına dair inancımız tam."

"BAYİLERİMİZDEKİ KADIN ÇALIŞAN SAYISI 4 BİNE YAKLAŞTI"

Kadının hayatın içinde her alanda var olmasının tüm toplumun refahı ve geleceği için büyük önem taşıdığına işaret eden OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade ise imza töreninde

yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Kadının istihdama katılmasının önündeki engelleri kaldırabilmek amacıyla Mart 2018'de başlatılan Kadın Gücü Projemizi, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, EPDK ve İŞKUR desteğiyle güçlü bir şekilde hayata geçirdik. Proje kapsamında akaryakıt istasyonlarımızda en az iki kadın çalışan olması hedefiyle yola çıktık. Proje başlangıcında istasyonlarımızda 1.541 olan kadın çalışan sayısı, Nisan 2024 itibarıyla yüzde 140'ın üzerinde bir artışla 4 bine yaklaştı. Projemize başlarken İŞKUR ile imzaladığımız protokolü yenilemek üzere harekete geçtik ve bugün sektörümüz ve kadın istihdamı için önemli bir iş birliğine imza atıyoruz. Bu iş birliği için başta projemizin lideri Filiz Öztürk olmak üzere İŞKUR Genel Müdürü Samet Güneş ve süreçte yer alan herkese

Kadın Gücü Projesi ile;

- Mart 2018'den Nisan 2024'e kadar istasyonlarda toplam çalışan kadın sayısı bin 541 kişiden 4 bine yaklaşarak yüzde 140'ın üzerinde artış sağlandı.
- Mart 2018'den Nisan 2024'e kadar istasyonlarda çalışan kadın istasyon müdürü 70 kişiden 140 kişiye yükseldi.
- Mart 2018'den Nisan 2024'e kadar kadın akaryakıt satış yetkilisi 27 kişiden 1063 kişiye yükseldi.
- Mart 2018'den Nisan 2024'e kadar kadın market satış yetkilisi 576 kişiden 1630 kişiye yükseldi.
- Türkiye'nin 81 ilinde OPET istasyonlarında Kadın Gücü Projesi aktif olarak uygulanıyor.
- OPET'te kadın istihdamına destek veren bayi sayısında ise yüzde 338 artış gerçekleşti.

destekleri için teşekkürlerimizi iletmek istiyorum."

Elde edilen başarılarla birlikte Kasım 2023'de Kadın Gücü'nü UN Women Türkiye ile başka bir boyuta taşıdıklarını da belirten Kahramanzade, "Eşitsek Fark Eder" adını verdiğimiz projemizin, toplumsal dönüşüme katkı sunması en büyük hedefimiz. UN Women ile birlikte akaryakıt dağıtım sektöründe bir değişim yaratmak ve tüm iş dünyasına örnek olmayı amaçlıyoruz. Kadın Gücü ile başlayan, Eşitsek Fark Eder ile devam eden adımlarımızla sektörümüzde kadın istihdamının artmasından büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz" dedi.



166 Türk Genci Shell Eco-marathon

2024 Avrupa ve Afrika Yarışı'nda mücadele etti

Alternatif enerji kaynaklarını kullanarak gençleri araçlar tasarlamaya ve üretmeye teşvik eden Shell Eco-marathon Avrupa ve Afrika bölgesi yarışı bu sene 19-25 Mayıs 2024 tarihleri arasında Fransa'da gerçekleştirildi. 12 Türk takımı, kendi tasarladıkları araçlarla farklı ülkelerden yarışa katılan yaşdaşları ile yarıştı.

Dünyanın en uzun soluklu öğrenci inovasyon yarışması olan Shell Eco-marathon'un Avrupa ve Afrika bölgesi yarışı 19-25 Mayıs'ta, Circuit Paul Armagnac, Nogaro, Fransa'da gerçekleşti. 18-21 Mayıs'ta ise aynı yarış alanında Autonomous Urban Concept müsabakası düzenlendi. Bu farklı kategoride, takımlara otonom teknoloji alanında uygulamalı deneyim kazanmaları ve optimum enerji verimliliğini elde edebilmeleri için hem çevrimiçi hem de sahada zorlu bir rekabet alanı yaratılıyor.

Bu yılki yarışlara Adana, Antalya, Bursa, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul, Konya ve Trabzon'dan katılan 166 Türk genci, toplamda 12 lise ve üniversite takımından oluştu. Gençler hidrojen, elektrik gibi alternatif enerji kaynakları ile ürettikleri araçları ile piste çıktılar. 25 ülkeden, 115 takımın yer aldığı Shell Eco-marathon Avrupa ve Afrika yarışında Uludağ Üniversitesi ve Karadeniz Teknik Üniversitesi gibi üniversitelerden öğrenciler daha önceki yıllarda yarışa katılmış ve ülkemizi gururlandırmıştı.



'SHELL ECO-MARATHON, GENÇLERİMİZİN YETKİNLİKLERİNİN GELİŞMESİNE ÖNEMLİ KATKILARDA BULUNUYOR'

Uzun yıllardır Türkiye'de gençleri yeni nesil yetkinlikler odağında desteklemekten gurur duyduklarını dile getiren Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem; "Shell Eco-marathon, gençlerimizin yetkinliklerinin gelişmesine birçok açıdan önemli katkılarda bulunuyor. Aracın tasarımındaki ve imalatındaki teknik becerilerden, finans kaynağı bulup bütçe yönetmeye, iletişim becerileri ve ekip çalışmasından proje yönetimine ve yol emniyeti disiplinine kadar birçok alanda gençlerimiz açısından çok önemli bir tecrübe. Bu küresel organizasyon ayrıca, gençlerimize, yurtdışında onlarca farklı ülkeden gelen yaşlılarıyla yarışma imkanı sunuyor. Ayrıca gençler, geleceğin enerji kaynaklarıyla çalışan araçlar tasarlayıp üretiyor. Takımlarımızın yine başarılarına imza atarak Türkiye'den ne kadar üretken, yenilikçi mühendislerin ve bilim insanlarının çıkacağını tüm dünyaya göstereceklerinden hiç kuşumuz yok" diye konuştu.

İLK KEZ BAŞVURU YAPAN VE FRANSA'DA YARIŞMA HAKKI KAZANAN 3 TAKIM VARDI

Bu yıl Shell Eco-marathon'a ilk kez başvuru yapan ve Fransa'da yarışma hakkı kazanan 3 takım vardı. Gaziantep Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi ve Turan Erdoğan Yılmaz Fen Lisesi'nden öğrenciler, bu yarışmada ilk kez Türkiye'yi temsil etti.

Borusan Asım Kocabıyık Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, iki farklı araçla farklı kategorilerde yarıştı. Yıldız Teknik Üniversitesi AESK takımı ise Autonomous Urban Concept ve Batarya Elektrik kategorilerinde tek bir araçla mücadelede yer aldı.

İstanbul Teknik Üniversitesi ve Karadeniz Teknik Üniversitesi de iki farklı takımla çeşitli kategorilerde geliştirdikleri araçları uluslararası arenada test etti.

» Devamı Sayfa 20'de

ACTIVE technology formülü BP Ultimate Diesel ile tek depoda



km'ye kadar daha fazla yol*

Daha iyisini istediğinde



'Sinerji yaratarak kaynakları daha etkin kullanabiliriz'

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlenen 29. Uluslararası Hazar Petrol ve Doğal Gaz Fuarı'na katıldı. Bakan Bayraktar; "Birlikte çalışarak ve sinerji yaratarak kaynakları daha etkin kullanabilir ve sağlanacak faydanın daha yaygın bir şekilde paylaşılmasını sağlayabiliriz" dedi.

Bakan Bayraktar, Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlenen 29. Uluslararası Hazar Petrol ve Gaz Fuarı'nda konuştu. Enerji güvenliği için güçlü bölgesel iş birliğinin önemine işaret eden Bayraktar, "Bölgemiz petrol, doğal gaz ve yenilenebilir enerji de dahil olmak üzere bol miktarda enerji kaynağına sahip. Birlikte çalışarak ve sinerji yaratarak bu kaynakları daha etkin bir şekilde kullanabilir ve faydaların geniş çapta paylaşılmasını sağlayabiliriz" ifadesini kullandı.

BAKÜ-TİFLİS-CEYHAN HAM PETROL BORU HATTI İLE TANAP DÖNÜM NOKTASI NİTELİĞİNDEKİ PROJELER

Bayraktar, Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ilişkilerin, yakın iş birliğinin sağlayacağı faydalara ilişkin güzel bir örnek olduğunu belirterek, "Aramızdaki bağ, ortak tarih, kültür ve stratejik çıkarılara dayanmakta. Enerji sektörü, küresel petrol piyasası için oldukça önemli olan Bakü-Tiflis-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı ile Trans-Anadolu



Doğal Gaz Boru Hattı (TANAP) gibi dönüm noktası niteliğindeki projelerle örneklenen ikili ilişkilerimizin temel taşlarından biri olmuştur"

değerlendirmesinde bulundu.

Özellikle Güney Gaz Koridoru'nun bölgesel işbirliğinin gücünün bir kanıtı olduğunu vurgulayan Bayraktar, "Bu stratejik girişim sadece Türkiye'nin



değil Avrupa'nın da enerji güvenliğini artırmakla kalmamış, aynı zamanda ülkelerimiz arasındaki ekonomik ve jeopolitik bağları da güçlendirmiştir." diye konuştu.

ENYAKIT, yeni şarj istasyonunu Grand Millennium Hotel' de açtı

ENYAKIT, 'her 200 kilometrede bir şarj istasyonu' hedefine hızla yaklaşıyor. Araç sahiplerinin sesine kulak veren şirket son olarak Adana-İstanbul yolu üzerindeki Grand Millennium Konya Hotel'de elektrikli şarj istasyonu kurdu.

ENYAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses, "ENYAKIT olarak Türkiye'nin dört bir yanını, tamamı Yüksek Hızlı (DC) şarj istasyonlarımızla kapsamaya devam ediyoruz. Edirne'den Cizre'ye, Samsun'dan Antalya'ya elektrikli araç



kullanıcılarına kesintisiz hizmet veriyoruz. Ülkenin yüzde 80'inin kapsayan 120'yi aşkın şarj istasyonumuza bugün çok önemli bir konumda, bir

yenisini daha ekledik" dedi.

"VATANDAŞI DİNLIYORUZ"

Şenses, bundan sonra da araç sahiplerinin sesine kulak vererek ihtiyaç olan lokasyonlarda şarj istasyonlar açmaya devam edeceklerini söyledi. Tayfun Şenses, Türkiye'nin elektrikli



ENYAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses

'İSTASYONLAR YAYGINLAŞACAK'

Çevresel endişeler ve yakıt maliyeti elektrikli araçlara olan talebin her geçen gün artacağına dikkat çeken Şenses kendilerinin de bu doğrultuda şarj altyapısı daha da yaygınlaştıracaklarını söyledi. Şenses "Türkiye'nin yüzde 80'inin, elektrikli araç ile 300 kilometre menzile kadar seyahat edebilen yüksek hızlı şarj ağını son bir yılda kuran ENYAKIT, bu menzili 200 kilometreye kadar hızlıca düşürmeyi hedefliyor" dedi.

şarj ağı işletmeci lisansını alan ilk firma olan ENYAKIT'ın lisansı bulunan 176 firma arasında da tüm ağı yüksek hızlı DC olan ilk ve tek firma olduğuna dikkat çekti.



EN HIZLI BÜYÜYEN* MARKA OLMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ!

Güveninizle
büyümenin değerini
adımız gibi biliyoruz.



*TP Petrol Dağıtım A.Ş. 2023 EPDK verilerine göre toplam beyaz ürün satışlarında Türkiye'nin en hızlı büyüyen akaryakıt şirketi olmuştur.



'Sektöre sunduğumuz yenilikleri ziyaretçilerimiz ve sektör temsilcileri ile buluşturduk'

OYAK Grubu çatısı altında faaliyet gösteren GüzelEnerji, madeni yağlar markaları M Oil ve Valvoline'in yenilikçi ürünleriyle Automechanika İstanbul 2024'te yer aldı. 23-26 Mayıs 2024 tarihlerinde gerçekleştirilen fuarda GüzelEnerji, binek ve ticari araçlar, tarım araçları, motosiklet motorları, deniz yağları, endüstriyel yağlar ve gresler gibi geniş bir yelpazedeki madeni yağlar ürünlerini ve pazarda fark yaratan hizmetlerini tanıttı. Gazetemizin sorularını yanıtlayan ve fuarda madeni yağların üretimden ihracata her alandaki kritik önemine dikkat çektiklerini belirten GüzelEnerji Genel Müdürü Mahmut Çil; "Bu yıl M Oil markamızla fuarda, GüzelEnerji'nin inovasyon, Ar-Ge ve üretim gücünü görünür kılan dört yeni ürünümüzü katılımcıların beğenisine sunduk" ifadelerini kullandı.

"ÜLKEMİZ MADENİ YAĞ ÜRETİMİ VE İHRACATINDAKİ İDDİASINI HER GEÇEN GÜN ARTIRIYOR"

Automechanika İstanbul 2024 fuarına hangi markalarla katıldınız?

Bu yıl madeni yağlar alanında sektörümüzü ileri taşıyan markalarımız M Oil ve Valvoline ile fuarda yer aldık. Madeni yağlar bugün mobiliteden sanayiye pek çok alanda stratejik bir öneme sahip. Ülkemiz de madeni yağ üretimi ve ihracatındaki iddiasını her geçen gün artırıyor ve uluslararası arenadaki rekabet gücüne güç katıyor. Bu gelişime öncülük eden kurumlardan biri olarak Automechanika İstanbul Fuarı'nda her iki markamızla sektöre sunduğumuz yenilikleri ziyaretçilerimiz ve sektör temsilcileri ile buluşturduk.

"M OIL MARKAMIZ SEKTÖRDEKİ BAŞARI ÇİTASINI SÜREKLİ YÜKSELTİYOR"

M Oil ve Valvoline markalarının ürünleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

M Oil, yaklaşık 30 yıldır Türkiye'nin güvenilir ve kaliteli madeni yağ ihtiyacına yanıt sunuyor. 2020 yılından bu yana GüzelEnerji çatısı altında dönüşen ve yenilenen markamız, bugün binek

M Oil ve Valvoline markalarıyla Automechanika İstanbul 2024 fuarında yer alan GüzelEnerji'nin Genel Müdürü Mahmut Çil Enerji Petrol Gaz'ın sorularını yanıtladı.

araçlardan ticari ve tarım araçlarına, deniz yağlarından endüstriyel yağlar ve greslere kadar geniş bir yelpazede müşterilerimize yenilikçi ürünler sunuyor. Bu ürünlerimiz GüzelEnerji olarak kalite, çevre ve inovasyon odağında sürekli geliştirdiğimiz üretim kabiliyetlerimizi yansıtıyor. Uluslararası standartlarla uyumlu üretim ve operasyonel süreçlerle M Oil markamız sektördeki başarı çitasını sürekli yükseltiyor. Bu da tercih edilme oranlarına yansıyor ve M Oil markamız, yolculuğuna tarihi satış rekorları ile devam ediyor.

Valvoline markamızı ise geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiğimiz stratejik bir iş birliği ile müşterilerimizle buluşturmaya başladık. Bildiğiniz üzere Valvoline, dünyanın ilk motor yağı markası ve bugün 140'tan fazla ülkede güçlü bir operasyon ağına sahip. Markanın Türkiye'deki geçmişi ise 1970'li yıllara dayanıyor. Biz bu yeni dönemde M Oil ürün gamımızı tamamlayıcı bir şekilde, Valvoline'in premium, yenilikçi ve kaliteli ürünlerini müşterilerimize sunuyoruz. Kısa sürede marka bilinirliğinde yarattığımız artışla Valvoline'in daha geniş kitlelerle buluşmasına hizmet ediyoruz.

Bu iş birliğimiz Valvoline'in Türkiye ve KKTC'de münhasır ülke distribütörlüklerinin yanı sıra üretim operasyonlarını da kapsıyor. Önemli bir fabrika yatırımı ile Valvoline'i Türkiye'de üretilen hem ülkemizin ihtiyacını karşılamaya hem de ihracat performansımızı güçlendirmeye hazırlanıyoruz.

"DÖRT YENİ ÜRÜNÜMÜZÜ KATILIMCILARIN BEĞENİSİNE SUNDUK"

Fuardaki en yeni ürününüz neydi?

Bu yıl M Oil markamızla fuarda, GüzelEnerji'nin inovasyon, Ar-Ge ve üretim gücünü görünür kılan dört

yeni ürünümüzü katılımcıların beğenisine sunduk.

Bu ürünlerden Grado Hybrid 0W-20, yeni nesil hibrit binek araçlar için özel olarak geliştirilmiş tam sentetik bir motor yağı. BOA Ultra Max CK-4 15W-40 ürünümüzü dizel partikül filtreli (DPF), ultra yüksek performanslı Euro V ve VI yeni nesil motorlar için üretiyoruz. Grado TOP UP tamamlama yağı ise 0W-30 viskoziteli olmasının yanı sıra farklı viskozite derecesine sahip her çeşit binek motorlar için tamamlama yağı olarak kullanılabilir. Tamamlama yağı, hangi spesifikasyona sahip olursa olsun, otomobildeki eksilen motor yağının yerine maksimum bir litre Grado TOP UP eklenerek yakın zamandaki yağ değişimine kadar motorun korunabilmesine yardımcı oluyor. M Oil Sentetik Dişli Yağı 220 de özel olarak geliştirilmiş sentetik dişli yağımız. Ağır çalışma koşullarında ekipmanların ömrünü uzattığı gibi, yüksek sıcaklık ve oksidasyon koşullarında temiz dişli performansı ve uzun süreli aşınma koruması sağlıyor.

Her biri alanında fark yaratacak bu ürünlerin ortak özellikleri ise müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yanıt sunma kabiliyetleri ve verimlilik özellikleriyle çevreye sundukları değer.

"SEKTÖREL GELİŞİME YÖN VEREN BİR ATILIM İÇERİSİNDEYİZ"

Fuarda öne çıkan hedefleriniz neydi?

Automechanika İstanbul 2024'te madeni yağ alanındaki üretim, satış ve ihracat gücümüzle yer aldık. Sektör paydaşlarımıza bu alandaki sürdürülebilir başarı ve gelişim kararlılığımızı yansıtan ürün ve hizmetlerimizi tanıtmaya odaklandık. 2023'teki Valvoline

GüzelEnerji Genel Müdürü Mahmut Çil

'VALVOLINE MADENİ YAĞLARININ TÜRKİYE'DE LİSANSLI ÜRETİMİNE BAŞLAYACAĞIZ'

Madeni yağlar pazarındaki durumunuzla ilgili bilgi verebilir misiniz?

Bahsettiğim gibi M Oil Madeni Yağlar, 2020'den bu yana GüzelEnerji çatısı altında, OYAK'ın değer odaklı stratejik yaklaşımıyla güçlü bir büyüme sergiliyor. Markamız son üç yılda yüzde 170 gibi oldukça yüksek bir büyüme performansına imza attı. Müşterilerimizle kurduğumuz güven odaklı bağlar da bu dönemde güçlendi. Bu da M Oil markasının bilinirliğine yansıyor.

Valvoline markamız ile bu başarıyı derinleştirmeyi hedefliyoruz. Bu prestijli ürün ailesi sayesinde M Oil markamızı tamamlayıcı bir şekilde, üst segment binek, ticari otomotivde ve endüstride ürün hacmimizi genişletiyoruz. Valvoline'in yenilikçi ve kaliteli portföyünden ilk aşamada yaklaşık 75'in üzerinde ürün, 110 farklı ambalaj ile ülkemiz ve bölgemizin hizmetine sunduk. İlerleyen

zamanlarda kademeli olarak sektörün ihtiyacı olan ilave ürün gamını eklemeye devam edeceğiz. Bizim için önemli olan bir diğer konu da üretim kabiliyetimize yatırım yapmak. Valvoline ürünlerini bu yıl mevcut üretim tesisimizde üretmeye hazırlanıyoruz. Yatırım süreci devam eden yeni üretim tesisimizde ise bu çalışmalarımızı bir adım daha ileri taşıyacak ve Valvoline madeni yağlarının Türkiye'de lisanslı üretimine başlayacağız.

Tüm bu çalışmalarımız sektördeki konumumuza da yansıyor. PETDER verilerine göre, 2023 yılında ülkemizde madeni yağ pazarındaki büyüme yüzde 17,7 oranında gerçekleşirken, biz markalarımızla yüzde 29,5 oranında büyüme gösterdik. İnanıyoruz ki 2024'teki atılımlarımızla bu başarıları yenilerini ekleyeceğiz.

stratejik ortaklığımız ile birlikte sektörel gelişime yön veren bir atılım içerisindeyiz. Bunu sahadaki geniş ürün portföyümüz ve yenilikçi çözümlerimizle kanıtıyoruz. Fuarda ise bu başarılarımızın

üzerine inşa edeceğimiz yenilikleri konuştuk. Böylece sektörümüzü ileri taşımanın ve ülkemize sunduğumuz katkıyı zenginleştirmenin yeni yollarını belirleyeceğiz.





M OIL'DEN ARACINIZA DEĞER KATAÇAK YENİ ÜRÜNLER

Yeni BOA ve Grado Ürünlerini Keşfedin!



Karting şampiyonu İskender Zülfikari, Springfest'24'te büyük ilgi gördü

Her yıl geleneksel olarak Koç Okulu tarafından düzenlenen SpringFest'in bu yılki sponsorları arasında TP Petrol Dağıtım A.Ş., yer aldı. TP standında, öğrencilerin yanı sıra şampiyon milli karting sporcusu İskender Zülfikari de ağırlandı.

Zülfikarlar Holding bünyesinde Türkiye Petrolleri markasıyla faaliyet gösteren TP Petrol Dağıtım A.Ş. Türkiye'nin köklü eğitim kurumlarından Koç Okulu'nun gelenekselleşen bahar şenliği SpringFest'in sponsorları arasında yer

aldı. 25 Mayıs Cumartesi günü Koç Okulu öğrencileri ve velilerin geniş katılımı ile okulun Tuzla'daki kampüsünde gerçekleşen SpringFest'24'te İskender Paydaş orkestrası ve Ozan Doğulu muhteşem performansıyla katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı.

KARTING ŞAMPİYONU MİLLİ SPORCU İSKENDER ZÜLFİKARI ZİYARETİ

Festivalde, TP standı ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gören alanlardandı. Karting sporuna 2017 yılında 7.5 yaşındayken başlayan ve piste çıktığı 2021 yılında 30 yarışın tamamını kazanarak 'Türkiye Mini Karting Kategori Şampiyonluğu'na ulaşan milli sporcu İskender Zülfikari de standın ziyaretçileri arasında yer aldı. 2024 yılındaki yarışlara ara vermeden başarıyla devam eden İskender Zülfikari, SpringFest katılımcıları ile buluştu ve hatıra fotoğrafı çekti.



'FESTİVALE VE SPORA DESTEK VERMEKTEN DOLAYI MUTLUYUZ'

Türkiye Petrolleri tarafından yapılan açıklamada; SpringFest'24'ün sponsorluğunu yapmanın bir sosyal sorumluluk projesi olarak değil, bir görev olarak gördükleri belirtilerek; SpringFest'24'te sponsor olarak yer almaktan büyük mutluluk duyduklarının altı çizildi. Müzik, eğlence ve

coşkunun bulunduğu bu festivalde, TP'nin gençliğe, eğitime ve spora verdikleri önemin bir kez daha vurguladığı ifade edildi.

Yapılan açıklamada SpringFest'24'te emeği geçen herkese teşekkür edilerek, bu festivalin unutulmaz bir deneyim olduğu ve gelecek

yıllarda da bu tür etkinliklerde yer almaktan büyük mutluluk duyacakları belirtildi. Ayrıca; "Yerli ve milli bir şirket olma bilinciyle TP olarak uluslararası yarışlarda ülkemizin bayrağını başarıyla taşıyan milli karting sporcumuz İskender Zülfikari'ye ve spora destek vermekten mutluyuz" denildi.



Türkiye'nin petrol ithalatı Mart'ta yüzde 1,5 arttı

Türkiye'nin toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatı, Mart'ta geçen senenin aynı ayına göre yüzde 1,5 artarak 4 milyon 179 bin 826 ton oldu. Ham petrol ve petrol ürünlerinde en fazla ithalat, Rusya, Irak ve Kazakistan'dan yapıldı.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun Mart ayına ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrolde ithalat yüzde 6,1 artarak 2 milyon 682 bin 232 ton olarak gerçekleşti.

Bu dönemde motorin türleri ithalatı yüzde 1,5 artışla 1 milyon 162 bin 471 tona çıktı.

İthalatın kalan kısmını havacılık ve denizcilik yakıtları, benzin ve fuel-oil türleri ile diğer ürünler oluşturdu.

Böylece toplam ithalat, Mart'ta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 artarak 4 milyon 179 bin 826 ton oldu.

En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı, 1 milyon 623 bin 817 tonla Rusya'dan yapılırken, bu ülkeyi 459 bin 444 tonla

Irak ve 172 bin 676 tonla Kazakistan izledi.

Öte yandan, yurt içi benzin satışları Mart'ta geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 12,8 artarak 344 bin 87 tona yükseldi, motorin satışları yüzde 3,8 artışla 2 milyon 169 bin 877 tona çıktı.

Toplam petrol ürünleri satışları ise yüzde 4,1 artarak 2 milyon 643 bin 550 ton olarak kayıtlara geçti.

PETROL ÜRÜNLERİ İHRACATI YÜZDE 50,2 ARTTI

Türkiye'nin havacılık yakıtları ihracatı Mart'ta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 26 azalarak 370 bin 266 tona düştü, denizcilik yakıtları ihracatı da yüzde 28,2 azalışla 109 bin 24 tona geriledi.

Benzin türleri ihracatı

yüzde 4,9 artarak 47 bin 125 ton, motorin türleri ihracatı yüzde 101,4 artarak 647 bin 218 ton oldu.

Petrol piyasasında toplam ihracat ise yüzde 50,2 artışla 1 milyon 702 bin 514 tona yükseldi.

Motorin türleri üretimi Mart'ta geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 12,4 artarak 1 milyon 390 bin 34 tona ulaştı.

Benzin türleri üretimi yüzde 17,1 artarak 400 bin 375 ton, havacılık yakıtları üretimi ise yüzde 24,9 azalarak 341 bin 167 ton oldu. Denizcilik yakıtları üretimi yüzde 11,2 artışla 106 bin 596 ton olarak hesaplandı.

Toplam rafineri petrol ürünleri üretimi yaklaşık yüzde 8,5 artarak 3 milyon 125 bin 43 tona çıktı.



HEP KULLAN HEP KAZAN



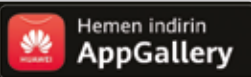
★
HIZLI VE PRATİK

★
AVANTAJLI FİYATLAR

★
İSTASYONA GELMEDEN ÖDEME

★
TEMASSIZ ALIŞVERİŞ

**Avantajlı fiyatlarla yakıt aldırın uygulamaya:
Aytemiz Vaay!**



'Alpet, 'Yeniden Başlıyoruz' temasıyla yeni döneme güçlü bir adım attı'



Zeren Group Holding Enerji Grubu şirketlerinden biri olan Alpet, 25-26 Mayıs 2024 tarihlerinde İstanbul Hilton Kozyatağı Otel'de gerçekleştirdiği satış toplantısı ile yeni döneme güçlü bir başlangıç yaptığını açıkladı.

Alpet satış toplantısına; Zeren Group Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yiğit Zeren, Alpet Genel Müdürü Murat Batmaz, Satış Sorumlusu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Kurt, Satış ve Yatırımlar Direktörü Murat

Alpet'in, 25-26 Mayıs 2024 tarihlerinde gerçekleştirdiği satış toplantısında yeni döneme ait stratejileri ve hedefleri paylaşıldı. Alpet yeni Genel Müdürü Murat Batmaz; "Bu toplantı, sadece bir satış toplantısı değil, aynı zamanda bir başlangıç noktasıdır" dedi.



Alkan ve yenilenen kadrosuyla Türkiye genelindeki bölge ve saha müdürlerinden oluşan satış ekibi katılım sağladı. Toplantıda, Alpet Türkiye'nin önümüzdeki dönemdeki stratejileri ve bu hedeflere ulaşmak için belirlenen yol haritası ele alındı.

"YENİ VİZYONUMUZA DOĞRU ÇOK ÖNEMLİ BİR HAMLE YAPMIŞ OLDUK"

Yeni döneme ait strateji ve hedefleri paylaşan Alpet Genel Müdürü Murat Batmaz; "Yeniden başlıyoruz mottosuyla yeni bir döneme adım atmanın heyecanını yaşıyoruz. Çok güçlü bir kadromuz var, bu toplantıyla yeni vizyonumuza

doğru çok önemli bir hamle yapmış olduk. Bu toplantı, sadece bir satış toplantısı değil, aynı zamanda bir başlangıç noktasıdır. Güçlü bir kadro ve net bir vizyon ile ilerleyerek, şirketimizi daha da ileri taşıyacağımıza inancımız tam. Önümüzdeki 81 günde 81 ilde uygulayacağımız yol haritası doğrultusunda, satış ekibimizin her bir üyesi için yönetim ve merkez ekiplerimiz tarafından

tam destek sağlanacaktır. Yeniden başlıyoruz!" dedi.

Şirket tarafından yapılan açıklamada; Alpet Türkiye ekibinin, satış ekibine yönelik planlanan eğitimler, etkinlikler ve hediyelerin sunulmasıyla keyifli ve verimli bir atmosfer eşliğinde, ekip ruhunu güçlendirmek ve satış ekibinin motivasyonunu arttırmak adına 2 gün süren başarılı bir toplantı geçirdikleri vurgulandı. Şirketin gelecek dönemde de benzer etkinliklerle ekip ruhunu güçlendirmeye devam edeceklerini belirtti.

Otogaz yüzde 82 ile en büyük pazar payına sahip

Türkiye'nin LPG ithalatı, Mart'ta geçen senenin aynı ayına göre yüzde 2,75 artarak 309 bin 372 ton oldu. Ayrıca Mart 2024'te tüplü LPG yüzde 14, dökme LPG yüzde 3,36 ve otogaz yüzde 82,46 pazar payına sahipti.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun Mart 2024'e ilişkin "Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu"na göre, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince Cezayir, ABD, Rusya Federasyonu, Kazakistan, Yunanistan, Gürcistan ve Libya'dan LPG ithalatı yapıldı.

Dağıtıcı lisansı sahipleri, Mart 2024'te 45 bin 703 ton tüplü LPG, 10 bin 841 ton dökme LPG ve 265 bin 870,27 ton otogaz LPG satışı gerçekleştirerek toplamda 322 bin 414,40 ton LPG satışı yaptı.

Satış rakamları geçen yılın aynı ayı ile karşılaştırıldığında, tüplü LPG satışında yüzde 1,30, dökme LPG satışında



yüzde 69,27 azalma görülürken, otogaz satışında yüzde 1,06 artış kaydedildi. Toplam LPG satışı ise yüzde 6,45 azaldı.

Mart 2024'te tüplü LPG yüzde 14,18, dökme LPG

yüzde 3,36 ve otogaz yüzde 82,46 pazar payına sahipti.

Ayrıca, dağıtıcı lisans sahipleri 2024 yılı Mart ayında 4 bin 600,53 ton Standardize LPG satışı yaptı.

İHRACAT YÜZDE 9,30 ARTTI

2024 yılı Mart ayında rafinerici ve dağıtıcı lisans sahipleri tarafından gerçekleştirilen LPG ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,30 artarak 37 bin 229,23 tona ulaştı.

En çok ihracat yapılan ülkeler ve bölgeler sırasıyla İsviçre, Almanya, Tunus, Romanya, K.K.T.C., Lübnan, Ukrayna, Bulgaristan, Singapur, Türkiye Serbest Bölge ve Yunanistan olarak belirlendi.

ÜRETİM YÜZDE 6,44 AZALDI

2024 yılı Mart ayında

MART AYINDA TOPLAM 309 BİN TON LPG İTHAL EDİLDİ

Rafinerici ve dağıtıcı lisans sahipleri, 2024 yılı Mart ayında toplam 309 bin 371,89 ton LPG ithal etti. Bu miktar, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,75 artış gösterdi.

Mart ayında en fazla ithalat yapılan ülkeler sırasıyla Cezayir, ABD, Rusya Federasyonu, Kazakistan, Yunanistan, Gürcistan ve Libya oldu.

rafinerici lisansı sahiplerinin toplam LPG üretimi, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 6,44 azalarak 72 bin 304 ton oldu.

Türkiye'nin

ALPET'i ŞİMDİ YEPYENİ



ZEREN
GROUP

İstanbul Boğazı Enerjisini PO/Marine'den Alıyor.

PO/Marine ile tüm İstanbul Boğaz hattı yolcu taşımacılığının yakıt ikmalini gerçekleştiriyoruz. İstanbul bir an bile durmasın diye enerjimizle kesintisiz ve süratli hizmet veriyoruz.





Petrol Ofisi

TEXACO® Team AMS, TCR European Endurance Series şampiyonasında liderliğini koruyor

2024 TCR European Endurance Series'in ikinci ayağında, takımlarda TEXACO® Team AMS, pilotlarda ise Konukoğlu-Brigliadori zirveye adını yazdırdı.

İtalya'nın ünlü Vallelunga Pisti, Avrupa Nascar yarışları ile renklenmiş coşkulu ve bol adrenalinli anlara sahne oldu. 2024 TCR European Endurance Series'in nisan ayında Macaristan'da yapılan ilk yarışlardan zaferle dönen TEXACO® Team AMS, rekabetin daha da kızıştığı seride ikinci ayağın da galibi oldu.

Pit stop ve pilot değişimi yapılan birer saatlik iki yarıştan oluşan şampiyonayı, 3 AUDI TCR otomobili ile 3 farklı kategoride takip eden TEXACO® Team AMS'nin ekipleri Turgut Konukoğlu ve Eric Briigliadori genel klasmanda, Barkın Pınar ve Zekai Özen de Gen1 kategorisinde birinci oldu. Seda Kaçan ve İbrahim Okyay da Dsg kategorisini birincilikle tamamlayarak TEXACO® Team AMS'yi şampiyonanın liderliğine taşıdı.



'HEDEFİMİZ KALAN YARIŞLARDA DA İSTİKRARIMIZI KORUYARAK KAZANMAK'

Takım menajeri İbrahim Okyay ise şunlar söyledi: "Yeni ve önemli bir şampiyona olan TCR European Endurance Series, her yarışta artan katılım ve rekabet seviyesi ile heyecan veriyor. Avrupa'nın önemli yarış organizasyonlarından biri olan bu yeni şampiyonada Türk takımı olarak iddialı şekilde var olmak ve öncü rolü üstlenmek bizler için mutluluk verici. Sezonun ilk yarısını başarılı şekilde tamamladık. Elbette mekanik sporlarda öngörülebilir bulunmak çok zor ama hedefimiz kalan yarışlarda da istikrarımızı koruyarak kazanmak."

"YOL ARKADAŞLIĞIMIZLA BİRLİKTE ZİRVEDE KALMAYI SÜRDÜRECEKLERİNE YÜREKTEN İNANIYORUM"

Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu elde edilen zaferle ilgili açıklamasında, "Texaco ile sponsor olduğumuz TEXACO® Team AMS ekibini güç ve dayanıklılığın ön plana çıktığı bu yarışta elde ettikleri başarılarından dolayı kutluyorum. Madeni yağ alanında yaptığımız çalışmaların ve sunduğumuz yüksek kalite standartlarının sonuçlarını gördüğümüz bu başarıda, Petrol Ofisi Grubu olarak TEXACO® Team AMS ekibinin yanlarında olmaktan mutluluk duyuyoruz. Yol arkadaşlığımızla birlikte daha nice başarıya imza atacaklarına ve zirvede kalmayı sürdüreceklerine yürekten inanıyorum" dedi.



Yakıtınızı güvenle taşır

PLASTIC PIPE SYSTEMS
KPS

gas
grup
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle

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

Mutlu Bayramlar

**KADOİL İLE BAYRAM COŞKUNUZ
YOLLARA TAŞSIN**



K
kadoil

**GÜVEN YOLUNUZUN
ÜZERİNDE**

» Sayfa 06'nın devamı

SHELL ECO-MARATHON'DA ÖĞRENCİLER EN AZ ENERJİYLE EN UZUN MESAFİYİ KAT EDECEK ARAÇLAR ÜRETİYORLAR

Shell tarafından Shell Eco-marathon ile ilgili teknik ve işleyiş detayları paylaşıldı:

"Shell Eco-marathon dünyanın en uzun soluklu ve ilgi çekici öğrenci inovasyon yarışmalarından biri. Shell Eco-marathon, geleceği tasarlayacak öğrencileri bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik kariyerlerine teşvik etmeyi hedefleyen bir enerji verimliliği programı. Bu program, ekiplerin tasarım, teknoloji ve mühendisliğin tüm yönlerini keşfederek ultra enerji verimli arabalar yaratmaları ve pistte yarıştırmalarıyla gerçekleşiyor.

Yılda bir kez olmak üzere Avrupa, Amerika ve Asya'da gerçekleştirilen yarışma, geleceğin enerji ihtiyacına yönelik sürdürülebilir çözümler geliştirme tutkusuna sahip gençleri bir araya getiriyor.

Öğrenciler, en az enerjiyle en uzun mesafeyi katedecek araçlar tasarlıyor ve üretiyorlar.

Yarışma 1939'da Shell Mileage Marathon adıyla başladı. Illinois'da bulunan Shell bilim insanları, aynı miktar yakıt kullanarak kimin daha fazla mesafe gideceğine dair arkadaşça bir iddiaya girdiler. Kazanan performans 100 km'de 4.73 lt olmuştur.

Avrupa'daki ilk Shell Eco-marathon, 1985'te gerçekleşti. Fransa'daki Paul Ricard Motor Pisti, 20 farklı ülkeden 25 takıma ev sahipliği yaptı.

California Yarış Pisti'nde 2007'de gerçekleşen Shell Eco-marathon Amerika'nın ilk versiyonuna 20 takım katıldı.

Shell Eco-marathon yarışında, takımlar 2 farklı araç kategorisinden biri için hazırlanıyorlar. Birinci tip olan 'Prototipler'; fütüristik, 3 ya da

4 tekerlekli araçlar. Bu tasarımın en büyük özelliği, direnci azaltması ve verimliliği en üst seviyede sağlaması. İkinci tip olan 'Şehir Konsepti' araçlar ise 4 tekerleğiyle günümüzdeki araç modellerine daha yakın bir görünüme sahip, daha geleneksel ve yola elverişli olarak tasarlanıyor.

Yarıştı 3 farklı enerji seçeneğinde araçlar hazırlanıyor: İçten yanmalı motor (benzin, dizel veya etanol), elektrikli ve hidrojen yakıt hücresi.

Otonom teknolojiyle ilgili Shell Eco-marathon kapsamında iki yarışma var ve her ikisi de küresel çapta tüm takımlara açık. İlki; 'Otonom Programlama Yarışması' ve Southwest Araştırma Enstitüsü (SwRI) ile ortaklaşa geliştirildi. Bu yarışma, daha fazla öğrenciye erişilebilir bir seçenek sunmak, finansal engelleri azaltmak ve bilgisayar programlama gibi STEM uzmanlık alanlarını daha fazla vurgulamak için dünyanın dört bir yanındaki takımlardan gelen danışmanlık ve geri bildirimlerin

sonucunda ortaya çıktı. Bu yarışmada, katılımcılardan temel simüle edilmiş bir otonom araç için kontrol algoritmaları geliştirmeleri ve ardından bunu sanal bir ortamda test etmeleri isteniyor. Shell Eco-marathon kapsamındaki otonom teknolojiyle ilgili diğer yarışma ise 'Otonom Şehir Konsept Yarışması' ve bu yarışma ile takımlar arabalarını bir üst seviyeye taşıyor. Takımlar, bir dizi zorluğun üstesinden gelmek için Şehir Konsept araçlarına otonom teknolojinin uygulanmasını hayata geçirmek üzerine çalışıyorlar.

Shell Eco-marathon hazırlık ve yarışma sürecinde öğrencilerin etkinlik öncesi araçlarını tasarlamak, üretmek ve son iyileştirmeleri yapmak için bir yıl zamanları var. Bu süre zarfında araç performansı ve sürücü teknikleri en üst seviyeye kadar zorlanıyor. Bir yıl sonunda diğer takımlarla bir araya gelerek yarışmaya katılıyorlar. Altı gün süren yarışma boyunca, ilk üç gün teknik kontroller ve ısınma turları, son iki gün ise yarış turları düzenleniyor.

Ardından belli bir turda, belli bir hıza ulaşan her aracın enerji verimliliği hesaplanıyor.

Yarışa katılan öğrencilerin aynı zamanda profesyonel gelişimleri açısından da birçok kazanımları var. Bu deneyim sayesinde gerçek hayattaki problemlere benzer sorunları çözme koşulları ile karşılaşılıyorlar. Ayrıca yarışma sayesinde ilişki kurma ve takım halinde çalışma becerileri de gelişiyor. Shell Eco-marathon, öğrencilerin iş hayatına atılmadan önce profesyonel gelişimleri açısından özgeçmişleri adına da büyük katkı sağlıyor. Takımlar, bağımsız kaynak ve sponsorluk elde etme konusunda da çalıştıkları için kapasite gelişimi konusunda da kendilerini ilerletme fırsatı yakalıyorlar. Dahası yarışın baştan sona tüm süreçleriyle kendileri ilgilendikleri için çok yönlü proje yönetimi deneyimi kazanmış oluyorlar. Tüm etkinlik boyunca teknik kontroller için Shell mühendisleri ve Shell çalışanlarından destek alma imkanına sahip oluyorlar."



Takım	Eğitim Kurumu	Kategoriler
BHS Eco Team	Borusan Asım Kocabıyık Mesleki Teknik Anadolu Lisesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi Prototip İçten Yanmalı Motor Kategorisi
AESK	Yıldız Teknik Üniversitesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi Autonomous Şehir Konsepti Yarışı
UMAKIT	Uludağ Üniversitesi	Şehir Konsepti Hidrojen Yakıt Hücresi Kategorisi
Çukurova Electromobile	Çukurova Üniversitesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi
Facilis	İstanbul Teknik Üniversitesi	Prototip İçten Yanmalı Motor Kategorisi
K-TECH	Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prototip Hidrojen Yakıt Hücresi Kategorisi
Electric Vehicle	İstanbul Teknik Üniversitesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi
Energy Technologies	Karadeniz Teknik Üniversitesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi
MYS SELÇUK	Selçuk Üniversitesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi
DELTA X	Turan Erdoğan Yılmaz Fen Lisesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi
ORET	Gaziantep Üniversitesi	Şehir Konsepti Batarya Elektrik Kategorisi
Hidroana	Eskişehir Teknik Üniversitesi	Prototip Hidrojen Yakıt Hücresi Kategorisi

esespetrol.com.tr

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

**Kaliteye giden yolda,
Her şey yolunda.**



Eses

Lubex, Uluslararası Car Mechanic Junior Europe Yarışması'nda Türkiye ekibine sponsor oldu

Türkiye'nin yüzde yüz yerli sermaye ile üretilen otomotiv yağları markası Lubex, Şişli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen Uluslararası Car Mechanic Junior Europe yarışmasında Türkiye ekibinin sponsoru oldu.

Her yıl mayıs ayının son haftası farklı bir ülkede düzenlenen ve Avrupa'nın en iyi meslek lisesi öğrencilerinin bilgi ve becerilerini sergilediği Uluslararası Car Mechanic Junior Europe Yarışması'nın bu yılki lokasyonu İstanbul oldu. 29-31 Mayıs 2024 tarihlerinde düzenlenen yarışmaya Türkiye'nin yanı sıra Çekya, Avusturya, Polonya, Makedonya, Litvanya ve Fransa katılım sağladı. Avrupa'nın en iyi meslek lisesi öğrencilerinin bilgi ve becerilerini sergilediği bu prestijli etkinlikte Türkiye ekibinin sponsoru ise Lubex Otomotiv Yağları oldu.

"GELECEĞİN USTALARINA TEKNİK KONULARDA BİLGİLER AKTARIYORUZ"

Etkinliğe katılan Lubex ekibi adına konuşan Lubex Pazarlama Müdürü Caner Ülgen; "Lubex olarak, gençlerin teknik becerilerini geliştirmelerine ve otomotiv sektöründe parlak bir kariyere adım atmalarına destek olmanın büyük önem taşıdığına inanıyoruz. Bu amaçla meslek liselerinde düzenlediğimiz eğitimlerle geleceğin ustalarına Türkiye otomotiv araç parkı, motor yağının yapısı ve görevleri, viskozite ve performans sınıflandırması gibi teknik konularda bilgiler



aktarıyoruz. Car Mechanic Junior Europe yarışmasında da Türkiye ekibinin sponsorluğunu üstlenerek, ülkemizin genç yeteneklerinin yanlarında olduğumuzu bir kez daha vurguluyoruz" dedi ve gençlerin gelişimine yönelik yatırımlarının devam edeceğini sözlerine ekledi.

YARIŞMANIN TEMEL AMACI YENİ DENEYİMLERİN PAYLAŞILACAĞI BİR PLATFORM OLUŞTURMAK

Yarışmayla ilgili alınan bilgilere göre; Motorlu taşıtların bakım, onarım ve arıza teşhisi alanında teorik bilgi ile beraber pratik becerileri test etmek amacıyla düzenlenen programın tamamı teorik test ve tam gün uygulama olmak üzere iki bölümden oluşuyor. Her ülke 2 yarışmacı ile katılım sağlıyor ve toplamda 20 yetenekli genç teknisyen yarışıyor. Yarışmacılar çeşitli motorlu araçların motor bakımı, elektrik arıza tespiti, fren sistemi onarımı ve daha birçok alanda teknik sorunların teşhisini

de içeren zorlu görevlerin tamamlanmasında becerilerini göstermeleri gerekiyor. Yarışmanın temel amacı ise yalnız yarışmacılar arasında en iyi teknisyeni bulmak değil, aynı zamanda farklı ülkelerden genç yetenekli öğrenciler arasında yeni deneyimlerin paylaşılacağı ve dostlukların kurulacağı bir platform oluşturmak. Bu anlamda yarışma, gelecek vaat eden öğrencilerin diğer ülkelerdeki akranlarıyla tanışması ve gelecekteki mesleki gelişimleri için bir iletişim ağı oluşturması için mükemmel bir fırsat olarak görülüyor.



UNITI expo 2024'ten ses getiren başarı

UNITI expo 2024, üç gün boyunca elde ettiği başarılarla sona erdi. Etkinlik boyunca 110 ülkeden 18 binden fazla ziyaretçi fuarı ziyaret ederek yenilikler ve son gelişmeler hakkında bilgi edindiler. Messe Stuttgart'ın modern tesisleri, 40 bin m²'den fazla sergi alanında öncü, son teknoloji ürünler ve hizmetler sunan 37 ülkeden 470 katılımcıyı ağırladı.

UNITI-Kraftstoff GmbH Genel Müdürü ve etkinliğin organizatörü Elmar Kühn, "UNITI EXPO 2024 salonlarında coşku yankılandı! Dünyanın dört bir yanından

Perakende petrol ve araç yıkama sektörlerine yönelik Avrupa'nın önde gelen fuarı, 110 ülkeden 18 binden fazla ziyaretçi ve 37 ülkeden 470 katılımcıyla başarılı bir organizasyonu daha kutladı.



gelen katılımcıların yarattığı canlı atmosfer, unutulmaz bir 10. yıldönümünü anmak için ideal tonu belirledi" dedi.

Ziyaretçiler en son yeniliklere tanık oldu ve dört tematik alanın tamamında rakipsiz ağ kurma fırsatlarından yararlandı. Bu yıl fuar rekor

sayıda katılımcıya ev sahipliği yaparak, en son teknolojileri sergilemek ve yarının sektörünü şekillendirecek yeni bağlantılar kurmak için küresel bir merkez olma statüsünü daha da güçlendirdi. Sayısız toplantı, çok sayıda forum oturumu, Future Mobility Lounge ve UNITI fuar ağ oluşturma partisi ve sayısız stant partisi gibi benzersiz etkinlikler, uluslararası iş birliğine teşvik ederken değerli bilgiler edinmek için ideal bir platform sağladı.

UNITI fuarının ortak organizatörü ve com-a-tec GmbH'nin CEO'su Ben Boroewitsch, "On yıl

geçmesine rağmen hâlâ rekorlar kırıyoruz! 470 katılımcı, en son yeniliklerini sunmak ve sektörün en iyi yetenekleriyle bağlantı kurmak için fuarda bir araya geldi. Tüm büyük oyuncular sektörü ileriye taşımak için buradaydı. Sizi iki yıl sonra tekrar görmeyi umuyoruz" dedi.

Organizatörler, ziyaretçiler ve katılımcılar etkinlik boyunca büyük bir başarı elde etti; bu deneyim, bu yılın retrospektif videosunda canlı bir şekilde belgelendi. UNITI fuarı, sektörü 19-21 Mayıs 2026'daki bir sonraki edisyonunda yeniden ağırlamayı sabırsızlıkla bekliyor.

YAKIT TEDARİĞİNİN EN HIZLI ADRESİ

İSTANBUL JET
HAVACILIK VE YAKIT HİZMETLERİ

FILLON

**AKARYAKIT ALIMINDA
TASARRUFUN ADI**

FILLON

İstasyonlarda perakende devrimi



Akaryakıt istasyonları, perakende sektörünün yeni cazibe merkezleri haline geliyor. Yaşanan dijital dönüşümle tüketicilerin hayatını kolaylaştıran çözümler sunan akaryakıt istasyonları akaryakıt dışı satış ve hizmetler alanında yapılan yatırımlarla her geçen gün hizmet sektörünün gözde lokasyonları haline dönüşüyor. 7/24 hizmet, geniş ürün yelpazesi ve artan rekabet ortamıyla perakende satışlar konusunda fark yaratan akaryakıt sektörünün değerli markalarının temsilcileri akaryakıt dışı gelirleri ve sektörün bu konudaki evrimini Enerji Petrol Gaz okuyucuları için yorumladılar.

Türkiye’de akaryakıt dışı satışlar, petrol perakendeciliği sektöründe önemli bir ivme kazanmaya devam ediyor. Pandemi döneminde tüm hizmet sektörünün sekteye uğramasına rağmen akaryakıt istasyonları 7/24 hizmet vermeye devam ederek özveriyle çalıştı. Ayrıca tekrarlarının yaşanmamasını temenni ettiğimiz ve yakın tarihte ülkemizi sarsan 6 Şubat 2023’de yaşadığımız Kahramanmaraş merkezli ve 11 ilimizi etkileyen deprem döneminde sığınak olarak kullanılan ve her türlü hayati ihtiyacı karşılayan akaryakıt istasyonlarının ne kadar önemli olduğu tecrübe edilmiş oldu.

AKARYAKIT İSTASYONLARI BİRER PERAKENDE NOKTASI HALİNE GELDİ

Tüm bunların yanında özellikle son yıllarda sektör temsilcileri istasyonlarda yakıt satışlarından gelen kar marjında artış olmadığını ve sektörün farklı karlılık arayışı sonucu akaryakıt istasyonlarının birer perakende noktası haline geldiğini belirtiyor. Marketlerindeki kahvesinden sandviçine, sıkma meyve sularından sıcak fırın ürünlerine hatta oyuncak ve hırdavat ürünleriyle birer küçük alışveriş merkezine dönüştüler. Öyle ki kendi markalarını marketlerinde satışa sunan akaryakıt devleri tuvalet konusundaki teknolojik ve hijyenik

prensipleriyle yine dünyaya parmakla gösterilecek nitelikte.

TÜKETİCİLERİN DAHA FAZLA ÇEŞİTLİLİK VE HİZMET TALEBİ BU ARTIŞI DESTEKLİYOR

Marketler kadar oto yıkama alanlarıyla da istasyonlar hızlı ve işlevsel bir hizmet anlayışı sunuyor. İstasyonlarda yer alan market içindeki ya da yanındaki kafe, restoran ve dinlenme alanları müşterilerin araç yıkama esnasında yararlanabilecekleri alternatifler oluyor. Sektör temsilcileri, tüketicilerin daha fazla çeşitlilik ve hizmet talebinin de bu artışı

desteklediğini belirtiyor.

Dünyada elektrikli araçların satışı da varlığı da gitgide artıyor. Türkiye de bu artışa fazlasıyla uyum sağladı. Hatta şarj istasyonları ağı dünyadaki birçok ülkeyle rekabet edecek sayıya ulaştı. Bu şarj istasyonlarının konumu da oldukça önemli bir konuydu ve sektör çözümü ülkemizin en uğrak noktaları olan akaryakıt istasyonlarına şarj istasyonları kurarak buldu. Böylelikle elektrikli araç kullanıcıları da araçlarını şarj ettikleri süre içinde marketi, araç yıkama alanları ve daha başka hizmetleri içerisinde bulunduran akaryakıt istasyonlarından yararlanarak araçlarını şarj edebiliyor.

AKARYAKIT DIŞI SATIŞLAR PERAKENDE SEKTÖRÜNDEKİ REKABETİ DE KIZIŞTIRIYOR

Akaryakıt dışı satışlar, perakende sektöründeki rekabeti de kızıştırıyor, firmalar yeni stratejiler geliştiriyor. Bu trendin, gelecekte perakende sektörünün dinamiklerini daha da değiştirmesi bekleniyor.

Bizler bu süreci merak ve heyecanla takip ederken sektörümüzün değerli ve bu alanda ustalaşmış markalarının yöneticileri konuya dair açıklamalarını gazetemizle paylaştı.

» Devamı Sayfa 26’da








İYONİZERLİ HAVA ARINDIRMA ve KOKU GİDERME SİSTEMİ





inDOR 200t2+

UYGULAMA ALANLARI

-  **TUVALETLER**
-  **SOYUNMA ODALARI**
-  **MARKETLER**
-  **YEMEKHANELER**
-  **BEKLEME SALONLARI**

Kapalı ortam havasının iyileştirilmesi amacıyla tasarlanmıştır.

ÜRÜN ÖZELLİKLERİ

-  **KOKU GİDERMEDE GÜVENLİ VE ETKİLİ ÇÖZÜM**
-  **ONLINE HASSAS İZLEME VE KONTROL**
-  **OTOMATİK HAVALANDIRMA KONTROLÜ**
-  **+ 700 ULUSLARARASI PRESTİJLİ MARKA İSTASYONLARDA KULLANIM**
-  **YAYGIN SERVİS AĞI**



+90 216 489 17 20



info@pcselektronik.com.tr



www.pcselektronik.com.tr

Adres:

Girne Mahallesi
Irmaklar Sokak Küçükyalı İş Merkezi
D Blok No 72-6D, 34852 Maltepe/İstanbul

Petrol Ofisi Grubu Perakende Çözümleri ve Strateji İş Birlikleri Kıdemli Müdürü Mustafa Cem Aşık

'PETROL OFİSİ GRUBU'NDA AKARYAKIT DIŞI SATIŞLARIMIZ, SON ÜÇ YILDA ÜÇ HANELİ BİR ŞEKİLDE BÜYÜYOR'

Özellikle pandemi döneminde sokağa çıkma kısıtlamaları ile birlikte, akaryakıt istasyon marketlerinde yapılan alışverişler arttı, sonrasında bu alışkanlığın devam etmesi ile bu marketlerde yapılan akaryakıt dışı satışlar iki hatta üç haneli oranlarda büyümeye devam etti. Artan müşteri talepleri ve ihtiyaçları doğrultusunda da istasyon marketlerinin ürün gamı genişledi, yeni kategoriler eklendi.

24 saat kesintisiz hizmet verilmesi de istasyon marketlerinin cazibe merkezi olmasında önemli bir faktör oldu. Akaryakıt dışı satışlarda ve hizmet noktalarında farklılaşan, müşterilerini dinleyen şirketlerin, artan istasyon trafiği nedeniyle akaryakıt satışlarında da rakiplerine göre pastadan daha fazla pay alması kaçınılmaz.

Nitekim Petrol Ofisi Grubu'nda akaryakıt dışı satışlarımız, adet ve ciro bazında son üç yılda üç haneli bir şekilde büyümeye devam ediyor. Perakende brüt kârlılığı içerisindeki oran da günden güne artıyor.

"ÖZELLİKLE SICAK KAHVE, SICAK SANDVIÇ VE SICAK TOST ÜRÜNLERİNDE DE TALEP ARTIŞI GÖZLEMLİYORUZ"

En fazla talep gören akaryakıt dışı ürünler içerisinde sıcak/soğuk içecekler, gıda ve oto yıkama ürünleri yer alıyor. Özellikle sıcak kahve, sıcak sandviç ve sıcak tost ürünlerinde de talep artışı gözlemliyoruz.

"E-MOBİLİTENİN ARTMASI İSTASYONLARDA GEÇİRİLECEK ZAMANININ DA ARTMASINI BERABERİNDE GETİRECEK"

Akaryakıt istasyonları otomobil teknolojileri ve müşteri ihtiyaçlarına göre sürekli dönüşüyor, verilen hizmetler farklılaşıyor. Yakıt tipi zaman içerisinde değişecek olsa da mola ihtiyacı ve yolculuk esnasında ihtiyaçların karşılanması önemini koruyacak. Özellikle e-mobilitenin artması istasyonlarda geçirilecek zamanının da artmasını beraberinde getirecek. Stratejimiz bu alanlarda farklılık yaratarak istasyonlarımızın tercih edilme sebeplerini artırmak.

"REKABET ORTAMINDA ÖNE GEÇMEK İÇİN ÖNDE GELEN MARKALAR İLE YAKIN İŞ BİRLİKLERİNE BÜYÜK ÖNEM VERİYORUZ"

Akaryakıt istasyonlarının 7/24 hizmet vermesi çok büyük bir avantaj. Bu da istasyon marketlerini günün her anı, herkes için önemli bir alışveriş noktası haline getiriyor. Biz de rekabet ortamında öne geçmek için önde gelen markalar ile yakın iş birliklerine



büyük önem veriyoruz. Bu bağlamda örneğin sektörün liderlerinden Migros ile uzun yıllara dayanan anlaşmamız mevcut. Tüm Türkiye'de yaklaşık 100 istasyonumuzda 7/24 çalışan Mjet mağazalarımız bulunuyor. Ayrıca ürün ve hizmet çeşitliliği gün geçtikçe daha da artan istasyon marketi konseptimiz "Marketplus" da tüm Türkiye'de istasyon marketlerimizin belirli bir standarda kavuşmasında önemli rol oynuyor. Son yıllarda akaryakıt marketlerinin ve Marketplus'ın olmazsa olmazı kahve ürünlerinde de önemli bir iş birliğimiz bulunuyor. Bu alanda Tchibo ile beş yılı aşkın süredir çalışıyoruz. Ülke çapında 700'e yakın istasyonumuzda "Tchibo To Go" kahve makinelerimizle aynı standartta lezzetli bir kahve deneyimi sunuyoruz. Kendi markamız KapBitat üçgen ve baton sandviçlerimizi de müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Bunun dışında fırından sıcak servis ettiğimiz, çeşitli tostlarımız, simitlerimiz, çörek, börek, kruvasan ve donut ürünlerimiz de müşterilerimizin ilgisini çekiyor.

"ÖNEMLİ ROTALAR ÜZERİNDE BELİRLEDİĞİMİZ PETROL OFİSİ GRUBU İSTASYONLARINDA YÜKSEK HIZDA ŞARJ İSTASYONU KURULUMLARINA DEVAM EDİYORUZ"

Önümüzdeki yıllarda akaryakıt istasyonlarımızı farklılaştıracağına inandığımız EV şarj hizmeti tarafında ise Borusan EnBW ile iş birliğimiz mevcut. Şehir merkezleri ve önemli rotalar üzerinde belirlediğimiz Petrol Ofisi Grubu istasyonlarında yüksek hızda şarj istasyonu kurulumlarına devam ediyoruz. Bu iş birliğimizin yanı sıra 2017'den bu yana faaliyette olan e-POwer şarj ağı markamızla da seçili istasyonlarda hizmet vermeye devam ediyoruz.

"TRENDLERİ TAKİP EDEN, MÜŞTERİSİNİ DİNLEYEN, İHTİYAÇLARI DOĞRU ANLAYAN ŞİRKETLER BİR ADIM ÖNDE OLACAK"

Fosil yakıttan elektriğe dönüşüm, istasyon marketlerinin ürün gamları ve kategori çeşitliliklerindeki artış, istasyon sahalarında park imkânlarının kolaylaşması, oturma alanlarının artması, 24 saat hizmet faktörleri, müşterilerin istasyonlarda geçirdiği zamanın artmasını beraberinde getiriyor, getirmeye de devam edecek. Yukarıda da belirttiğim gibi, trendleri takip eden, müşterisini dinleyen, ihtiyaçları doğru anlayan şirketler bir adım önde olacak.

OPET İşbirliği ve Kanal Geliştirme Müdürü Onur Yanar

'TÜKETİCİLER, İSTASYON MARKETLERİNDE 7/24 DİLEDİĞİ ÜRÜNLERİ BULABİLECEĞİNİ GÖRDÜ'

Akaryakıt dışı satışlar sektörün kritik büyüme hedefleri kapsamında önemli bir yer tutuyor. Pandemi süreci ile birlikte tüketiciler, istasyon marketlerinde 7/24 sürekli dilediği ürünleri bulabileceğini gördü ve pandemi sonrası da özellikle market ciro büyümesi sürdü. İstasyonlarımızda tüketiciler akaryakıt dışında, market alışverişini, anlık gıda ihtiyaçlarını, kişisel bakım ürünlerinden teknoloji çözümlerine ve çekirdek kahveden yapılmış sıcak kahve seçeneklerine ulaşabiliyor. Marketlerimizin yanı sıra istasyonlarda Ultratemiz markası ile araç yıkama çözümü sunarak, araçlarını dilediği zaman, dilediği şekilde temizleme fırsatı vererek hem ciro artışı sağlıyor hem de tüketicilere hızlı ve kaliteli bir çözüm ağı sunuyoruz.

"KATMA DEĞER YARATAN VE TÜKETİCİLERİN İLGİSİNİ ÇEKEN ÜRÜNLER"

Akaryakıt dışı ürünlerin satış performanslarını düşündüğümüzde, çekirdek kahveden yapılan sıcak kahve ürünlerimiz, soğuk sandviç, oyuncak, teknoloji ve oto-bakım kategorileri istasyonlarımızda katma değer yaratan ve tüketicilerin ilgisini çektiği ürünlerdir diyebiliriz.

"AKARYAKIT İSTASYONUNU BİR BÜTÜN OLARAK DÜŞÜNÜYORUZ VE MÜŞTERİLERİMİZİN İSTEKLERİNE CEVAP VERECEK HER ALAN ÇOK DEĞERLİ"

Akaryakıt istasyonunu bir bütün olarak düşünüyoruz ve müşterimizin isteklerine, ihtiyaçlarına cevap verebilecek her alanın çok değerli olduğuna inanıyoruz. Bugün bir istasyon için akaryakıt ne kadar önemliyse, market ve diğer akaryakıt dışı hizmet ve ürünler de vazgeçilmez derecede önemli duruma geldi. Özellikle akaryakıt marjlarındaki daralma, bayilerimiz için marketin önemini daha da arttırdı. Biz de bu temel strateji üzerine gelecek planlarımızı yapıyoruz, marketlerimizi ve hizmetlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.



"DOĞRU KATEGORİ SEÇİMLERİ VE ÜSTÜN HİZMET ANLAYIŞI FARKI YARATAN HUSUSLAR"

OPET, her zaman önceliğine kaliteli ürün ve hizmette mükemmellik hedefini koymuş bir şirket. Akaryakıt dışı ürünlerde de yine aynı şekilde kaliteli ürün yelpazesi, tüketicilerin ihtiyaçlarına cevap verebilecek doğru kategori seçimleri ve üstün hizmet anlayışı farkı yaratan hususlardır. Müşterilerimiz bir istasyonu sadece yakıt alınacak bir durak olarak değil, güvenliği, marketi tuvaleti, araç yıkaması ile bir bütün olarak değerlendiriyor, biz de bu sorumlulukla müşterilerimize istasyonlarımızda "hoşgeldiniz" diyoruz. Müşterimizin her isteği bizim için değerli ve bizi artık bir bütün olarak değerlendirdiklerini biliyoruz.

"MÜŞTERİMİZ BİZDEN NE İSTERSE ONUN EN İYİSİNİ SUNMAYA ÇALIŞACAĞIZ"

OPET olarak istasyon sınırlarımızın içindeki her alanı kendi evimiz olarak değerlendiriyoruz ve müşterilerimize sunduğumuz her detaya özen gösteriyoruz. Müşterilerimizin beklentileri arttıkça da bu konuda çalışmalarımız artarak devam edecek. Akaryakıt satışlarındaki büyümeyi tahmin etmek daha kolay, ama bilinmeyen gelişmelere hazırlanarak sektör ile birlikte büyüyeceğimize inanıyoruz. OPET, Temiz Tuvalet Kampanyası ile sektöre yaptığı liderliği, aynı şekilde akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerle de göstermeye devam edecek, müşterimiz bizden ne isterse onun en iyisini sunmaya çalışacağız. Sektörün de bu yöndeki gelişmeleri takip edecek şekilde gelişmeye, büyümeye devam edeceğini, müşteri odaklı çalışmalarına odaklanacağı ve her zaman en iyisi için çalışmaya edeceğiz.



Shell & Turcas Akaryakıt Dışı Gelirler
Direktörü Onur Uzdil

“İSTASYONLAR ARTIK SADECE YOLCULUKLARA DEĞİL, YAŞAMIN HER ANINA EŞLİK EDİYOR”

15-20 yıl önce bir akaryakıt istasyonundan beklenti kaliteli akaryakıt sunmasıydı. Bugün ise, sadece akaryakıt değil, akaryakıt dışında da sunduğu ürün ve hizmetlerle fark yaratması bekleniyor. İstasyonlar artık sadece yolculuklara değil, yaşamın her anına eşlik ediyor. Bu doğrultuda da farklı ürün gruplarına olan ilgide hızlı bir yükseliş söz konusu.

“46 BİN SATIŞ NOKTAMIZ İLE DÜNYANIN TEK MARKA ALTINDA KONUMLANAN EN BÜYÜK PERAKENDE ŞİRKETİYİZ”

Shell olarak, faaliyet gösterdiğimiz enerji sektöründeki birçok alanda öncü konumda olmamızın yanı sıra, 46 bin satış noktamız ile dünyanın tek marka altında konumlanan en büyük perakende şirketiz. 500 bin ön saha çalışanımızla her gün 30 milyon müşteriye hizmet veriyoruz. Dünya genelinde istasyonlarımızda yılda yaklaşık 250 milyon adet kahve, 350 milyon adet soğuk içecek ve 450 milyon adet atıştırılabilir satıyoruz.

Dünya çapında perakende alanında edindiğimiz tecrübemizi, Türkiye’de de çok iyi şekilde uygulamalarımıza yansıtmayı başardık. İstasyonlarımızda, akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerimiz ile ilgili attığımız adımlar bugün baktığımızda sektöre ilham kaynağı olduğunu rahatlıkla söylemek mümkün.

Perakende satışlar olarak nitelendirdiğimiz istasyonlarımızdan gerçekleştirdiğimiz akaryakıt satışının ötesinde hareket halindeki müşterilerimizin taleplerine cevap vermek için birçok farklı teklifler de sunuyoruz. En büyük amacımız müşterilerimizin zamanlarını verimli şekilde kullanmalarına yardımcı olup hayatlarını kolaylaştırmak ve



daha verimli hale getirmektir. Tüm seyahatlerde her an yanlarında olabilecek temel bir uğrak noktası olmak için çalışıyoruz.

“PERAKENDE STRATEJİMİZİ DE MÜŞTERİLERİMİZİN İHTİYAÇLARI DOĞRULTUSUNDA ŞEKİLLENDİRİYORUZ”

Shell & Turcas olarak Türkiye’de 1.173 istasyonumuzda her gün 1 milyondan fazla misafirimize, yılda ise 10 milyon farklı araca akaryakıt, madeni yağ ve akaryakıt dışı ürün ve hizmet sunuyoruz. Bu ortalama yaklaşık 20 milyon farklı kişi demek ki nüfusun neredeyse yüzde 25’ine dokunduğumuz anlamına geliyor. Bu nedenle her zaman odağımızda müşteri memnuniyeti yer alıyor.

Bu doğrultuda perakende stratejimizi de müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda şekillendiriyoruz. Misafirlerimizin akaryakıtın yanında diğer birçok ihtiyacı da olduğu bilinciyle ürün ve hizmetlerimizi sürekli olarak yeniliyor ve geliştiriyoruz. Misafirlerimize ihtiyaçlarını hızlıca karşılayabildikleri, kaliteli ürün ve hizmet sunan, hayatlarını kolaylaştıran perakende noktaları sunuyoruz.

Bu anlayışla, Türkiye’de akaryakıt sektöründe perakende alanında yatırımlara hız veren şirketlerden biri olarak 10 sene önce Shell Select marketlerimize yatırım yapmaya başladık ve bu alanda da sektör

öncülüğümüzü bir kez daha pekiştirdik. Türkiye’nin ilk ve en yaygın Premium market konsepti olan Shell Select Market sunduğu geniş ürün portföyü ve deli2go ürünleri ile fark yaratıyor.

Şu anda 80 şehirde 995 özel konseptli Shell Select marketimiz var. İstasyonlarımızı ziyaret eden her iki müşteriden biri Shell Select Marketimizi de ziyaret ediyor. Marketlerimizde kendi ürünlerimiz de dahil olmak üzere 11 farklı kategoride 2.000’e yakın ürünümüz bulunuyor. Özellikle kendi markamız “deli2go” ile çıkarttığımız ürünlerimiz misafirlerimiz tarafından çok beğeniliyor. Toplam 100’den fazla deli2go markalı ürünümüz mevcut. Bunların arasında özel olarak Shell’e tasarlanan, yani kendi patentimiz olan deli2go sandviçler öne çıkıyor. Yılda 25 milyon adedin üzerinde deli2go markalı ürün satıyoruz. Diğer taraftan içecek kısmında Starbucks ve Kahve Dünyası ile başarılı iş birliklerimiz devam ediyor. 833 Select marketimizde Kahve Dünyası, 15 noktamızda Starbucks kahve tekliflerimizi müşterilerimize sunarken, 147 noktamızda deli2go markalı kendi kahve teklifimizi müşterilerimize sunuyoruz. Yılda yaklaşık 6 milyon adet deli2go sandviç ve 14 milyonun üzerinde bardak kahve satıyoruz. Bu noktada deli2go kahve ile ilgili bir parantez açmak gerekiyor. Çekirdekten taze çekilerek servis ettiğimiz deli2go kahvemiz gerçek kahve tutkunları için harika bir tat. Yıllık yaklaşık 3 milyon bardağın üzerinde de deli2go kahve satışı gerçekleştiriyoruz.

“EN ÖNEMLİSİ MEVCUT BAĞLARI GÜÇLENDİREN YENİLİKÇİ ADIMLAR ATABİLMEK”

Bu alanda akaryakıt firmaları için önemli bir avantaj mevcut. Akaryakıt istasyonları stratejik ve yaygın konumları gereği zaten yoğun bir misafir trafiğine sahip. Market ürünleri, oto bakım ürünleri, yiyecek ve içecek gibi geniş bir ürün yelpazesi sunarak burada yeni bir değer yaratmak mümkün. Ancak bundan da önemlisi, daha önce de belirttiğim üzere, misafirlerin değişen ihtiyaçlarına yanıt sunarak müşteri memnuniyetini artıran, mevcut bağları

güçlendiren yenilikçi adımlar atabilmek. Böyle bir bakış açısı akaryakıt firmalarının misafirleri ile uzun vadeli ve sağlam bağlar kurmasını sağlayarak sürdürülebilirliklerine de hizmet etmektedir.

“SHELL GLOBALDE ELDE ETTİĞİ BİLGİ BİRİKİMİNİ VE DENEYİMİNİ EN İYİ ŞEKİLDE MİSAFİRLERİNE SUNUYOR”

Dünyanın tek marka altında konumlanan en büyük perakende şirketi olan Shell, bu alanda liderliği sayesinde elde ettiği bilgi birikimini ve deneyimi en iyi şekilde misafirlerine sunuyor ve bu sayede sektörde ilklerin yaşanmasını sağlıyor. Bu global gücün Türkiye’ye yansımaları ise istasyonları lezzet durakları haline getiren Shell Select marketleri ve deli2go ürünleriyle birlikte yeni konsept temiz ve temassız tuvaletleri, çocuk tuvaletleri, güneş enerjili istasyonları ve elektrikli şarj üniteleri ile olarak öne çıkıyor.

“KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ HİZMETLER SUNMAK, MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTIRMADA ÖNEMİNİ HER GEÇEN GÜN ARTIRIYOR”

Öncelikle, entegre hizmetlerin önemi her geçen gün artıyor. Tüketicilerin hızlı ve pratik çözümlere tek bir çatı altında erişme ihtiyacı istasyonları da bu doğrultuda dönüşüme sevk ediyor. Akaryakıt istasyonları; market alışverişi, kafe, oto bakım hizmetleri gibi birçok ihtiyacı karşılayacak şekilde dönüşüyor. Dijitalleşme ise bir diğer önemli trend. Teknolojinin gelişimi ile birlikte dijital hizmetler ve mobil uygulamalar, müşteri deneyimini iyileştirmede büyük rol oynuyor. Bu kapsamda müşteri verilerinin analizi ile kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak, müşteri memnuniyetini artırmada önemini her geçen gün artırıyor.

Tüm bu gelişmelerle istasyonların evrimini sürdürüleceğine inanıyoruz. Shell olarak ülkemizde 100 yıldır olduğu üzere gelecek yüzyılda da ilkleri ve yenilikleri hayata geçirmek hedefiyle ilerliyoruz; tüm bu alanlarda öncü çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Akaryakıt istasyonları elektrikli araç kullanıcıları için neden bu kadar cazip



Son yıllarda elektrikli araçların hayatımıza hızla dahil oluşu ve akaryakıt istasyonlarının içerisine şarj istasyonlarının kurulması ziyaretçi sayısına da oldukça arttırdı. İstasyon alanlarının park konusunda elverişli olması, 7/24 hizmet sağlanması, vakit geçirilecek alanlar ve marketlerden gerekli tüm hizmetin alınabiliyor olması akaryakıt istasyonlarını elektrikli araç kullanıcıları için de cazip kılıyor.

Dijital dönüşüm ve otomasyon perakendecilik alanını etkiliyor mu



Dijital dönüşüm ve otomasyon, akaryakıt istasyonlarının operasyonel verimliliğini artırırken müşteri memnuniyetini ve bağlılığını da önemli ölçüde artırır. Bu dönüşüm, sektörde rekabet avantajı sağlayarak uzun vadede sürdürülebilir büyümeye katkıda bulunur.

Ödeme işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebilmek açısından yeni nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar, yakıt alımı ve diğer perakende hizmetleri için daha fazla kolaylık sağlayan mobil uygulamalar, sadakat programları, özel teklifler ve

promosyonlar sunarak müşteri bağlılığını artırır.

Dijital sistemler ise; müşteri davranışları ve satış trendleri hakkında detaylı veri toplar. Bu veriler, pazarlama stratejilerini ve ürün tekliflerini optimize etmek için kullanılabilir. Ayrıca müşteri tercihleri ve alışveriş alışkanlıkları analiz edilerek kişiselleştirilmiş teklifler ve kampanyalar oluşturulabilir. Dahası dijital sadakat programları, müşterilere puan toplama ve ödül kazanma fırsatı sunar. Bu da müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırır.

Perakende tarafındaki yükseliş akaryakıt sektörünün değerli markalarına olan müşteri sadakatini artırıyor mu?



Akaryakıt sektöründeki markalar için rekabet gücü ve müşteri sadakati en önemli konular arasında. Hatta markalar stratejik adımlarını çoğunlukla müşteri sadakati üzerine kurguluyor.

Marketlerde; sıcak kahve, soğuk sandviç, taze sıkılmış meyve suları, sıcak fırın ürünleri gibi ürünlerin yanı sıra oto bakım ürünleri ve kişisel bakım ürünleri de bulunuyor. Markaların rekabeti arttırmak adına, kendi markalarıyla tüketiciye sunduğu ürünler de oldukça popüler. Ayrıca bu ürünler ile sektörün büyük markaları ülkeye katma değer sağlıyor. İstasyonlar tanınmış markalarla iş birliği yaparak müşterilerine özel ürünler sunuyor, bu da müşterinin ilgisini çekerek sadakatini artırıyor.

Ayrıca ziyaretçiler için hijyenik tuvaletler birer tercih sebebi oluyor.



Gilbarco satış, pazarlama ve servis faaliyetlerini Turpak üzerinden doğrudan yapma kararı aldı



Ülkemiz akaryakıt sektöründe 25 yıldır taşıt tanıma ve otomasyon teknolojileri ile var olan Turpak, kaliteli hizmetleri ile sektörün gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor.

Dünya'nın en büyük istasyon ekipman üreticisi Gilbarco, Türkiye pazarına verdiği önemin bir kanıtı olarak tüm ürünlerinin satış ve servislerini Türkiye'deki iştiraki Turpak üzerinden aracısız olarak doğrudan gerçekleştirme kararı

aldığını açıkladı.

Bu karar ile müşteri memnuniyetinin en üst seviyeye taşınması amaçlandı. Konuya dair açıklama yapan Turpak Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Önkol; "Pompa ve Tank Otomasyon

sistemlerinde lider olan şirketimiz, akaryakıt dispenser pazarında sunacağı ayrıcalıklı hizmetler ile sektörün ilk tercihi olmayı hedefliyor. Bu önemli yılda, Gilbarco'nun akaryakıt dispenserleri ve dalgıç pompalarının satış ve servisinde tek yetkili şirket



Turpak Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Önkol

GILBARCO'NUN "RED JACKET" AKARYAKIT DALGIÇ POMPALARI TURPAK TARAFINDAN SATILACAK

1865 yılında ilk pompayı üreten ve bugün tüm Dünya'da 100'e yakın ülkede faaliyet gösteren Gilbarco, yeni aldığı kararla birlikte Gilbarco Veeder Root çözümlerinin satış, pazarlama ve servis hizmetlerini kendi iştiraki Turpak üzerinden tek yetkili olarak yürütecek. Öte yandan Gilbarco'nun "Red Jacket" akaryakıt

dalgıç pompalarının Turpak tarafından satışına başlanacağı, akaryakıt dağıtım şirketleri ve istasyonlara daha entegre ve yenilikçi çözümler sunulmasının önü açılacak. Gilbarco, bu yenilikle birlikte, akaryakıt sektörünün geleceğini şekillendirmeye ve müşterilerine en yüksek standartlarda hizmet sunmaya devam etmeyi planlıyor.

olarak 1 Haziran 2024 tarihinden itibaren hizmet vermeye başlıyoruz. 25 yıllık başarı hikayemizde, bu önemli kilometre taşını sektörümüzün değerli

paydaşlarına duyurmaktan mutluluk duyuyoruz. Gelecekte de aynı azim ve kararlılıkla çalışarak sektörde her zaman ilk tercih edilen marka olmayı hedeflemekteyiz" dedi.

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) Genel Sekreteri Heysem el-Gays, bu yıl küresel petrol talebinin günlük 2,2 milyon varil artmasını beklediklerini söyledi.

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) Genel Sekreteri Heysem el-Gays, St. Petersburg Uluslararası Ekonomi Forumu (SPIEF) kapsamında düzenlenen oturuma katıldı.

Gays, St. Petersburg Uluslararası Ekonomi Forumu (SPIEF) kapsamında düzenlenen oturumda değerlendirmelerde bulundu.

Dünyanın tüm enerji kaynaklarına ihtiyaç duyduğunu ifade eden Gays, "Bu alanda bir ayrımcılık kabul edilemez. Evet, zararlı çok fazla emisyon var, bunu azaltmalıyız ama çoğu

OPEC küresel petrol talebinde bu yıl günlük 2,2 milyon varil artış bekliyor



zaman petrol endüstrisinin kötü gösterildiğini görüyoruz" dedi.

OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu nezdinde varılan üretim anlaşmaları üzerine çok fazla spekülasyon yapıldığı eleştirisinde bulunan Gays, "Ne zaman şu ya da bu duyuruyu yapacak kamuoyu mutlu olmuyor. Bazı aktörlerin hangi hikayeyi duymak istediğini bilmek zor. Ancak yine de önemli olana, temellere odaklanmamız bizim için çok önemli" diye konuştu.

Gays, söz konusu temellerin "ekonomik büyüme, arz ve talep" olduğunun altını çizdi.

Küresel petrol talebine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Gays, "Bu yıl küresel petrol talebinin günlük 2,2 milyon varil artmasını bekliyoruz. 2024'ün ilk çeyreğinde günlük 2,3 milyon varil artış yaşandı, üstelik ilk çeyrekler genellikle talebin en düşük olduğu dönemlerdir" dedi.

Gays, OPEC'in 2023 yılına ilişkin petrol talebi konusunda en başarılı tahmini yaptığına işaret ederek, "Tahminlerimizi eleştirenler, kendi tahminleri bizimkiyle eşitlenene kadar neredeyse her ay tahminlerini düzenlemek zorunda kaldılar" değerlendirmesinde bulundu.

www.petroturk.com

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

ENERJİ PİYASASI
7/24 CANLI YAYINDA

PT

Petroturk TV

ABONE OL

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

PETROTURK

 Petroturk TV  Petroturk.com  petroturkcom  petroturkcom

'UNITI Expo 2024'teki başarımız, global pazardaki konumumuzu daha da sağlamlaştırdı'

Asis Otomasyon, 14-16 Mayıs 2024 tarihlerinde Almanya/Stuttgart'ta gerçekleşen ve sektörün en prestijli fuarlarından biri olan UNITI Expo 2024'e katılarak sunduğu çözümleri ve hizmetleri sergiledi. Asis Otomasyon Sistemleri ve Asis Otomasyon'un sahip olduğu, akaryakıt pompaları sektöründe Türkiye'nin önemli firmalarından Mekser Petrol Ekipmanları'nın ürünleri ile fuarda yer alan şirket, büyük ilgi topladı.

UNITI Expo 2024, 110 ülkeden 18 bin ziyaretçinin geldiği ve 37 ülkeden 470 katılımcının yer aldığı etkileyici bir etkinlik olarak sona erdi. Messe Stuttgart'ın son teknoloji tesislerinde gerçekleşen fuarda, 40 bin m²'den fazla sergi alanında öncü ürünler ve hizmetler sergilendi.

Asis Otomasyon standı, ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Özellikle dünya çapında bir sistem olduğunun altı çizilen CalibeX lazer tank kalibrasyon sistemi büyük ilgi topladı ve sistem hakkında yoğun bilgi talepleri alındı. Asis ekosistemi kapsamında yer alan CalibeX'in yanı sıra MobileX (Müşteri Tanıma Sistemleri), Pompa Otomasyon Sistemi, Tank Otomasyon Sistemi, Cyber® TTS (Taşıt Tanıma Sistemleri) ve Mekser Pompaları ile hava ve su saatleri de ziyaretçilerin dikkatini çekti. Asis standında Dış Ticaret Müdürü Orkun Kılıç, Uluslararası Proje Sorumlusu Erhan Özdamar ve Mekser Genel Müdürü



Emir Kaya, global ve potansiyel müşterilere Asis ekosistemi ürünleri ve teknolojileri hakkında bilgi verdiler.

"ASİS OLARAK DÜNYA GENELİNDE TANINAN VE BİLİNE BİR MARKA HALİNE GELDİK"

Fuarın ardından değerlendirmelerde bulunan Asis Dış Ticaret Müdürü Orkun Kılıç, Asis Otomasyon ürünlerine gösterilen ilgiden çok memnun olduklarını ve başarılı bir fuar geçirdiklerini belirtti. Kılıç, "Asis olarak artık dünya genelinde tanınan ve bilinen bir marka haline geldik. 58 ülkede 100 binden fazla CalibeX 3D tank kalibrasyon sistemi hizmeti sunduk, 18 ülkede 11 binden fazla istasyonda tank ve pompa otomasyon sistemlerimiz çalışıyor. Asis'in Ar-Ge yeteneği ve müşteriye özel proje geliştirme kabiliyeti artık dünya çapında konuşuluyor. Bu başarılarımızı daha da ileriye



taşımak ve sürekli daha iyisini yapmak için çalışıyoruz ve inancımızla başarılı oluyoruz. Bundan sonra da aynı kararlılıkla yolumuza devam edeceğiz" dedi.



'ASİS BU BAŞARIYI DAHA İLERİYE TAŞIMAK İÇİN ÇALIŞMALARINA KARARLILIKLA DEVAM EDECEK'

Asis Dış Ticaret Müdürü Orkun Kılıç; "UNITI Expo 2024, sadece yenilikçi ürünlerin sergilendiği bir platform değil, aynı zamanda Asis Otomasyon'un uluslararası alanda kendini kanıtlayarak fırsatı bulduğu bir etkinlik olarak da öne çıktı. Asis'in iş ortakları ve katılımcılarla gerçekleştirdiği sayısız toplantı, şirketin global ağını genişletmesine ve uluslararası iş birliklerini güçlendirmesine olanak sağladı" diyerek sözlerine şöyle devam etti: "UNITI Expo 2024'te elde edilen başarı, Asis Otomasyon'un global pazardaki konumunu daha da sağlamlaştırdı. Fuarda sergilenen yenilikçi

ürünler ve çözümler, Asis'in sektördeki öncü rolünü pekiştirdi. Asis Otomasyon, bu başarıyı daha ileriye taşımak ve sektördeki liderliğini sürdürmek için çalışmalarına kararlılıkla devam edecek. Biz Asis olarak artık dünyada da belli bir tanınırlık ve bilinirlik seviyesine geldik. Dünyada da artık Asis'in Ar-Ge yeteneği, müşterilere özel proje geliştirebilme yeteneği konuşulur oldu. Global olarak kazandığımız bu seviyeyi aşmak, her zaman daha fazlasını yapmak için çalışmak da ilk hedefimiz, daha iyisini başaracağımıza hep inandık ve başardık. Bundan sonra da aynısını yapmaya devam edeceğiz."

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Raşit Kırkağaç

Haber Merkezi:
Sibel Acar, Gözde Emlik,
Deniz Yaşayan, Beyza Erdoğan,
Soner Okur
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 Uzunel,**
Merve Şen
Basıldığı Yer: **IRM Dijital Baskı ve**
Matbaacılık San. Tic. A.Ş.

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

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

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

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



E·N·E·R·J·i
FUARCILIK

- ✓ Alanında uzman ekip
- ✓ Müşteri odaklı hizmet anlayışı
- ✓ Güçlü tedarik ağı
- ✓ Operasyonel destek
- ✓ Anahtar teslim proje hizmeti



**Kurumsal
Organizasyonlarınızda
Uzman Ekibimizle
Yanınızdayız**



www.efo.com.tr



İSTASYON İNŞAATI BİZİM İŞİMİZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı

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

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.





DÜNYANIN DENEYİMİYLE TÜRKİYE'NİN HİZMETİNDE!

LUKOIL dünya çapında 4 kıta ve 35 ülkede
5.500'den fazla akaryakıt istasyonu ile
yolculuklarınıza enerji katıyor.





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.

