

Madeni Yağları En İyi Lubi Bilir!

Petrol Ofisi güvencesiyle Lubi; geleceğin teknolojisini, madeni yağ sektörüyle buluşturuyor.

Hemen, 0850 339 19 19'a  WhatsApp üzerinden mesaj göndererek Petrol Ofisi Madeni Yağlar Asistanı Lubi ile tanışın!

Aracınız için en uygun yağı saniyeler içerisinde bulur.



Kullandığınız ürüne en yakın Petrol Ofisi karşılığını verir.

Daha fazlası için şimdi Lubi ile tanışın.



 Petrol Ofisi

Madeni Yağları En İyi Lubi Bilir!

Petrol Ofisi güvencesiyle Lubi; geleceğin teknolojisini, madeni yağ sektörüyle buluşturuyor.

Hemen, 0850 339 19 19'a  WhatsApp üzerinden mesaj göndererek Petrol Ofisi Madeni Yağlar Asistanı Lubi ile tanışın!

Aracınız için en uygun yağı saniyeler içerisinde bulur.



Kullandığınız ürüne en yakın Petrol Ofisi karşılığını verir.

En yakın Petrol Ofisi Madeni Yağ Satış Noktalarını gösterir.

Daha fazlası için şimdi Lubi ile tanışın.



 Petrol Ofisi



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen

2050
KARBON
NÖTR

Enerji Petrol Gaz

PEI
MEMBER

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:56

Sayı:723

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

'Gabar dışında farklı sahalarda da keşif yapmayı hedefliyoruz'



s8

MARJ TALEBİ

s3



Petrol Ofisi Sosyal Lig'de ikinci devre ödülleri sahiplerini buldu

s5



OPET ekipleri 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği' için bir araya geldi

s6



İLERİDE Programı, ikinci mezunlarını verdi

Kredi kartıyla satış oranları yüzde 90'ı aşan akaryakıt bayilerinin marjları, uzun zamandır enflasyon oranının altında seyrediyor. Bayiler, kredi kartı kullanımı kaynaklı yüksek komisyon maliyetleri için çözüm talebinde bulunuyor.

ÖZEL
DOSYA

KALICI ÇÖZÜM BEKLENİYOR

Sektör temsilcileri kredi kartıyla yapılan her satışta bayilerden ciddi oranda komisyon kesildiğini, bu oranların zaten düşük olan kar marjlarını daha da düşürdüğünü ve mali açıdan bayiyi zor durumda bıraktığını belirtiyor.

Komisyon oranlarıyla ilgili düzenleme yapılmasını talep eden sektör temsilcileri, hem dağıtıcılar hem de EPDK'nın desteğiyle kalıcı bir çözümün önemine dikkat çekiyor. s22



Petrol Sanayi ve Emobilité Derneği
Başkanı Ahmet Erdem

**KREDİ KARTI
MALİYETLERİ TAŞINAMAZ
NOKTAYA GELMİŞTİR**

Artan faiz oranları sebebiyle kredi kartı ile yapılan işlemlerde bankaların komisyon oranlarında ciddi bir artış yaşandı. s22



ADER Yönetim Kurulu Başkanı
Cemil Direkci

**BAYİLERİN EKONOMİK
OLARAK SARSILMASINA
NEDEN OLUYOR**

Bayiler, komisyon ödemeleri nedeniyle bir nevi karlarından fedakarlık yapıyor, istasyonları işletmekte zorlanıyorlar. s23



TABGİS Başkanı Murat Bilgin

**KAR MARJINA, POLİTİKA
FAİZİNE GÖRE MAKUL BİR
ARTIŞ UYGULAYALIM**

Takas komisyon oranları en büyük problemimiz. Bayi ve dağıtıcının el ele verip gerekli adımları birlikte atmaları gerekiyor. s23

BP Doğru Yakıt Sistemi ile yakıtınızdan emin olun.

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



Daha iyisini istediğinde



bp.com.tr

Yeni Shell mobil uygulamasını indir, üye ol **150 TL** yakıt puan kazan!



Shell
ClubSmart



Petrol Ofisi Sosyal Lig'de ikinci devre ödülleri sahiplerini buldu

Türkiye'nin Süper Lig'e özel futbol ve menajerlik oyunu Petrol Ofisi Sosyal Lig'in 2023 – 2024 futbol sezonu ikinci devre ödül töreni gerçekleştirildi. Kıyasıya rekabetin yaşandığı sezonun sonunda devre birincisi Kia Niro Hibrit otomobil kazanırken ilk 50'de yer alan oyunculara Petrol Ofisi Grubu'ndan yüz binlerce TL değerinde yakıt ödülü dağıtıldığı aktarıldı.

Petrol Ofisi Grubu'nun oyun teknolojileri alanındaki yatırımlarının ilk girişimi ve 3,6 milyonu aşkın oyuncusuyla Süper Lig'e özel fantezi futbol ve menajerlik oyunu olan Sosyal Lig'de 2023-2024 sezonunun ikinci devresi sona erdi.

Büyük ödül Kia Niro Hibrit otomobil, Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu, Kia Türkiye Genel Müdürü Can Ağyel ve Petrolig Games Genel Müdürü Burçin Cafer'in katılımıyla düzenlenen törenle ikinci devre şampiyonu Ayetullah Kaya'ya teslim edildi. Sıralamada birincinin ardından ilk beşte yer alan Yasin Çolak, Bahadır Pekmen, Kadir Mercan ve Sefa Çayırılı Petrol Ofisi'nden 50'er bin TL değerinde ödül kazanırken sıralamada ilk 50'ye giren oyunculara toplamda yüz binlerce TL değerinde yakıt ödülü kazandılar.

FUTBOLCU TERCİHLERİNDE GALATASARAY VE FENERBAHÇELİ OYUNCULAR ÖNE ÇIKTI

Kıyasıya bir rekabete sahne olan Petrol Ofisi Sosyal Lig 2023-2024 sezonunda oyuncuların kadrolarında en çok yer verdiği futbolcular Fernando Muslera, Mauro Icardi, Sebastian Szymanski ve Ferdi Kadioğlu olurken en çok tercih edilen teknik direktör ise Okan Buruk oldu. Geçen sezon oyuna eklenen Kadınlar Ligi'nde de sezon genelinde



İkinci Devre Şampiyonu Ayetullah Kaya

Kia Genel Müdürü Can Ağyel

Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu

'FANTEZİ FUTBOL, SON DERECE OLUMLU ETKİLERİ OLAN DEV BİR SEKTÖR'

Yaptığı değerlendirmede küresel fantezi futbol sektörünün 5 yıl içinde 6 milyar dolarlık bir değere ulaşacağı beklentilerini paylaşan Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu, "Fantezi futbol, tüm dünyada futbolun hem ekonomik hem de seyirci

dinamiklerine son derece olumlu etkileri olan dev bir sektör. Biz de Sosyal Lig ile Türkiye'nin bu alandaki en büyük temsilcisi olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Sosyal Lig, 3,6 milyonu bulan oyuncu kitlesi ile futbolun özünde yatan kapsayıcı

değerleri ve sportmenlik ruhunu pekiştiren interaktif bir sosyal platform haline geldi. Bu süreçte oyuncularımızla kurduğumuz bağın güçlenmesinde çok kıymetli katkılar sunan Kia ailesine de teşekkürlerimizi sunuyorum" diye konuştu.



yüzde 45'lik bir artışla 6,2 milyon tahmin gerçekleştirildi.

2 KIA NIRO HİBRİT OTOMOBİL VE 2,5 MİLYON TL DEĞERİNDE YAKIT

Her sezon değerli ödüllerin dağıtıldığı Sosyal Lig'de oyuncular 2023 –

'BAŞARILI İŞ BİRLİĞİMİZİN GELECEK YILLARDA DA DEVAM ETMESİNİ TEMENNİ EDİYORUZ'

Tenis, basketbol, futbol, yelken ve hatta e-spor gibi birçok farklı alanda spora destek verdiklerini belirten Kia Genel Müdürü Can Ağyel "Kia markası olarak sporun birleştirici, bütünleştirici gücüne ve daha sağlıklı nesiller için ilham kaynağı olduğuna inanıyoruz. Bu misyonla Petrol Ofisi Sosyal Lig'le olan iş birliğimizi de 5 yıldır gururla sürdürüyoruz. 3,6 milyonu aşkın oyuncusuyla Süper Lig'e özel fantezi futbol ve menajerlik oyunu Sosyal Lig sayesinde sezon boyunca futbolseverlerle buluşmaktan mutluluk duyuyor ve başarılı iş birliğimizin gelecek yıllarda da aynı şekilde devam etmesini temenni ediyoruz" şeklinde konuştu.

2024 sezonu süresince 2 Kia Niro Hibrit otomobil, Petrol Ofisi Grubu'ndan toplamda 2,5 milyon TL değerinde yakıt ve her hafta bir PlayStation 5 kazanmak için yarıştı. Ayrıca sezon boyunca düzenlenen turnuvalarda sıralamaya giren oyunculara iPhone 15 ve Sezonluk Taraftar Paketi hediye edildi.

'OYUNCU BAŞINA HAFTALIK ORTALAMA OYUN SÜRESİ 2 SAATİ AŞTI'

Petrolig Games Genel Müdürü Burçin Cafer ise şunları söyledi: "Son derece heyecanlı bir sezonu geride bıraktık. Tüm oyuncuları kutluyor, 5 sezondur karşılıklı değer yarattığımız, verimli bir iş birliği içinde olduğumuz Kia'ya değerli desteklerinden ötürü teşekkürlerimizi sunuyorum. Her sezon yaptığımız geliştirmelerle dünyanın en modern fantezi futbol oyunu haline getirdiğimiz Sosyal Lig'de 2023-2024 sezonunda da etkileyici rakamlara ulaştık. Oyuna yapılan aylık girişler 2 milyonun üzerine çıkarken

oyuncu başına haftalık ortalama oyun süresi 2 saati aştı. Sezon boyunca farklı markalarla çeşitli iş birlikleri yaptık. Türkiye İş Bankası'nın yeni nesil bankacılık uygulaması Nays ve Burger King gibi partner markalarımıza oyunumuz içinde özel ligler açtık. Yine Burger King, Getir, Milli Piyango ve Coca Cola ile yaptığımız oyun içi projelerle markalara ekstra satış hacmi sağlarken oyuncularımıza da çeşitli faydalar sunduk. Önümüzdeki dönemde de bunlar gibi başarılı iş birliklerini artırmayı planlıyoruz."



Petrolig Games Genel Müdürü Burçin Cafer

PERFORMANSI KAFANA TAKMA
100+ OKTAN VAR
AYGAZ'DA!



AYGAZ
100 **OKTAN**

OPET ekipleri 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği' için bir araya geldi

OPET, UN Women Türkiye ile yürüttüğü toplumsal cinsiyet eşitliği projesi 'Eşitsek Fark Eder' kapsamında, tüm ofis ve istasyon çalışanlarının katılacağı ülke çapında bir eğitim programı başlatıyor. Eğitim programındaki modüllerden biri olan İletişimde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Atölyesi, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Uzmanı- Oyun Yazarı Ebru Nihan Celkan ile gerçekleştirildi. Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen atölyeye OPET'in iletişim, pazarlama, insan kaynakları ekipleri ile markanın reklam ve halkla ilişkiler ajansları katıldı. Katılımcılar, atölyede iletişim ekosistemlerini toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifiyle tekrar değerlendirme fırsatı yakaladı.



OPET iletişim, pazarlama, insan kaynakları ekipleri ile reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının katılımıyla 'Eşitsek Fark Eder' projesi kapsamında, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Uzmanı- Oyun Yazarı Ebru Nihan Celkan moderatörlüğünde "İletişimde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Atölyesi" düzenledi.

OPET Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Rıdvan Uçar

'EŞİTSEK FARK EDER PROJESİ KAPSAMINDAKİ BÜTÜN ÇALIŞMALARI GÖNÜLDEN DESTEKLİYORUM'

OPET Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Rıdvan Uçar atölye öncesi yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Ben hayatım boyunca kadın zekasının boyutlarını ve aynı anda birçok odağı yönetebilmesini hayranlıkla izledim. Annem, eşim ve etrafımdaki güçlü

kadınlar, bana her zaman ilham oldu. Bu proje, o nedenle benim için çok önemli. 'Eşitsek Fark Eder' projesi kapsamındaki bütün çalışmaları gönülden destekliyorum zira toplumsal cinsiyet eşitliğine ve bu kavramın hızlı bir şekilde dünya genelinde yayılması gereğine inanan bir insanım. Kızımı ve



oğlumu da bu bakış açısıyla büyütüyorum, o nedenle bu konudaki uygulamaları çok takdir ediyorum ve içinde yer almaktan gurur duyuyorum."

Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Uzmanı- Oyun Yazarı Ebru Nihan Celkan

'İLETİŞİM EKOSİSTEMLERİMİZİ TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ PERSPEKTİFİYLE DERİNLEMESİNE İNCELEYECEĞİZ'

Atölyenin moderatörü Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Uzmanı- Oyun Yazarı Ebru Nihan Celkan ise "Dünya nüfusunun yüzde 50'sini kadınlar, yüzde 50'sini erkekler oluşturuyor. Biz neden daha çok kadınları konuşuyoruz? Çünkü istatistiki olarak baktığımızda olgusal olarak eşitsizlik rakamlarının bize işaret ettiği çok net ve açık bir cinsiyet var. Bu; iş hayatına katılım, eğitimden

yararlanma, ekonomiye katılım, politikaya katılım, sağlık hizmetlerinden yararlanma gibi birçok başlıkta göze çarpıyor. Bu durum erkeklerin eşitsizlikten yara almadığını göstermez. Ancak kadınların feminist hareketi olduğu için onlar yüzyıllardır konuşuyor, erkekler ise toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle maalesef konuşmuyor. Bugün bu konulardan yola çıkarak iletişim ekosistemlerimizi toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifiyle biraz daha derinlemesine inceleyeceğiz" dedi.



OPET Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ayşenur Aydın

ÜLKE ÇAPINDA EĞİTİM PROGRAMI BAŞLIYOR

OPET Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ayşenur Aydın ise şöyle konuştu: "Biz, 2018 yılında hepinizin çok iyi bildiği gibi Yönetim Kurulu Kurucu Üyemiz Filiz Öztürk liderliğinde "Kadın Gücü" projemizi başlattık. Amacımız istasyonlardaki erkek işi algısını biraz olsun değiştirmek ve kadınların da rahatlıkla bu alanda çalışabileceğini tüm topluma göstermekti. Bu sadece bir istihdam projesi değil aynı zamanda bir sosyal

sorumluluk projesi. Çünkü, içinde toplumsal cinsiyet eşitliği öğelerini barındırıyor ki ülke olarak bu başlıkta çalışmalara çok ihtiyacımız var. Ancak maalesef Dünya Ekonomik Forumu Küresel Analiz Raporu'nda yer alan 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Uçurumu Analiz Raporu'na göre tam eşitliğin sağlanması için 134 yıla ihtiyacımız var. Bunu değiştirmek bizlerin elinde. Bu kapsamda UN Women ile 'Eşitsek Fark Eder' adı altında büyük ölçekli ve



kültürel dönüşüm içeren bir projenin içindeyiz. Bu atölye de bu sürecin bir parçası. Bundan sonraki adımımız da tüm Türkiye'deki istasyon çalışanlarımızı kapsayacak ülke çapında bir eğitim programı olacak."



İLERİDE Programı, ikinci mezunlarını verdi

Shell'in Bilim Virüsü iş birliğiyle gerçekleştirdiği İLERİDE programı, ikinci dönem mezunlarını verdi. Türkiye çapında 55 farklı üniversitede eğitim alan 100 genci buluşturan programda katılımcılar, yeni yüzyıl becerilerini güçlendirdi. Program ile Shell, genç yetenekleri sosyal yatırımla destekleme taahhüdünü bir kez daha vurguladı.

Gençlerin yeni yüzyıl yetkinlikleri kazanması ve iş hayatına daha donanımlı hazırlanmaları için başlatılan Shell Gençlik Sosyal Yatırım Programı İLERİDE'nin ikinci yılında da 100 gencin programı başarıyla tamamladığı bildirildi. Shell Türkiye'nin yeni nesil öğrenme platformu Bilim Virüsü iş birliğinde gerçekleştirdiği programın Mezuniyet Günü, 13 Temmuz'da İstanbul'da düzenlendi.

Ocak ayında başvuruların alınmaya başladığı program



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

6 ay sürdü ve 55 farklı üniversitede 40 farklı bölümde eğitim alan 100 öğrenci katıldı. Mezuniyet gününde program katılımcıları mezuniyet belgelerini alırken jüri tarafından Shell Türkiye tarafından tohum desteği verilecek 3 proje BioCollect, ReneWater ve RegNFit Projesi olarak belirlendi.

"GENÇLERİMİZİN FİKİRLERİNİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜRMELERİ İÇİN YANLARINDA YER ALIYORUZ"

Hızla değişen dünyada gençlerin farklı alanlarda deneyim kazanmasının önemini vurgulayan Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell & Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem

Okyar Perdeci, "Gençlerin kazanacakları inovasyon, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yetenekler hem onların hem de ülkemizin ve gezegenimizin geleceği için önem taşıyor. Bu bilinçle Shell olarak başlattığımız İLERİDE programı ile üniversite öğrencisi gençleri yeni nesil öğrenme ve deneyim fırsatları ile destekliyoruz. Gençlerimizin fikirlerini gerçeğe dönüştürmeleri için yanlarında yer alıyoruz. İş hayatından gerçek problemlere çözüm üreten ve yeni beceriler kazanan öğrencilerimiz, program sonunda geliştirdikleri projelerle de sahip oldukları yüksek potansiyeli gözler önüne seriyor. Programımızı bu yıl geçmiş katılımcılarımızdan oluşan Genç Danışma Kurulumuzun

katkısı ve proje üretme sürecinde mentorluk desteği ile geliştirdik" dedi.

"BİRLİKTE ÖĞRENMEYE VE YENİYİ KEŞFETMEYE ODAKLANDIK"

Bilim Virüsü Kurucusu Şule Yücebıyık da, "İLERİDE ile gençlerin hayal etmesine ve harekete geçmesine olanak sunuyoruz. Bu yıl da benzersiz bir süreci hep birlikte tamamladık. Program içerisinde gençler eğitimlere ve iş simülasyonuna dahil oldular. Ardından kendi projelerini geliştirip jüri üyelerine sundular. Başından sonuna kadar heyecan veren tüm bu süreç boyunca birlikte öğrenmeye ve yeniyi keşfetmeye odaklandık" dedi.

» Devamı Sayfa 24'te

HAYAL ET, ÜRET, İLERLE

Programla ilgili yapılan açıklamada, "İLERİDE ile gençler, öğrenme modülü, iş simülasyonu ve proje aşaması olmak üzere üç ana modülden oluşan yenilikçi bir gelişim sürecine dahil oluyor. Üniversitelerin 2. ve 3. sınıf öğrencilerinin katılımına açık olan programda gençler, aldıkları eğitimler aracılığıyla sürdürülebilirlik yetkinlikleri, kariyer yönetimi, sosyal beceriler, dijital yetkinlikler ve yaratıcılık alanlarında kendilerini geliştirme fırsatı yakalıyor.

Öğrenme modülünde katılımcılar, Öğrenmeyi Öğrenme, Tasarım Odaklı Düşünce, Analitik Düşünce, Sürdürülebilirlik Yetkinlikleri, Yaratıcılık ve İnovasyon, Dijital Yetkinlikler, İletişim ve Ekip Çalışması, Sunum ve Hikayeleştirme başlıklı eğitimlere katılıyor.

İş simülasyonunda, iş dünyasında karşılaşılan gerçek vakalara çözümler üreten katılımcılar, son aşamada ise ekipler oluşturarak kendi projelerini geliştiriyor. Ekiplerin projelerini Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan SKA 7- Erişilebilir ve Temiz Enerji, SKA 10- Eşitsizliklerin Azaltılması, SKA 11- Sürdürülebilir Şehirler ve Topluluklar, SKA 12-Sorumlu Üretim ve Tüketim ve SKA 13- İklim Eylemi alanlarına uygun olarak geliştirmesi bekleniyor. Gençler, program sonunda projelerini hayata geçirmek üzere Shell Türkiye'den tohum desteği alıyor ve staj fırsatından yararlanıyor" denildi.



ACTIVE technology formülü BP Ultimate Diesel ile tek depoda



km'ye kadar daha fazla yol*

Daha iyisini istediğinde



Katıldığı bir televizyon programında enerji gündemine dair açıklamalarda bulunan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparслан Bayraktar, Türkiye'nin günlük petrol ve doğal gaz ihtiyacının 2 milyon varil olduğunu belirtti. Gabar'daki gelişmeler hakkında konuşan Bayraktar, "Önümüzdeki aylarda 100 bin varile ulaşmak için planlamalarımızı yaptık" dedi.

Derleyen: Beyza Erdoğan

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparслан Bayraktar özel bir televizyon kanalında katıldığı programda enerji gündemine dair açıklamalarda bulundu.

Gabar'daki son gelişmelere ilişkin bilgiler aktaran Bakan Bayraktar, "Gabar Cumhuriyet tarihinde karada yaptığımız en büyük keşiflerden biri. Bu keşif 2021 yılının sonunda gerçekleşti ve biz hızlı bir şekilde geçtiğimiz yıl 15 bin varil civarında üretim rakamlarına ulaştık. O rakamlar bugün yaklaşık 40 kuyuda 45 bin varile ulaşmış durumda. Ama Gabar'ın potansiyeli bize şunu söylüyor: Gabar en üst seviyede yaklaşık 100 bin varili bulabileceğimiz bir saha. Dolayısıyla hedefimiz oraya ulaşmak. Bunun için de orada çok yoğun bir çalışma devam ediyor. Kuyu sayısını artırıyoruz. Bölge çok zorlu bir coğrafya, bugüne kadar yaklaşık 450 km yol yaptık. Yani o dağlarda yol yapıyoruz, ekipmanımızı, iş makinelerimizi, kulelerimizi oraya götürüyoruz ve ondan sonra da sondajlarla beraber bu üretimleri gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki aylarda 100 bin varile ulaşmak için planlamalarımızı yaptık. Ümit ediyorum bunu en kısa zamanda başaracağız ve bu şekilde devam ettireceğiz.

"100 BİN VARİL HEDEFİNİ DAHA İLERİ GÖTÜRECEK NOKTALARA GELECEĞİZ"

Bayraktar, "Gabar'ın dışında ve yakınında Hakkari gibi farklı sahalarda keşif kuyularını açmaya devam ediyoruz. Hakkari'de şu anda başlayan ve devam eden sondajımız

'Gabar dışında farklı sahalarda da keşif yapmayı hedefliyoruz'



var. Yine Van sınırlarında Kör Kandil dediğimiz lokasyonda 1 ayı bulan bir sondajımız devam ediyor. O bölgede hedef derinlikler yaklaşık 4 bin metrelerde. Buralardan da yeni keşifler yapmayı hedefliyoruz. Ümit ediyoruz bu bölgelerde de başarılı olacağız ve 100 bin varil hedefini daha ileri götüreceğiz" ifadelerini kullandı.

"GABAR'DA VEFAT EDEN MÜHENDİSİMİZİN İSMİNİ YAŞATACAĞIZ"

Gabar'da meydana gelen kaza hakkında da konuşan Bayraktar, "Üzücü bir kaza yaşadık. Çok genç, İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun bir mühendis kardeşimiz orada vefat etti. Hepimiz çok üzüldük. Vefat eden mühendisimizin ismini o bölgede yaşatacağız. Üretimimizi hızlı yapalım, 100 bin varil üretim hedefimizi yakalayalım derken işin emniyetinden de herhangi bir şekilde uzaklaşmamamız gerekiyor. Dolayısıyla büyük bir dikkatle, büyük bir özenle bu faaliyetleri gerçekleştiriyoruz. Kaza bölgesinde bir soruşturma başlattık. Bu alışlagelmiş bir kaza değil dolayısıyla bunun çok yönlü araştırılması lazım. Bu anlamda müfettişler görevlendirdik. Henüz araştırmalardan çıkmış bir netice yok ama bizim üzerinde durduğumuz iki konu var; bir tanesi bu işin tasarım aşamasında, kulenin oraya yerleştirilmesinde bir

eksik mi var? Bir diğeri, kulenin tasarımdan sonra imalatta, uygulamasında, betonunda vs. herhangi bir sorun mu var? Bütün bunları derinlemesine araştırıyoruz. Dahası hesap edilmemiş, farklı bir gözle bakılması gereken, bundan sonrakilere de teşmil edeceğimiz hususlarda bir değerlendirme yapıyoruz. Çok yönlü bir araştırmaya ihtiyaç var ve yeni bir kazaya sebebiyet vermemek için mevcut çalışan kuyularla alakalı şu anda hızlı bir şekilde kontroller tekrarlanıyor. Dolayısıyla tüm yönleriyle olayı araştırıyoruz ve ona göre de tedbirlerimizi alacağız" dedi.

"KIBRIS ADASI'NIN GÜNEYİNDE DE BİR SONDAJ YAPTIK"

Akdeniz'deki stratejilere ilişkin konuşan Bayraktar, "2016'daki Milli Enerji ve Maden Politikası'nda ortaya koyduğumuz stratejinin ilk hedefi Akdeniz'di. Akdeniz'deki aramalar geçtiğimiz yıllarda çok yoğun bir şekilde yapıldı. Abdülhamid Han Gemisi en son Akseki-1 kuyusunun da sondajını tamamladı ve şimdi bu Gemimizi Karadeniz'e gönderiyoruz. Bu dokuz derin deniz sondajından ekonomik değeri olan, keşif diyebileceğimiz bir netice alamadık. Lakin bu Akdeniz'de herhangi bir hidrokarbon, petrol, doğal gaz olmadığı ve Akdeniz'den vazgeçtiğimiz anlamına asla gelmiyor. Çok büyük bir kıta sahanlığımız var.



"TÜRKİYE'NİN PETROL VE DOĞAL GAZDA GÜNLÜK İHTİYACI 2 MİLYON VARİL"

Farklı ülkelerde de çalışmaların sürdüğünü belirten Bayraktar, "Metreküp ve varil oranlarını doğal gaz ve petrolde eş baza getirdiğimizde, Türkiye'nin petrol ve doğal gazda günlük ihtiyacı 2 milyon varil. Biz bu ihtiyacın şu an itibarı ile yüzde 12,5'ini yani yaklaşık 250 bin varilini üretiyoruz.

Bunun hepsini Türkiye'de üretmiyoruz, farklı ülkelerde de üretimimiz var. Örneğin, Azerbaycan en önemli ülkelerden bir tanesi, orada hem doğal gaz hem petrol üretimimiz var. Basra'da üç sahada ortaklığımız var ve oradan günlük yaklaşık 15 bin varillik bir üretim alıyoruz" diye konuştu.

Kıbrıs Adası'nın güneyinde de bir sondaj yaptık. Biz bu kadar büyük bir alanda mutlaka petrol ve doğal gaz varlığı olduğu inancındayız. Önümüzdeki süreçte Akdeniz ile alakalı yeni bir bakış açısıyla yeni arama lokasyonlarının tespitine ve faaliyetlerine

başlayacağız. Önceliğimiz, mevcut potansiyelin üretimi, vatandaşlarımıza yansımaları ve ardından arzın sağlanması. Bununla beraber Karadeniz'de ve Akdeniz'de yeni keşiflerin gerçekleştirilmesi öncelikli hedeflerimiz.

YÜKSEK KALİTEYİ VE PERFORMANSI ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ

Güvenilir yol arkadaşınız olarak
Türkiye'nin dört bir yanında sizinleyiz.



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



TÜRKİYE PETROLLERİ

Gabar'da acı gün

Şırnak'ta Gabar Dağı'nda Şehit Aybüke Yalçın 27 No'lu Petrol Sahası'nda sondaj kulesi devrildi. Enkaz altında kalan bir mühendis hayatını kaybederken 2 işçi yaralandı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparслан Bayraktar, kazaya ilişkin kapsamlı inceleme başlattıklarını belirtti. TPAO da konuya ilişkin açıklama yayınladı.

Şırnak'ta, Gabar Dağı'nda Şehit Aybüke Yalçın 27 No'lu Petrol Sahasında sondaj kulesinin devrilmesi sonucu enkaz altında kalan 3 işçiden 2'si yaralı kurtarıldı. Kazada mühendis Mehmet İrfan Güler hayatını kaybetti.

"TPAO TARAFINDAN MÜFETTİŞ ATANMIŞ OLUP DETAYLI İNCELEME BAŞLATILMIŞTIR"

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı konuya ilişkin X sosyal medya hesabından açıklama yayınladı. Açıklamada, "Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı Şırnak Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Şehit Aybüke Yalçın sahasında faaliyet gösteren bir

sondaj kulesinde beton zeminin çökmesine bağlı olarak iş kazası yaşanmıştır.

Kule enkazının altında kalan mühendisimiz Mehmet İrfan Güler maalesef hayatını kaybetmiştir. Kazada yaralanan iki işçimiz ise hastanede tedavi altına alınmış olup hayati tehlikeleri bulunmamaktadır.

Olayla ilgili olarak TPAO tarafından müfettiş atanmış olup detaylı inceleme başlatılmıştır.

Vefat eden mühendisimize Allah'tan rahmet, kederli ailesine başsağlığı, yaralı işçilerimize acil şifalar dileriz" ifadelerine yer verildi.

'KAZANIN SEBEPLERİNİ ORTAYA ÇIKARMAK ÜZERE KAPSAMLI BİR İNCELEME BAŞLATTIK'

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparслан Bayraktar, X sosyal medya hesabından meydana gelen kazaya ilişkin kapsamlı inceleme başlattıklarını belirtti. Mühendis Mehmet İrfan Güler'in hayatını kaybetmesinden dolayı büyük üzüntü duyduğunu kaydeden Bayraktar, "Çalışma arkadaşımıza Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve yakınlarına sabırlar diliyorum. Kazanın sebeplerini ortaya çıkarmak üzere kapsamlı bir inceleme başlattık. En kısa zamanda konunun aydınlığa kavuşacağından kimsenin şüphesi olmasın" ifadesini kullandı.



13 AY ÖNCE GABAR'DA GÖREVE BAŞLAMIŞTI

Genç mühendisin İstanbul Teknik Üniversitesi Petrol ve Doğal Gaz Mühendisliği Bölümünden 2021 yılında mezun olduğu, yine aynı

üniversitede yüksek lisans yaptığı öğrenildi. Hatice-İbrahim Güler çiftinin 2 çocuğundan biri olan Mehmet İrfan Güler'in bekar olduğu ve 13 ay önce Gabar Dağı'ndaki petrol sahasında göreve başladığı belirtildi.



MEMLEKETİ MANİSA'DA SON YOLCULUĞUNA UĞURLANDI

Enkaz altında kalarak hayatını kaybeden mühendis Mehmet İrfan Güler, memleketi Manisa'da son yolculuğuna uğurlandı.

21 Temmuz'da yaşanan kazada yaşamını yitiren Güler'in cenazesi, Gölarmara ilçesindeki Halime Hatun Camisi'ne götürüldü. Cenaze törenine katılan Enerji ve Tabii

Kaynaklar Bakan Yardımcısı Ahmet Berat Çonkar ve Manisa Valisi Enver Ünlü, baba İbrahim Güler'e başsağlığı dileklerinde bulundu. Mehmet İrfan Güler'in cenazesi kılınan namazın ardından toprağa verildi. Törene Manisa İl Jandarma Komutanı Tuğgeneral Zafer Tombul, İl Emniyet Müdürü Fahri Aktaş, Gölarmara Belediye Başkanı Cem Aykan, TPİC Şirketi Genel Müdürü Halim Çakmak ile vatandaşlar katıldı.



HEP KULLAN HEP KAZAN



★
HIZLI VE
PRATİK

★
AVANTAJLI
FİYATLAR

★
İSTASYONA
GELMEDEN
ÖDEME

★
TEMASSIZ
ALİŞVERİŞ

Avantajlı fiyatlarla
yakıt aldırın uygulamaya:
Aytemiz Vaay!



'LUKOIL Temizlik Haftası'nın geleneksel bir yapıya dönüşmesini planlıyoruz'

Düzenleyen: Beyza Erdoğan

LUKOIL, 1-7 Temmuz 2024 tarihleri arasında tüm Türkiye'deki bayilerini kapsayacak şekilde büyük bir temizlik seferberliği düzenledi. LUKOIL Türkiye CEO'su Mihajlo Djurovic ve Perakende Direktörü Alexey Bagin ise "LUKOIL Temizlik Haftası" ve yeni projeler hakkında bilgiler verdiler ve merak edilenleri cevapladılar.

Türkiye akaryakıt sektörünü nasıl yorumlarsınız?

LUKOIL Türkiye CEO'su Mihajlo Djurovic: Akaryakıt piyasası gerek ekonomik büyüklüğü gerek ticari faaliyetlere olan etkisi sebebiyle Türkiye'nin en önemli sektörleri arasında bulunuyor. Açıkçası Türkiye'de akaryakıt sektörü tek başına 'yakıt satma' hizmetinden çok daha fazlası. Şirket yaklaşımımıza göre, bir akaryakıt istasyonunda sahadaki personelin güler yüzü ve müşteri ilişkileri ne kadar hassas ve saygı çerçevesi içerisinde olursa o işletmenin müşteri tarafından tercih edilmesi kaçınılmazdır. Bu sebeple hizmet kalitemizi en üst düzeyde tutmak ve müşteri memnuniyetine ciddiyetle yaklaşmak iş yapış şeklimizde her zaman birinci önceliğimiz oluyor. Bu da sürekli gelişimin ve eğitimin önemini artırıyor. Müşterilerle ilk temasımız olan istasyonlardaki akaryakıt satış görevlilerinden başlayarak her kademedeki LUKOIL çalışanlarının eğitimine öncelik veriyoruz. Hatta bununla bağlantılı olarak çok daha efektif ve tabana yayılan yeni bir eğitim sistemini de yakın zamanda devreye alıyoruz.

Bunun yanında başlığımız akaryakıt olsa dahi sadece akaryakıt hizmeti artık yeterli değil. İstasyonlarımız akaryakıt alımının yanı sıra müşterilerimizin aynı zamanda yolculuğuna kısa bir mola verme yeri. Dolayısıyla güler yüzlü hizmet yaklaşımının yanı sıra temiz bir işletme yapısı ve müşterilerimizin memnuniyeti bizim için oldukça önemli. Yapılan anket çalışmaları bize gösteriyor ki akaryakıt kalitesinin marka ile kullanıcı arasında güven teşkil etmesi çok önemli. "Daha yukarıya hedefliyorsak daha fazlasını sunmamız gerekiyor" mantığı ile ilerliyoruz. Rekabetin yüksek olduğu bir sektörde detaylar üzerinde çalışmak her zaman fark yaratır" dedi.

"LUKOIL Temizlik Haftası" hakkında bilgi verebilir misiniz?

LUKOIL Türkiye CEO'su Mihajlo Djurovic: 'LUKOIL Temizlik Haftası' gerçekten çok iyi planlanmış ve hayata geçirilmiş bir proje oldu. Bunun için tüm emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza ve bayilerimize tekrar teşekkür etmek isterim. Biraz önce de belirttiğim üzere temizlik ve hijyen konuları şirketimizin her zaman öncelikleri içerisinde. Yaptığımız etkinliklerle bu konuda farkındalık yaratmayı ve şirket paydaşları arasında bir etki oluşturmayı hedefledik. Projeyi hayata geçirdiğimiz ilk günden itibaren ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi anladık. Çünkü hem bayilerimiz ve onların çalışanları hem de şirketimiz çalışanları tarafından ilgiyle karşılandı ve sahiplenildi. Herkes üzerine düşen sorumluluğu büyük bir titizlik ve özveriyle yerine getirdi. Hafta boyunca

LUKOIL Türkiye'deki bayilerini kapsayan bir temizlik seferberliği başlattı. LUKOIL Türkiye CEO'su Mihajlo Djurovic ve Perakende Direktörü Alexey Bagin "LUKOIL Temizlik Haftası" ve LUKOIL hakkında açıklamalarda bulundular.



LUKOIL Türkiye
CEO'su Mihajlo
Djurovic

'HER YENİ PROJEDE KATMA DEĞER ODAKLI YOL ALIYORUZ'

Lukoil Türkiye için öncelikli konular neler?

LUKOIL Türkiye CEO'su Mihajlo Djurovic: Elde ettiğimiz başarıların altında bayilerimiz ile kurduğumuz güçlü bir sinerji var. Periyodik olarak ziyaret edilen istasyonlarımızda eksiklerin tespitini ve kısa süre içerisinde iyileştirmesini yapıyoruz. Ve en önemlisi hizmet kalitesinin ayrılmaz parçası olarak temizlik konusunu ön planda tutuyoruz. Araç sürücüleri, özellikle şehirlerarası yollarda aileleriyle birlikte ziyaret ettikleri istasyonların temizliği konusunda oldukça hassaslar ve bu konuda da çok haklılar. Bu nedenle öncelikli hedeflerimizden biri, istasyonlarımızı tercih eden araç sürücüleri ve aileleri için temiz bir istasyon oluşturmak ve bunu sürdürülebilir kılmak. Bu sebeple sunduğumuz akaryakıtın kalitesi kadar müşterilerimizi temiz ve ferah bir istasyonda karşılamak da önceliğimiz" şeklinde konuştu.

gerçekleştirilen çalışmalara şahit olan müşterilerimiz memnuniyetlerini ve desteklerini sık sık dile getirdiler. Bu çalışmanın önümüzdeki dönemlerde LUKOIL Türkiye için geleneksel bir yapıya dönüşmesini planlıyoruz ve çalışmalarımız da bu yönde olacak.

LUKOIL Türkiye Perakende Direktörü Alexey Bagin: 'LUKOIL Temizlik Haftası' projesini oluştururken amacımız hizmet kalitemize olumlu yönde katkı sağlamak ve sektör paydaşlarımız arasında farkındalık oluşturmaktır. Akaryakıt satışımızın yanı sıra LUKOIL markasının müşterilerimiz arasındaki ilk izleniminin her zaman, her anlamda 'kalite' olmasına özen gösteriyoruz. Müşteri akaryakıt satın almak için mola verdiği yolculuğunda, girdiği istasyonun akaryakıt kalitesinden istasyon içindeki temizliğe, ekibin güler yüzlü yaklaşımından sunulan hizmete kadar pek çok şeye dikkat ediyor. Müşterinin bir sonraki yolculuğunda aynı markanın istasyonunu ziyaret etmesi bir önceki deneyiminde karşılaştığı hizmet kalitesine bağlı oluyor. Kaliteli hizmet anlayışımızın önceliklerinden bir tanesi de müşterilerimize hijyen kurallarına uyumlu istasyonlar sunmaktır.

Bu bağlamda, tüm çalışanlarımız ve bayilerimizle birlikte istasyonlarımızda temizliğe ne kadar önem verdiğimizizi vurgulamak için bir hafta boyunca LUKOIL istasyonlarını detaylı bir şekilde temizledik. Bu projenin sonucunda sektörden, bayilerimizden ve çalışanlarımızdan oldukça pozitif geri bildirimler aldık. Projeyi dönem dönem tekrarlayıp hem temizliğin önemine vurgu yapmayı hem de LUKOIL içerisinde geleneksel hale getirip sürdürülebilir kılmayı hedefliyoruz.

LUKOIL Türkiye'yi gelecekte nerede görüyorsunuz?

LUKOIL Türkiye CEO'su Mihajlo Djurovic: Gelecekte sadece ürün ve hizmetlerimizle değil, bu tür etkinliklerle de müşteri memnuniyetini artırmaya ve sektörde farkındalık yaratmaya devam ediyor olacağız. Bu başarılı projenin yanı sıra her sektörde olduğu gibi çağın gerekliliği olarak 'Dijital Dönüşüm' sürecine dair çalışmalarımız



LUKOIL
Türkiye
Perakende
Direktörü
Alexey
Bagin

'ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİLERİMİZİ TEMİZ VE FERAH BİR İSTASYONDA KARŞILAMAK'

LUKOIL marka çatısı altında benzer projeler devam edecek mi?

LUKOIL Türkiye Perakende Direktörü Alexey Bagin: Geliştirdiğimiz projelerde amacımız, müşterimizin memnuniyetini her geçen gün arttırmak ve bizi tercih etmeye devam etmesini sağlamaktır. Temizlik ve hijyen tarafını aksatmadan devam edeceğimiz bir süreç. Ama bunun yanı sıra var olan yapıyı geliştirmek adına bayilerimizle sürekli irtibattayız. Belirli aralıklarla geliştirilmesi gereken süreçler hakkında yeni eğitimler planlıyoruz.

Bu eğitimlerin içeriği ise müşterilerimizin LUKOIL'e girdiği ilk andan çıkana kadar aldığı hizmeti en üst düzeyde tutmayı sağlamak. İstasyonlardaki satış görevlilerimizin müşteriye saygılı ve güler yüzlü yaklaşımı, müşterinin verdiği molada aradığı birçok şeyi istasyonumuzda karşılayabilmesi bizim için çok önemli. Hedefimiz, müşterilerimizin yolculukları esnasında akaryakıt ve ihtiyaç molaları için kusursuz bir güvenle LUKOIL Türkiye istasyonlarını tercih etmeleri. Müşterinin 'güven' imajını sağlamak ve korumak güçlü bir markanın temel ilkesidir. Bunun bilincindeyiz" ifadelerini kullandı.

devam ediyor. Son yıllarda hız kazanan dijitalleşme sürecindeki temel itici güç, zaman ve teknoloji devriminin getirdiği yeniliklerdir. Bu dönüşümle beraber LUKOIL'de de her geçen gün dijital alandaki gelişmeleri kendi yapımıza dahil etmek için çalışıyoruz. Planladığımız ve önümüzdeki dönemlerde hayata geçireceğimiz inovatif projelerimiz olacak. Tüm mesai arkadaşlarımız da aynı bilince sahipler ve bunun için ciddi çalışmalar gerçekleştiriyorlar. Ayrıca akaryakıt dışı hizmetler konusunda da müşterilerimizin bizlerden beklentilerini karşılayacak güzel sürprizleri çok yakında gerçekleştiriyor olacağız. Daha dinamik ve müşteri odaklı bir LUKOIL Türkiye olma hedefimizde ilerlemeye durmaksızın devam ediyoruz.

» Devamı Sayfa 25'te

Türkiye'nin

ALPET'i ŞİMDİ YEPYENİ



ZEREN
GROUP

Lezzetli molalar için Marketplus hazır.



Detaylı bilgi için: petrolofisi.com.tr.



enerji hız



Petrol Ofisi

Şarj edilebilir hibrit otomobillere ÖTV indirimi geldi

Şarj edilebilir hibrit otomobillere ÖTV indirimi Resmi Gazete'de yayınlandı. ÖTV indiriminde 70 kilometre detayına dikkat çekildi.

Şarj edilebilir hibrit otomobiller için ÖTV düzenlemesi Resmi Gazete'de yayınlandı. Düzenlemeyle birlikte şarj edilebilen 70 kilometrenin üzerinde menzile sahip hibrit araçlara ÖTV indirimi yapıldı. ÖTV miktarı yüzde 30'a kadar düştü.

Sadece araç dışından şarj edilebilen (plug-in) hibrit elektrikli araçlardan ağırlıklı birleştirilmiş kilometre başına karbondioksit emisyonu 25 gramın altında ve

sadece elektrikli menzili 70 kilometre ve üzerinde olanlardan;

- Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçmeyen, ÖTV matrahı 1.350.000TL'yi aşmayanlar yüzde 30 ÖTV,

- Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçmeyen, ÖTV matrahı 1.350.000TL'yi aşanlar yüzde 60 ÖTV,

- Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçen fakat 1800 cm³'ü geçmeyen ve ÖTV matrahı 1.350.000 TL'yi aşmayanlar modellerden yüzde 70 ÖTV alınacak.

ÖTV indirim sonrası şarj edilebilen araçların fiyatlarında 400-500 bin lira arasında indirim olması bekleniyor.

Kamuda tasarrufun artırılması amacıyla hazırlanan yasa düzenlemesi Resmi Gazete'de yayımlandı.

Düzenlemeyle birlikte şarj edilebilen 70 kilometrenin üzerinde menzile sahip hibrit araçlara ÖTV indirimi uygulandı. Düzenleme yürürlüğe girdi.

FİYATLAR NE KADAR DÜŞECEK?

Bayilerin indirimlerin ardından fiyatlarını güncellemesi beklenirken Türkiye'ye dev yatırımı duyurulan BYD'nin ilan sitelerinde sıfır kilometre araçların 2 milyon 150 bin liradan satışa çıkıyor. Yeni fiyatının 1 milyon 320 bin lira civarlarında gerçekleşmesi düşünülüyor.

Buna göre BMW X1 xDrive30e'nin fiyatının 4 milyon 87 bin liradan 3 milyon 632 bin 887 lira seviyelerine gerilemesi bekleniyor. DS 9 OPÉRA E-TENSE 250'nin de 4 milyon 478 bin 100 lira olan fiyatının yeni düzenlemeyle 3 milyon 980 bin 532 liraya düşmesi bekleniyor.

Karbondioksit emisyonu 25 gramın altında olup elektrikli menzili 70 km ve üzerinde olan şarj edilebilir hibrit araçların ÖTV oranları yüzde 30 ile yüzde 70 arasında değişecek.

İNDİRİMDEN YARARLANABİLECEK ARAÇ ŞARTLARI

Buna göre; Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçmeyen, ÖTV matrahı 1.350.000TL'yi aşmayanlar yüzde 30 ÖTV indiriminden yararlanacak.

Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçmeyen, ÖTV matrahı 1.350.000TL'yi aşanlar yüzde 60 ÖTV'den muaf olacak.

Motor silindir hacmi 1600 cm³'ü geçen fakat 1800 cm³'ü geçmeyenlerden ÖTV matrahı 1.350.000 TL'yi aşmayanlara yüzde 70 ÖTV indirimi uygulanacak.

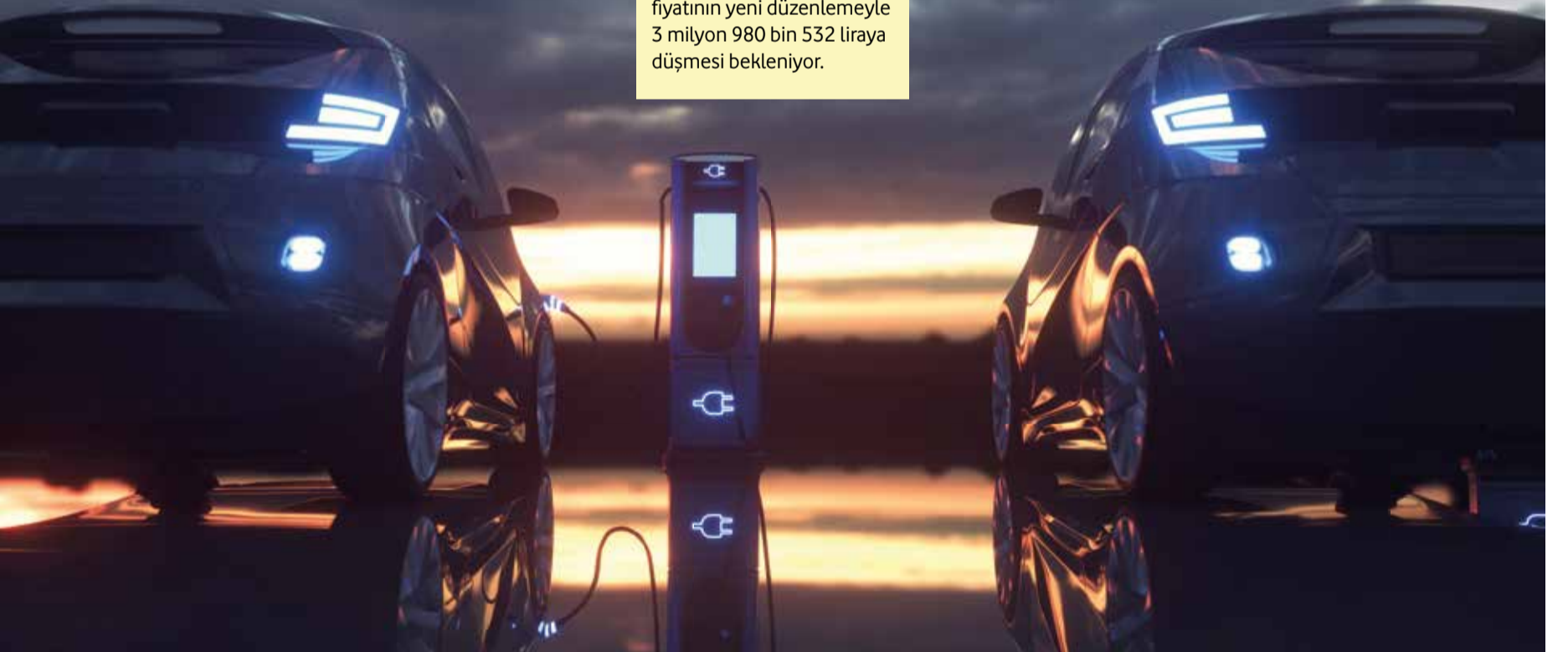
REKABET ARTACAK

ÖTV indirim sonrası şarj edilebilen araçların fiyatlarında 400- 500 bin lira arasında indirim olması bekleniyor.

Türkiye pazarında şarj edilebilir hibrit araçlar sunan markaların da bu indirimle rekabeti yükselteceği tahmin ediliyor. Öte yandan bu düzenlemeyle birlikte hibrit araçların Türkiye'deki satışlarının artması öngörülüyor.

TÜM PLUG-IN HYBRID ARAÇLAR ŞARTLARI KARŞILAMIYOR

Tüm Plug-in Hybrid araçlar şartları karşılamıyor. BYD Seal U DM-i yüzde 30 ÖTV, BMW X1 xDrive30e, DS-9 OPERA E-TENSE 250 modelleri ise yüzde 60 ÖTV dilimine tabi olacak.



Rusya Başbakan Yardımcısı Aleksandr Novak, motorin ihracatını yasaklamayı planlamadıklarını söyledi.

Rusya motorin ihracatını yasaklamayı planlamıyor

Rusya Başbakan Yardımcısı Aleksandr Novak, başkent Moskova'da gazetecilere ülkenin yakıt piyasasına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Rusya'nın motorin üretiminin yeterli düzeyde olduğunu vurgulayan Novak, "Önemli miktarda ürettiğimiz

ve durum şu anda çok istikrarlı olduğu için motorin ihracatını yasaklamayacağız" dedi.

Novak, 23 Temmuz'daki açıklamasında, Rusya'da benzin ihracatına yönelik yasağın 1 Ağustos'tan itibaren tekrar devreye alınacağını bildirmişti. Rusya'da petrol

rafinerilerinin insansız hava araçlarının saldırılarına hedef olması ve özellikle tarım sektöründe artan talep nedeniyle benzin fiyatlarında yükseliş yaşanmıştı. Fiyat artışları dolayısıyla ülkede hükümet zaman zaman ihracat kısıtlamalarına gidiyor.



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

İstanbul Marin İhrakiye Lisansıyla global arenada

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri AŞ bünyesinde faaliyet gösteren İstanbul Marin Denizcilik Yakıtları AŞ, aldığı İhrakiye Teslim Lisansı'yla yurt içindeki hizmetlerini uluslararası arenaya taşıyor. İstanbul Marin; Akdeniz, Karadeniz, Marmara ve Ege Bölgelerinde sunduğu deniz yakıtı hizmetlerini, artık yurt dışı transit gemilere de sunarak operasyon ağını genişletiyor.

DENİZCİLİK SEKTÖRÜNE ÖNEMLİ KATKILAR SUNMAYI AMAÇLIYOR

Yeni lisansla yabancı bayraklı gemilere ÖTV



ve KDV'den muaf deniz yakıtları satışı yapılmasının önü açılmış oluyor. Bu genişlemeyle İstanbul Marin'in hizmet kalitesi ve güvenilirliği, uluslararası seviyeye taşınırken çalışmalarıyla da Türkiye'nin denizcilik sektörüne önemli katkılar sunmayı amaçlıyor.

Geniş referans ağından aldığı güçle deniz yakıtları alanında yüksek standartlarda hizmet sunduğunun altı çizilen İstanbul Marin'in, sahip olduğu İhrakiye Teslim Lisansı'yla istikrarlı büyümeye devam edeceği bildirildi.

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri AŞ bünyesinde faaliyet gösteren İstanbul Marin Denizcilik Yakıtları AŞ, hizmetlerini uluslararası arenaya taşıyor.



Sürdürülebilir ulaşım ve deniz yakıtı ikmalinde yenilikçi adımlar

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri AŞ'nin iştirak şirketlerinden biri olan CTG Elektrik AŞ elektrikli araç şarj üniteleri kurma faaliyetlerine başlıyor.

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri AŞ'nin girişimci projelerinden biri olan CTG Elektrik AŞ,



Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK)'dan aldığı lisansla elektrikli araç şarj üniteleri kurma faaliyetlerine başlıyor. Bu önemli adımın birlikte sürdürülebilir ulaşım çözümlerine katkıda bulunmayı amaçlayan CTG Elektrik ilk etapta pilot illerde istasyon kurulumu yapacağını açıkladı. Fizibilite çalışmalarına göre müşteri odaklı yaklaşımla erişimin kolay olacağı stratejik

lokasyonlarda konumlanacak bu istasyonlar, çevre dostu bir ulaşım altyapısına katkı sunmayı hedefliyor.

SEKTÖRDE FARK YARATMAYI AMAÇLIYOR

CTG Elektrik AŞ'nin teknolojik altyapısı, hızlı ve güvenilir şarj çözümleri sunarken yenilikçi yazılım platformları ile şirketlerin elektrikli araç şarj pazarına entegrasyonunu kolaylaştırıyor. Şirket,



e-mobilite yazılım platformu, kapalı devre site/konut yazılım platformu ve operasyonel

yönetim hizmetleri ile sektörde fark yaratmayı amaçlıyor.

Üç Efsane Bir Arada

Wayne
FUELING SYSTEMS



gas
grup
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle

Global Vista™



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

Helix™ 5000

CTG Elektrik AŞ EPDK lisansını aldı!

CTG Elektrik AŞ, elektrikli araçlar için şarj üniteleri kurarak, sürdürülebilir ulaşımı desteklemek üzere faaliyete geçiyor.



detaylı bilgi için;
istjet.com

İSTANBUL MARİN DENİZ YAKITLARI

İstanbul Marin İhrakiye Lisansıyla Global Arenada!

İstanbul Marin Denizcilik Yakıtları AŞ, ihrakiye teslim lisansını alarak, yurt içinde sunduğu kaliteli hizmetlerini yurt dışına da taşıyor. Farklı deniz yakıtı seçenekleriyle, hızlı ve güvenli hizmet anlayışını transit (yurt dışı) gemilere sunarak, operasyon ağını genişletiyor.



detaylı bilgi için;
istjet.com

Şarj karmaşası bitti siteler hareketlendi

Sayıları her geçen gün artan elektrikli otomobillerin site ve apartman otoparklarındaki şarj sorununu çözen düzenleme hayata geçirildi. Bu düzenleme ile elektrikli otomobil sahipleri, yaşadıkları apartman veya sitenin otoparkına araç şarj istasyonu kurulumu yaptırmak için artık beşte dört çoğunluk şartına takılmayacak. Çünkü şarj ünitesi kurulumu için çoğunluk kararı yeterli olacak. Kararla, elektrikli araç şarj ünitelerinin kurulumu işlemi artık 'ortak alanlarda inşaat yapılması' olarak değerlendirilmeyecek. Kararı değerlendiren EN YAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses düzenlemenin hemen ardından site ve apartman yönetimlerinden taleplerin hızlanmaya başladığını söyledi.

TALEP ARTIŞI VAR

Bakanlığın kararının sektör için çok önemli bir gelişme olduğunu belirten Şenses "Daha önce site yönetimlerinde farklı görüşler ve mevzuat eksikliklerinden kaynaklanan çelişkiler vardı. Belirsizlikler nedeniyle site yönetimlerinde

Site ve apartmanlarda elektrikli araç şarj istasyonu kurulumundaki karmaşa ve katılık yapılan düzenlemeyle bitti. Kararı değerlendiren EN YAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses düzenlemenin hemen ardından taleplerin hızlanmaya başladığını söyledi.

kararsızlıklar yaşıyordu. Ancak yeni mevzuat ile bu durum netleşti. Mevzuat henüz yeni olsa da şimdiden dönüşler gelmeye başladı. Biz bu süreçten önce de kurulumlar yapıyorduk. Ancak yeni düzenlemeyle birlikte talepler almaya başladık ve bu talepler hızlandı" dedi. Daha çok büyük toplu konutlardan talepler gelmeye başladığını belirten Şenses "Elektrikli araç sayısı arttıkça, sitede şarj talebi daha da artacak" diye konuştu. Düzenlemenin elektrikli araç kullanıcılarını rahatlattığını



anlatan Şenses "Bu düzenleme, kullanıcıların evde şarj etme imkânını artıracak" dedi.

SİTENİZE HANGİ ŞARJ UYGUN?

EN YAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses, mevzuat değişikliği ile birlikte elektrikli şarj istasyonu kurulumu için harekete geçerken site yönetimlerine önerilerde bulundu. Şenses "Sitelerin büyüklüğüne, otopark kapasitelerine, otopark alanlarının kişiye özel mi yoksa serbest kullanımlı mı olduğuna ve siteye ait trafo olup olmadığına ya da kurulu gücün dışarıdan mı alındığına göre hareket etmekte fayda var.

Bir site ortalama 50 elektrikli araç kapasitesine sahipse, 22 kW'lık düşük hızlı cihaz yatırımı yapılırsa yaklaşık 1000 kW bir güç ihtiyacı doğacaktır. Bunun yerine, hızlı şarj özelliğine sahip 180 kW'lık bir cihaz yatırımı yapılırsa sadece 180 kW bir güç ihtiyacı olacaktır. Bu yöntem, daha ulaşılabilir bir güç altyapısı sağlar ve 50 adet cihaz için yapılan maliyetten daha uygun olacaktır" dedi. Şenses "Eğer site 15-20 adet elektrikli araç kapasitesine sahipse, düşük hızlı cihazların yatırımı daha uygun olacaktır. Kısacası, sitede 20'den fazla elektrikli araç varsa, yüksek hızlı cihazlarla ilerlemek büyük fayda sağlayacaktır" diye konuştu.



EN YAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses

SİTEYE GELİR İMKANI

Şenses "Sitelerin açık ve kapalı otoparklarına kurulan cihazlar sayesinde site sakinleri daha uygun fiyatlarla şarj imkânı sağlamakta ve anlaşma şartlarına göre siteye bir pay ödenmektedir. Bu durum, sitenin genel giderlerine katkı sağlamaktadır. Bazı sitelerde bu kurulumlar sayesinde halka açık hizmet verilebildiğinden, siteye de ticari bir fayda da sağlanmaktadır" dedi. Şenses cihazın kurulum maliyeti konusunda ise "Maliyet, sitenin ihtiyacı olan cihaz gücüne göre değişiklik gösterebilir. Ayrıca altyapı maliyeti, cihazın kurulacağı alan, güç kaynağına olan mesafe ve kullanılacak malzemeye bağlı olarak değişkenlik arz edebilir" açıklaması yaptı.

Rusya, Karadeniz'den Çin'e petrol sevkiyatını artıracak



Rusya Enerji Bakan Yardımcısı Sergey Moçalnikov, "Rusya'nın Çin'e petrol tedarikini Karadeniz ve Baltık Denizi limanlarından sevkiyatlarla, deniz taşımacılığı yoluyla artırma potansiyeli bulunuyor. Bu konuda şirketleri desteklemeye hazırız" dedi.

Rusya Enerji Bakan Yardımcısı Sergey Moçalnikov, başkent Moskova'da düzenlenen "Rusya-Çin Hükümetlerarası Enerji İş Birliği Komisyonu"nda konuştu.

Rusya'nın Sibiry'a'nın Gücü boru hattı üzerinden Çin'e doğal gaz sevkiyatının geçen yıl planlanandan fazla gerçekleştiğini dile getiren Moçalnikov, "2023'te planlanan sevkiyatı 800 milyon metreküp aşarak 22,7 milyar metreküpe ulaştık. Gelecek yıl 38 milyar metreküplük kapasiteye ulaşmayı planlıyoruz" ifadesini kullandı.

"ŞİRKETLERİ DESTEKLEMeye HAZIRIZ"

Moçalnikov, faaliyete geçmesinden bu yana Sibiry'a'nın Gücü boru hattı üzerinden toplam 68 milyar metreküp doğal gaz sevk edildiğini belirtti. Rusya'nın Çin'e yönelik petrol sevkiyatına da değinen Moçalnikov, "Çin'e petrol sevkiyatında boru hatları tam kapasite çalışıyor. Rusya'nın Çin'e petrol tedarikini Karadeniz ve Baltık Denizi limanlarından sevkiyatlarla, deniz taşımacılığı yoluyla artırma potansiyeli bulunuyor. Bu konuda şirketleri desteklemeye hazırız" diye konuştu.

SUNPET İstasyonu
bayi sahibi

İbrahim Yalçın'ı

Başsağlığı

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

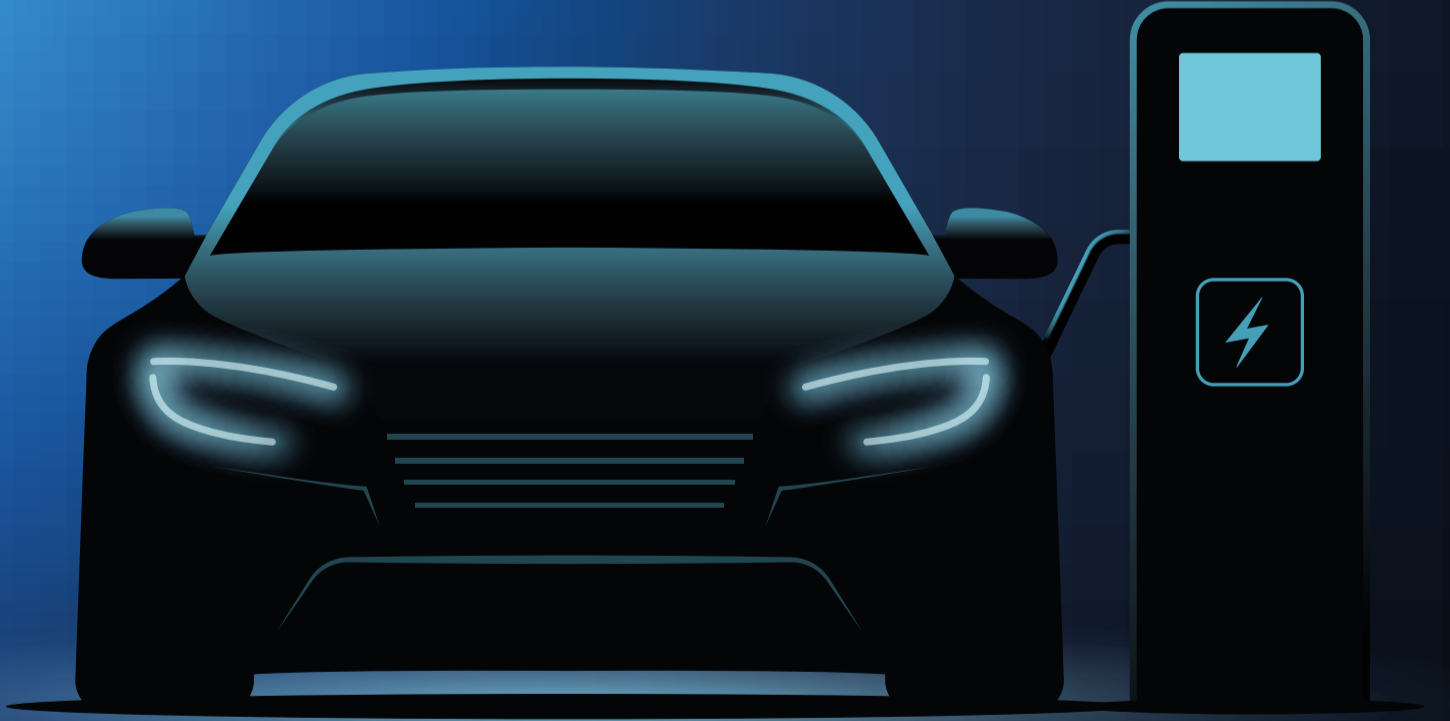
OPET PETROLCÜLÜK A.Ş.





Solutions to Charge

**ŞARJ İSTASYONLARI
KURULUMUNDA
UÇTAN UCA
ENTEĞRE ÇÖZÜMLER**



Sektör kredi kartı mağduriyetine çözüm bekliyor

ÖZEL DOSYA



Akaryakıt bayilerinden yapılan alışverişlerin yüzde 90'ından fazlası kredi kartıyla karşılanıyor. Buna istinaden bayiler kredi kartından komisyon almadıkları için bu durumun kar marjlarında ciddi bir erozyona sebep olduğunu söylüyor. Bayilerin sorunlarını dile getiren sektör temsilcileri buna bir çözüm bulunması gerektiği konusunda hemfikir.

Hazırlayan: Gözde Emlik

Günümüz ekonomik koşullarında akaryakıt istasyonlarında kredi kartı kullanım oranı yüzde 90 seviyelerine ulaştı. Ancak, bayi marjları enflasyon oranının altında seyrettiğinden bayiler kredi kartı kullanımından doğan yüksek komisyon maliyetlerini karşılayamamaktan şikayetçi.

Akaryakıt istasyonlarının 7/24 çalışan işyerleri olarak işçilik, nakliye, kredi kartıyla yapılan satışlar ve daha farklı kalemleri oluşturan çok yüksek giderleri bulunuyor.

Bayiler, kredi kartıyla yapılan satışlardan kesilen komisyonların karlılıklarını ciddi şekilde azalttığını ve bu durumun gitgide krize dönüştüğünü belirtiyor.

TÜM PAYDAŞLAR BİR ARAYA GELEK KALICI BİR ÇÖZÜM BULMALI

Sektör temsilcileri de kredi kartıyla yapılan her satışta, bayilerden ciddi oranda komisyon kesildiğini, bu oranların zaten düşük olan kar marjlarını daha da düşürdüğünü ve mali açıdan bayiyi zor durumda bıraktığını belirtiyor. Kredi kartı komisyonlarının

düşürülmesi veya bu konuda bir düzenleme yapılması için temsilciler hem dağıtıcıların hem EPDK'nın desteğine ihtiyaçları olduğunu bildirdi. Ayrıca sektör temsilcileri, tüm paydaşların bir araya gelerek bu soruna kalıcı bir çözüm bulunmasının önemine

dikkat çekiyor.

Sektörün önemli temsilcilerinden PETDER Başkanı Ahmet Erdem, TABGİS Başkanı Murat Bilgin ve ADER Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci konuya ilişkin beklenti ve görüşlerini gazetemizle paylaştı.

'YÜKSEK KREDİ KARTI MALİYETİ TAŞINAMAZ NOKTAYA GELMİŞTİR'

Akaryakıt istasyon satışları içinde kredi kartlı satışların payı yüksek olduğundan tahmini olarak satışların yüzde 70'i kredi kartı ile gerçekleştiriliyor. Ayrıca artan faiz oranları sebebiyle kredi kartı ile yapılan işlemlerde bankaların talep ettikleri komisyon oranlarında da ciddi bir artış yaşandı. Örnek olarak, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından 2023 yılının Haziran ayında yüzde 1,08 olarak belirlenen kredi kartı takas komisyonu mevcut durumda 2024 yılı Temmuz ayı için yüzde 3,36 olarak uygulanırken, komisyon maliyetinin bu kadar kısa süre içerisinde bu şekilde artış göstermesi sektörü zor durumda bıraktı.

Buna ilaveten, akaryakıt dağıtım sektörüne ikmal, lojistik, depo ve terminalerin işletilmesi, otomasyon, ulusal stok, biyoyakıt maliyetleri, istasyon işletme, istihdam, bakım, onarım, teminat mektubu yükümlülüğü, giderek artan finansman ve işletme maliyetleri gibi çok sayıda ağır maliyetler yükleniyor. Bu maliyetlerin karşılanması, yatırımların devamı ürün ve hizmet kalitesinin sürdürülmesi neredeyse imkansızlaşmışken, artan finansman ve özellikle yüksek kredi kartı maliyeti taşınamaz noktaya geldi.

"VADE YÜKÜNÜ AKARYAKIT DAĞITIM SEKTÖRÜNÜN ÜSTÜNDEN KALDIRACAK BİR ÇÖZÜM GEREKİYOR"

5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu'nda "Üye İşyeri ve Üye İşyeri Anlaşması Yapan Kuruluşlara İlişkin Yükümlülükler" başlıklı 5'inci bölümünün 17'nci maddesinin birinci fıkrasına göre üye iş yerleri kredi kartı hamilinden kartın kullanılması dolayısıyla komisyon veya benzeri bir isim altında ilave bir ödemede bulunmasını

istemiyor. Bu çerçevede, kredi kartı kullanımının getirdiği vade yükü istasyon işletmecileri, dolayısı ile akaryakıt dağıtım sektörü tarafından karşılanıyor. Ancak, ciroları yüksek olmasına rağmen kâr marjı oranları düşük ve kredi kartı kullanım oranları yüksek olan sektörümüz bu duruma dayanmıyor. Yukarıda saydığımız maliyetleri karşılaması ve sermaye yoğun bu sektöre makul bir geri dönüş sağlaması gereken kâr marjının neredeyse yarısı kredi kartı komisyonuna ödeniyor. Bu çerçevede, mevcut durum kredi kartı kullanımının getirdiği

vade yükünü akaryakıt dağıtım sektörünün üstünden kaldıracak bir çözüm gerektiriyor.

PETDER olarak konu kapsamındaki çözüm önerimiz; sektöre has şekilde yapılacak bir düzenlemeyle Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından açıklanan "Üye İşyerlerine Uygulanacak Azami Komisyon Oranları" tablosunda yer alan "Taksitsiz (Peşin) İşlemler için Azami Komisyon Oranı"nın yüzde 1,5'i aşması durumunda, akaryakıt sektöründe kredi kartı komisyon oranlarının yüzde 1,5'e kadarki kısmının sektör tarafından karşılanmasına



Petrol Sanayi ve Emobilite Derneği Başkanı Ahmet Erdem

ilişkin bir düzenlemenin yapılması. (Güncel durumda 2024 yılı Temmuz ayı için söz konusu oran yüzde 3,56'dır.)





'BAYİLER KOMİSYON ÖDEMELERİ NEDENİYLE KARLARINDAN FEDAKARLIK YAPIYOR'

Dağıtım şirketleri ve bayilerin toplam kar marjının düşük seviyede olması, istasyonların genel giderlerinin özellikle personel maliyeti, kira giderleri, finansman maliyetlerinin aşırı artış göstermesi ve de artan akaryakıt fiyatlarıyla birlikte rekabetin yoğun olması bayilerin ekonomik yapılarının sarsılmasına neden oluyor.

Bunun yanı sıra akaryakıt pompa satış fiyatlarının yüksek olması ve alım gücünün azalması ile birlikte müşteriler kredi kartına

yöneldi ve son zamanlarda kredi kartıyla satışlarda artış meydana geldi.

"BU KOŞULLARIN DEVAM ETMESİ HALİNDE İSTASYON İŞLETMELERİNİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ OLMAYACAK"

Kredi kartıyla yapılan satışın nakde dönüşmesi için geçen sürenin 20-30 gün arasında olması bayinin finansmanını

döndürmesine engel oluyor. Yapılan satışı ertesi gün nakde çevirme yoluna gittiklerinden bayiler, komisyon ödemeleri nedeniyle bir nevi karlarından fedakarlık yapıyor, dolayısıyla istasyonları işletmekte zorlanıyorlar.

Bu çerçevede kredi kartı komisyon maliyetlerinin en az yarısının satış fiyatlarına yansıtılabilmesi bayileri bir nebze rahatlatacaktır. Bu koşulların devam etmesi halinde istasyon işletmelerinin



ADER Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci

sürdürülebilirliği olmayacak gibi görünüyor.

'HER FİYAT ARTIŞINDA KREDİ KARTI KULLANIM ORANI DA ARTIYOR'

Kredi kartı takas komisyon oranları en büyük problemimiz. Aslında çok fazla problemimiz var ama bir sıralama yapmamız gerekirse bunu en üst sıraya koyabiliriz. Yakın zamanda bir ÖTV artışı yaşandı ve bunun maliyeti de bize yansıdı. Her fiyat artışında sektörde kredi kartı kullanım oranı da artıyor.

Ben rakamsal olarak konuşmayı severim çünkü durumu çok daha net bir şekilde ortaya koyuyor. Mesela Temmuz 2023 ile Temmuz 2024'ü karşılaştığımızda günlük 20 bin litre satış yapan İstanbul Avrupa Yakası'ndaki bir istasyondan bahsedelim. Geçen yıl bildiğiniz gibi Haziran ayından itibaren politika faizi artmaya başlamıştı ve takip eden ay içinde kredi kartı maliyetimiz litrede 45 kuruştı. Bu rakam bugün ise 1,46 TL yani kartlı satış maliyetimiz bir yılda yüzde 224 arttı.

Bizim bayi marjımız ise bir yılda sadece yüzde 75, pompa satış fiyatımız yüzde 47 arttı. Bunlar hep KDV hariç rakamlar. Bayi marjının yüzde 73'ü kredi kartı satış maliyetine gidiyor. Şunu net bir şekilde söyleyebilirim ki elektronik satışları çıktığınızda satışlarımızın yüzde 97'si artık sadece kredi kartıyla. Çünkü artık hiç kimse cebinde o kadar nakit parayla dolaşmıyor ve tüketici de artan fiyatlar karşısında yakıt giderini kredi kartıyla finanse edebiliyor.

"KAR MARJIMIZA DA BUGÜNÜN POLİTİKA FAİZİNİ UYGULAYALIM"

Biz konuyla ilgili olarak hem siyasi otoriteye hem de EPDK'ya gittik. Biraz önce bahsettiğim rakamları en güncel haliyle

kendilerine de aktardık hatta geniş kapsamlı bir raporumuzla beraber sunduk. Ancak, biz işletme maliyeti ve ayakta durma çabamızın yanı sıra bu sorunlarımızı aktardığımız kurumlardan eli boş dönmeyen de sıkıntısını yaşıyoruz. Neden böyle söylüyorum? Çünkü görüştüğümüz her kurum sorunun çözülmesi için bir başka kurumu bize muhatap gösteriyor, bu bakımdan açıkçası biraz sahipsiz kaldığımızı düşünüyoruz.

EPDK'ya gidiyoruz, 'kart maliyeti bizim alanımızda değil' diyor. Evet ama marjımızı bir mevzuat dahilinde belirleyen kurum EPDK ve tüm bu sorunları zaten maliyetlerimizi yeteri kadar marja yansıtmadığımız için yaşıyoruz. Kalkıyoruz BDDK'ya gidiyoruz BDDK bize takas komisyon oranlarının aslında politika faizinin çok altında kaldığını ve makasın açıldığını, dolayısıyla takas komisyon oranlarının daha da yukarı çıkması gerektiğini söylüyor. Yine sonuca varamıyoruz.

Bu durum bizi ister istemez komisyon oranlarının tüketiciye yansıtılması noktasına taşıyor. Biliyorsunuz diğer sektörlerde oldukça yaygın; bugün bir giyim alış-verişi yaptığınızda fiyat etiketinde nakit ve kart fiyatlarını ayrı ayrı görüyorsunuz. Zaten şu anda komisyon alma şansımız yok, çünkü bunun için kanun değişikliği de gerekiyor. Altını çizerek söylüyorum ki TABGİS olarak hiçbir zaman tüketiciyi karşımıza alacağımız çözümlerden yana olmadık ama diğer taraftan da belki tamamı olmasa bile komisyon oranlarının belirli sınırların üzerine çıkması halinde bir fark yansıtması

olabilecek şekilde veya başka bir anlamda komisyonun belirli oranlarda tüketiciyle paylaşılması yönünde önerilerimiz olduğunu da ifade etmek isterim. Bizim de sektör olarak bu çıkmazı aşmamız gerekiyor.

İşte bu gelgitler arasında teselli noktamız ise her görüştüğümüz kurumda sunduğumuz verilerin doğruluğu ve yaşadığımız sıkıntıların varlığının kabul ediliyor oluşu. Bu bakımdan pes etmeden ya mevcut karımızın yeterli düzeye getirilmesi ya da kart maliyetinden başlamak üzere üzerimizdeki genel giderlerin yükünün hafifletilerek bize alanın sağlanması yönünde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bu noktada şunu belirtmek isterim ki özellikle EPDK nezdinde yaptığımız görüşmelerde tüm meslektaşlarımız adına talebimiz bayi marjlarını da belirleyen ilgili mevzuatta giderlerimizi etkileyen unsurların göz önünde bulundurulması olmuştur. Bunun en başında da kredi kartı maliyetini etkileyen takas komisyon oranları bulunmaktadır.

Örneğin, ilgili kurul kararı 2022'nin sonunda değiştirilirken Merkez Bankası politika faizi yerine kredi kartı takas komisyonu konulmalıydı. Maalesef bunu dikkate almadılar.

Peki o zaman elimizdeki mevzuata göre bakalım, mevzuat bize marjı hangi kriterlere göre belirleme hakkı vermiş? Mesela 'merkez bankası faiz oranlarını kıstas alabilirsin' demiş. Öyle de baktığımız da olmamız gereken yerde değiliz daha. Bu

bakımdan TABGİS olarak şöyle bir hatırlatmada bulunuyoruz; Siz bu kararı revize ettiğinizde politika faizi yüzde 8,5 iken, şimdi yüzde 50'ye çıktı. Yani artış oranı yüzde 488'i buldu. Madem biz bu kritere de amadeyiz o halde kar marjımızda da bugünün politika faizine göre makul ama yeterli bir artış uygulayalım.

"KAR MARJI SORUNU BU BAYİLERİ İSTASYONLARINI KAPATIP BAŞKA İŞ KOLLARINA YÖNELMEYE İTİYOR"

Tabi benim burada bahsettiğim marj sorununun bir ucu da dağıtıcılara uzanıyor. Biz bayi ve dağıtıcı olarak sorunlarımızı maalesef tek vücut olarak siyasi otoriteye götürme iradesini yeterince ortaya koymuyoruz. Anlıyorum, herkes tünelin ucunu görmek için amansızca koşuyor ama ben de diyorum ki tünelin ucuna böyle varamayız, çünkü hepimiz birbirimize bağlıyız, bayiler dibe batarken onların suyun yüzüne çıkma şansları yok maalesef. Bu bakımdan öncelikle dağıtım şirketleri fiyatları belirlerken maliyetlerimizi dikkate almalılar, sonrasında da serbest piyasa kuralları çerçevesinde sorunlarımızın ilgili yerlere taşınmasında bayilerle birlikte hareket etmekten geri durmamalılar.

Bizim üye tabanımızdan örnek vermem gerekirse piyasamızda 3'üncü 4'üncü kuşakların devralıp



TABGİS Başkanı Murat Bilgin

sürdürdüğü çok nitelikli, çok saygın binlerce bayi var. Ancak, yaşanan sorunlar, başta kar marjı sorunu bu bayilerin istasyonlarını kapatıp başka iş kollarına yönelmeye itiyor. Belli tonajın üzerinde satış yapan bayiler ise dağıtım şirketlerine kiraya vererek sektörden çıkmaya çalışıyor.

Açıkçası herkesin bir arayışı var ve herkes bu kar marjıyla bu işin yürümeyeceğini düşündüğü için yelpazeyi genişletip farklı iş kollarına gidiyor. Bu bakımdan biraz önce ifade ettiğim gibi bayi ve dağıtıcının el ele verip bu gidişatın seyrini değiştirecek adımları birlikte atmaları gerekiyor.



» Sayfa 06'nin Devamı

DANIŞMA KURULU, GENÇLERİN YANINDA

İleride Programının Danışma Kurulu'nu başarılarıyla gençlere ilham veren isimler oluşturuyor. Aynı zamanda program jürisini de oluşturan kurulda Sürdürülebilir Markalar İçin Danışman ve Kolaylaştırıcı Ahmet Akın, Sosyal Girişimci ve Akademisyen Prof. İttr Erhart, Türkiye İnovasyon Hareketi Kurucusu ve Öğretim Görevlisi Ferhat Demir, Çatı Çiftliği Kurucusu Hasibe Akın, SKD Genel Sekreteri Konca Çalkıvık, The Good Factor Kurucusu ve Türkiye Girişimcilik Vakfı Genel Müdürü Mehru Aygül, Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell&Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdecı ve Bilim Virüsü Kurucusu Şule Yücebiyık yer alıyor.

Shell Türkiye'nin tohum desteği vereceği projeler ve amaçlarıysa şöyle sıralandı:

BioCollect Projesi:

Araştırmalar, Türkiye'nin atık yağların toplanması ve geri dönüştürülmesi konusundaki potansiyelini büyük ölçüde kullanmadığını gösteriyor. BioCollect Projesi ile bitkisel atık yağların toplanmasının artırılması, doğaya ve çevreye verilen zararların azaltılarak çevresel sürdürülebilirlik noktasında bir inovasyon geliştirmek ve tüm paydaşlara fayda sağlamak hedefleniyor.

ReneWater Projesi:

Su kaynaklarının kirlenmesi, özellikle azot ve fosfor gibi besin maddelerinin fazlalığıyla organik kirleticilerin varlığı, su kalitesini olumsuz etkiliyor. Bu kirleticiler,



ötrofikasyon gibi ciddi çevresel sorunlara yol açabilir ve su ekosistemlerini bozabilir. Su Mercimeği (Lemna minor), bu kirleticilerin giderilmesinde doğal ve sürdürülebilir bir çözüm sunuyor. Ek olarak

hasat edildikten sonraki aşamada kurutulur yem olarak kullanılması döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirliği de sağlıyor. ReneWater Projesi ile Su Mercimeği'nin arıtmalarda kullanılması ve

daha sonrasında hasat edilmesi doğrultusunda gerçekleştirilen ReneWater Projesi sus sistemlerinin temizlenmesi/ artırılması, su arıtma sistemlerinin maliyetinin azaltılması, efektifliğinin

artması ve Su Mercimeği'nin doğadaki yerini kullanarak kapalı bir döngü oluşturması hedefleniyor.

RegNFit Projesi: Araç süren kişi sayısındaki artış ve uzun saatler boyunca araç süren kişinin herhangi bir aktivite yapmaması sürücülerin hem sağlığını hem de trafik güvenliğini olumsuz etkileyebiliyor. Fiziksel aktivite yetersizliği, stres durumu ve emniyetli sürüşü etkileyen problemlerden yola çıkan RegNFit Projesi, elektrikli araç şarj istasyonlarını hedefine alarak şarj istasyonları üzerinde yapılabilecek yenilikler ile problemi engellemeyi hedefliyor. Elektrikli araç şarj istasyonlarının çevrelerine spor aletleri eklenerek sürücülerin şarj dolmaları esnasında aktivite yapmalarını sağlamak ve bu aktivitelerde oluşan hareket enerjisini elektrik enerjisine dönüştürerek şarj istasyonları için rejeneratif güç elde etmek amaçlanıyor.

Türkiye'nin toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatı, mayısta geçen senenin aynı ayına göre yüzde 3,7 artarak 4 milyon 423 bin 682 ton oldu.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) mayıs ayına ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu" yayınlandı.

Rapora göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrolde ithalat yüzde 16,2 artarak 2 milyon 860 bin 972 ton olarak gerçekleşti. Bu dönemde motorin türleri ithalatı yüzde 7,3 azalışla 1 milyon 194 bin 728 tona geriledi. İthalatın kalan kısmını, havacılık ve denizcilik yakıtları, benzin ve fuel-oil türleri

Mayısta en fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı Rusya'dan

ile diğer ürünler oluşturdu. Böylece toplam ithalat, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,7 artarak 4 milyon 423 bin 682 ton oldu. En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı, 1 milyon 701 bin 767 tonla Rusya'dan yapılırken bu ülkeyi 347 bin 490 tonla Kazakistan ve 264 bin 211 tonla Irak izledi.

BENZİN SATIŞLARI 383 BİN 7 TONA YÜKSELDİ

Yurt içi benzin satışları mayısta geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 5,2 artarak 383 bin 7 tona yükseldi, motorin satışları yüzde 9,8 azalışla 2 milyon 202 bin 969 tona düştü. Toplam petrol ürünleri

satışları ise yüzde 7,6 azalarak 2 milyon 737 bin 90 ton olarak kayıtlara geçti.

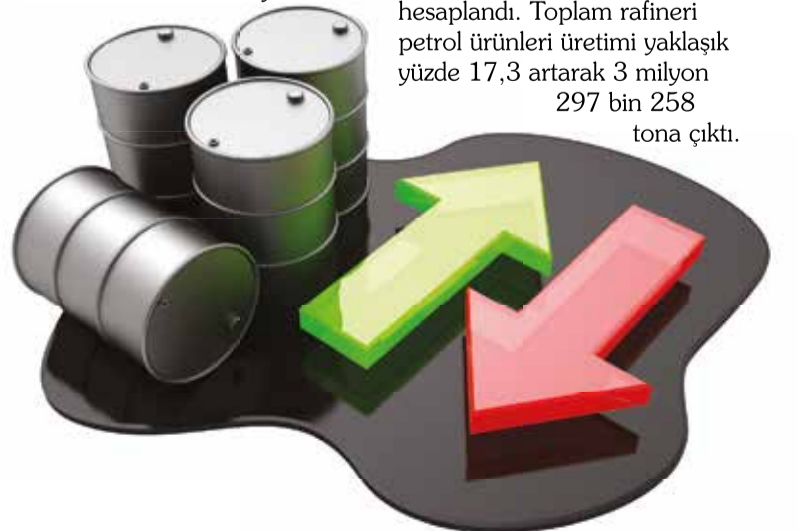
PETROL ÜRÜNLERİ İHRACATI YÜZDE 56,5 ARTTI

Türkiye'nin havacılık yakıtları ihracatı mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,4 azalarak 402 bin 199 ton oldu, denizcilik yakıtları ihracatı da yüzde 157,6 artışla 210 bin 891 tona yükseldi. Benzin türleri ihracatı yüzde 62,4 azalarak 17 bin 928 ton, motorin türleri ihracatı yüzde 7,9 artarak 344 bin 619 ton oldu. Petrol piyasasında toplam ihracat ise yüzde 56,5 artışla 1 milyon 553 bin 698 tona

yükseldi.

Motorin türleri üretimi mayısta geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 1,2 artarak 1 milyon 302 bin 362 tona çıktı. Benzin türleri üretimi yüzde

12,1 artarak 419 bin 739 ton, havacılık yakıtları üretimi ise yüzde 5,1 azalarak 445 bin 279 ton oldu. Denizcilik yakıtları üretimi ise yüzde 38,4 artışla 169 bin 734 ton olarak hesaplandı. Toplam rafineri petrol ürünleri üretimi yaklaşık yüzde 17,3 artarak 3 milyon 297 bin 258 tona çıktı.



» Sayfa 12'nin devamı

LUKOIL Türkiye Perakende

Direktörü Alexey Bagin: Türkiye'de akaryakıt sektöründe güçlü bir rekabet var. Verimlilik, karlılık, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza değer yaratmak vizyonuyla faaliyetlerimizi sürdürerek bu rekabette her zaman ön sıralarda kalmak istiyoruz. Dolayısıyla LUKOIL Türkiye ile her anlamda fark yaratarak inovatif ve katma değerli hizmetleri sunmak bizim için büyük önem taşıyor. Her yeni projede katma değer odaklı yol alıyoruz. 'Dijital Dönüşüm' süreci de gündemimizin ana maddelerinden biri olarak öne çıkıyor. Dönüşüme uyumlu projeler geliştirmeye ve her geçen gün müşterilerimizin aldığı hizmetin değerini arttırmaya yardımcı olabilecek yeni gelişmeleri gündemimize katmaya devam ediyoruz. 2024'ün ikinci yarısında da yeni ve ses getirecek gündemlerimizi LUKOIL Türkiye olarak sektörümüzle ve müşterilerimizle paylaşmaya devam edeceğiz.



Çocuklar LUKOIL'de unutulmaz bir gün yaşadı

LUKOIL, çalışanlarının çocuklarıyla ofis ortamında da eğlenceli vakit geçirebilmeleri için, İstanbul Merkez ofisinde kurumsal bir etkinlik düzenledi. Etkinlik sayesinde çocuklar anne ve babalarının nasıl çalıştığını canlı olarak görme fırsatı buldu.

Çeşitli oyun ve aktivitelerin yer aldığı etkinlikte hem çocukların hem de ebeveynlerin keyifli vakit geçirmesi sağlandı. Rengarenk balonlarla süslenen aktivite alanında eğlenceli yarışmalar ve eğitici faaliyetler düzenlendi ve etkinlik sonunda her katılımcıya hediyelik eşyaların bulunduğu bir sırt çantası verildi.

LUKOIL, İstanbul ofisinde düzenlediği etkinlikle çalışanlarının çocuklarına unutulmaz anlar yaşattı. Ofise davet edilen çocuklar hem ebeveynlerinin çalıştığı ortamı gözlemledi hem de keyifli vakit geçirdi. Etkinliğin LUKOIL Türkiye'de bir geleneğe dönüşeceği de belirtildi.



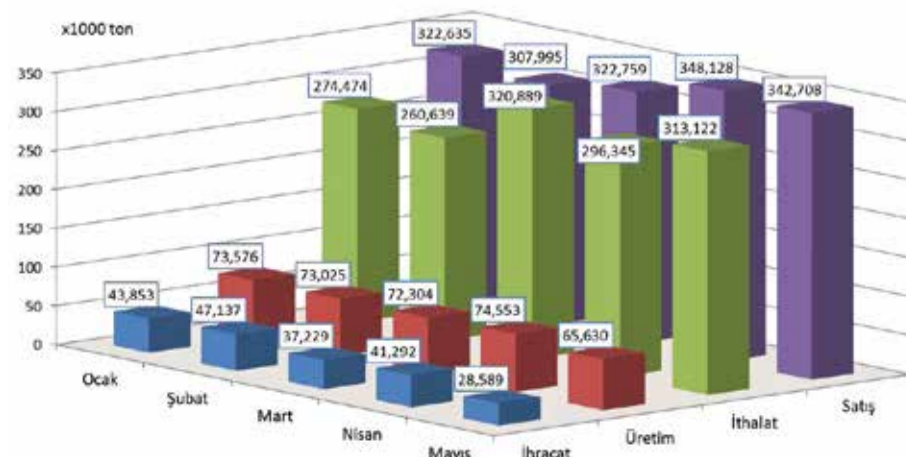
"GÜNÜN EN DEĞERLİ ANISI ÇOCUKLARIN YÜZÜNDEKİ MUTLULUK"

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan LUKOIL İnsan Kaynakları Direktörü Maxim Alekperov, etkinlikte çok keyifli anlar yaşadıklarını belirterek çocukların yüzlerindeki heyecan ve mutluluğun, günün en değerli anısı olduğunu söyledi. Alekperov, bu etkinliğin şirketin sosyal sorumluluk bilincini, üst düzey bir kurum kültürü ve nesiller arası devamlılık sürecini geliştirme arzusunu vurguladığını belirtti. Maxim Alekperov, etkinliğe katılan herkese şükranlarını sunarak bu tür etkinliklerin LUKOIL Türkiye'de güzel bir gelenek haline geleceğini vurguladı.



Türkiye'nin LPG ithalatı mayısta azaldı

Türkiye'nin sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG) ithalatı, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,7 azalarak 313 bin 121 ton oldu.



Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun mayıs ayına ilişkin "LPG Piyasası Sektör Raporu" yayımlandı. Rapora göre, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince ABD, Cezayir, Rusya, Kazakistan, İtalya, Gürcistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden ithalat yapıldı. LPG ithalatı, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,7 azalarak 313 bin 121 tona düştü.

MAYISTA LPG SATIŞI 342 BİN 707 TON

Dağıtıcı lisansı sahiplerince mayısta geçen yılın aynı ayına göre yapılan toplam LPG satışı, yaklaşık 342 bin 707 ton olarak hesaplandı. Söz

konusu ayda, satışlarda yüzde 83,2 pazar payıyla otogaz birinci sırada yer aldı. Bunu, yüzde 13,6 ile tüplü LPG ve yüzde 3,1 ile dökme LPG satışları izledi.

İHRACAT YÜZDE 148,7 ARTTI

Bu dönemde, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince yapılan LPG ihracatı ise yüzde 148,7 artarak 28 bin 588 ton oldu. İhracat, Ukrayna, Romanya, Lübnan, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Bulgaristan, Almanya, Çin ve Türkiye Serbest Bölge olmak üzere 8 ülke ve bölgeye yapıldı. LPG üretimi ise aynı dönemde yüzde 11,7 azalarak 65 bin 629 ton şeklinde gerçekleşti.

Dış satışları düzenleyen torba kanun Resmi Gazete'de yayınlandı

Dış satışlara ilişkin kanun değişikliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. İstasyon dışı satışlar, ikmallerdeki belirsizliği ortadan kaldırılarak hem tüketicinin korunması hem de mali usulsüzlüklerin önlenmesi amacıyla bayilik lisansı sahiplerince yapılabilecek.



Akaryakıt bayilik lisansı sahiplerince istasyonlardaki perakende satışların haricinde, ürünün dağıtıcı terminalinden alınıp doğrudan kullanıcıya teslim edilerek gerçekleştirilen dış satışlar kapsamında satışın gerçekleştirildiği akaryakıt depolama ve ikmal faaliyeti olan yerlerdeki kaçak ve kayıt dışı uygulamaların engellenmesi yönünde uzun zamandır düzenleme çalışmaları yapılmıyordu. Konuyla ilgili düzenleme 2021-2023 yıllarını kapsayan ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayımlanan Akaryakıt Kaçakçılığı ile Mücadele Eylem Planı'nda da ele alınmış ancak sorunun giderilmesi için bayi dış

satış miktarlarına belirli bir limit konulması gündeme gelmişti. TABGİS tarafından ise bayilerin dış satışlarına limit getirilmesinin sorunun kaynağına yönelik bir çözüm olamayacağı ve serbest piyasaya da aykırı olacağı gerekçesiyle GSM ruhsatı alması zorunlu olan bu yerlerde ruhsat denetimlerinin artırılması ve ruhsatsız yerlere satışın yasaklanması yönünde öneride bulunulmuştu. Dış satışların sadece akaryakıt bayileri tarafından ve belirli alıcılara sınırlandırılması konusunda yapılan görüşmelerden sonra düzenlemeye ilişkin kanun değişikliği 26 Temmuz Cuma günü Resmi Gazete'de yayımlandı.

NAKLIYE FİLOLARI İLE "VE BENZERİ" İFADESİ DÜZENLEMEDEN ÇIKARILDI

Düzenlemenin mevcut halinde fabrika, şantiye, nakliye filosu işletmeleri "ve benzeri" ifadesiyle istisnai bir uygulamanın kapsamının genişletildiği gerekçesiyle yeni düzenlemeden "ve benzeri" ifadesi çıkarıldı. Ayrıca, akaryakıt depolaması yapılan ve istasyonlardan yakıt almaya uygun olan kamyon, otobüs, minibüs gibi taşıt garajları hem kamunun can ve mal güvenliği hem de kaçak ve kayıt dışı uygulamaların engellenmesi için dış satış yapılacak mahaller kapsamında çıkarıldı.

DİŞ SATIŞ YAPILABİLECEK MAHALLER NERESİ?

1 Ocak 2025'ten itibaren yürürlüğe girecek yeni düzenlemede, trafiğe çıkması zahmetli veya sınırlandırılmış olan iş makineleri, yüksek istiap haddine sahip kamyonlar, fabrika, şantiye ve ocaklarda çalışan araçlar ile kamu kurum ve kuruluşlarının araçlarına istasyon dışı ikmal hakkı tanınarak 5015 Sayılı Kanununun 9. Maddesi "Kamu kurum ve kuruluşları, liman, havalimanı, fabrika, şantiye, maden veya taş ocakları" olarak değiştirildi. Ancak bu yerlerde de yeterli depolama ve kendi araçlarına akaryakıt ikmal kapasitesine sahip olmaları ile akaryakıtı kendi ihtiyaçları için kullanmaları şartı halen bulunuyor.

DİŞ SATIŞ SADECE BAYİLİK LİSANSI SAHİPLERİ TARAFINDAN YAPILABİLECEK

İstasyon dışı satışlar, bu tür ikmallerdeki belirsizliğin ortadan kaldırılarak hem tüketicinin korunması hem de mali usulsüzlüklerin önlenmesi amacıyla bayilik lisansı sahiplerince yapılabilecek. Buna ilişkin yeni düzenlemede "İstasyonu dışında yapılacak akaryakıt teslimlerinde akaryakıtın alıcı deposuna

TABGİS'İN TALEBİ İKİNCİL MEVZUATA ALINACAK

TABGİS tarafından, İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmeliğin 5/o maddesine göre, ticari amaç dışında kendi faaliyetlerinin gerekli kıldığı yanıcı ve parlayıcı madde kategorisindeki sıvıların depolanması veya kendi araçlarına yakıt ikmal yapılması amacıyla düzenek kuran yerlerin gayrisihhi müessese ruhsatı almalarının zorunlu olduğu belirtilerek ruhsat denetimlerinin artırılması, ruhsat bulunmayanların ruhsat alınincaya kadar depolama ve ikmal düzeneklerinin kullanılmasının engellenmesi ile bu yerlerden ruhsatsız olanlara bayi satışının yasaklanması yönündeki önerilerinin kanun düzenlemesi sonrasında yapılacak ikincil mevzuatta ele alınacağı belirtildi.

taşınması veya taşıttırılması bayilik lisansına sahip satıcı tarafından gerçekleştirilir" ifadesine yer verildi.



Dış satışların sadece akaryakıt bayileri tarafından ve belirli alıcılara sınırlandırılması konusunda yapılan görüşmelerden sonra düzenlemeye ilişkin kanun değişikliği 26 Temmuz Cuma günü Resmi Gazete'de yayımlandı.

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:
Bikem Ögünç

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:
Aysegül 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.**
X @Petroturkcom

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

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

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



PETROLEUM ISTANBUL

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



Eş Zamanlı Fuar

GAS & POWER

6. Elektrikli Araçlar, Şarj, Depolama ve Enerji Dönüşümü
Teknolojileri, Yenilenebilir Enerji, Elektrik ve Doğal Gaz Fuarı

24-26 NİSAN 2025

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

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 motorin, aracınızın enjektör
ve yakıt sistemini temiz tutarken,
motorunuzu ilk günkü gibi korur.

LUKOIL 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.

