içindekiler

püis

PÜİS'ten Enerji Bakanı Yıldız'a Ziyade

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan ve PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'ı makamında ziyaret ederek, kendisine bayilerin ve sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren bir rapor sundu.

Mahmut Mücahit FINDIKLI
TBMM Enerji Komisyonu Başkanı ve AK Parti Malatya Milletvekili

"Kanun görüşmelerinde PÜİS'in önerilerini mutlaka dikkate alac

Bayi kesiminin çok ciddi sıkıntılar yaşadığını belirten TBMM Enerji Komisyonu Başkanı ve AK Parti Malatya Milletvekili Mahmut Mücahit Fındıklı, "Bayilerin, dağıtıcılar ve EPDK ile olan

Dursun Ali Şahin
Giresun Valisi

"Cesaret ve kararlılıkla 10 numara yağı bitirdik"

püis

Giresun Valisi'nden 10 numaralı yağa, "10 numara" çözüm

PÜİS; her yıl devlet hazinesini milyarlarca lira kayba uğratan, can kayıplarına neden olan, bayilerin satışlarını önemli ölçüde azaltan ve akaryakıt piyasasında haksız rekabete yol açan 10 numara yağ adı altında yapılan akaryakıt kaçakçılığı sorununu gündemde tutmaya devam ediyor. Son bayi toplantısını, 10 numara yağ sorununu başta Giresun Valisi Dursun Ali Şahin olmak üzere, ilgili tüm kamu çalışanlarının kararlı ve girişimleriyle tamamen bitirildiği Giresun'da gerçekleştiren PÜİS, 10 numara yağa karşı yürüttüğü başarılı mücadeleden dolayı Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'e teşekkür plaketi verdi.

Başyazı 2

PÜİS'ten Enerji Bakanı Yıldız'a Ziyaret 4

"Kanun görüşmelerinde PÜİS'in önerilerini mutlaka dikkate alacağız" (Mahmut Mücahit Fındıklı) 8

EPDK Başkanı'ndan "Sistem Değişikliği" önerisi 10

"Cesaret ve kararlılıkla 10 numara yağı bitirdik" (Dursun Ali Şahin) 14

Giresun Valisi'nden 10 numaralı yağa, "10 numara" çözüm 16

10 Numaralı Yağ Sorununu Bitiren Yegane İlimiz "GİRESUN" (Güner Yenigün) 26

Tüpraş fiyat oluşumuna açıklık getirdi 28

OPET 20. yılında sektörde liderliğe oynuyor 32

Best Oil ikmal zincirine bir halka daha ekledi. (Rıza Zülfikar Eren) 35

Aytemiz'den 'Optimum' katkılı yakıt 38

PÜİS Genel Başkanı Alkan bayilerin sorunlarını AA'ya anlattı 40

"Emin adımlarla hedefimize doğru ilerliyoruz" (Alper Zümrüt) 42

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu Kapsamında
İşverenlerin Mükellefiyetleri (Çetin Güngör) 44

"Doğru yerde doğru bayi ile çalışmaya devam edeceğiz" (Dr. Ayhan Erdem) 46

Sorumlu Müdürlere İstasyon Sınırlaması Geliyor 48

"Toptancı modeli (CODO) yeniden gündeme gelebilir" (Burak Taranoğlu) 50

"Sürdürülebilir büyüme için bölgemizde kalmayı tercih ediyoruz" (Uğur Akçay) 52

"Yeni Nesil Yazarkasa" dönemi başlıyor 54

Akaryakıttaki 'Kültür Vergisi' kaldırılıyor 54

"1 milyon araçta Turpak Taşıt Tanıma Sistemi kullanılıyor" (Alper Önkol) 56

Petrolasist.com'a bayilerden yoğun ilgi 57

Tekser - Franklin Fueling Systems işbirliği büyüyor 58

Petline HalkCard Advartage kredi kartı kazandırmaya devam ediyor 60

Bayiler, otomasyon, haksız rekabet ve kar marjlarını PÜİS Dergi'ye değerlendirdiler 62

PETROL ÜRÜNLERİ İŞVERENLER SENDİKASI YAYIN ORGANI

Mart • Nisan - 2012 - Sayı:37

www.puis.org.tr

PETROL ÜRÜNLERİ İŞVERENLERİ SENDİKASI ADINA SAHİBİ
Muhsin ALKAN
(Genel Başkan)

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mehtap BAKIR

İDARE MERKEZİ
Karakusunlar Mah. 375. Sokak No: 7
Balgat - ANKARA
Tel: (0312) 287 77 21
Fax: 287 73 80

DERGİNİN TÜRÜ
Yerel Süreli Yayın
Dergimize gönderilen yazılar iade edilmez. Yazıları yayınlayıp yayınlamamak veya bir kısmını yayınlamak derginin tasarrufudur. Yazılardaki sorumluluk yazarlarına aittir. Dergimiz basın ahlak yasalarına uyar.

Grafik-Tasarım
MedyaTime
Çetin Emeç Bul. 1322. Cad.
No: 64/3 Öveçler / ANKARA
Tel: (0312) 472 86 12
Fax: (0312) 472 86 23

Baskı
Dumat Ofset Matbaacılık San. Tic.Ltd.Şti.
Bahçekapı Mah. 2477 Sk. No:6
Şaşmaz-Etimesgut/ANKARA
Tel:(0312) 278 82 00

[başyazı]

AKARYAKIT SEKTÖRÜNDEKİ KAR PAYLAŞIMI YENİDEN BELİRLENMELİDİR

Muhsin ALKAN
PÜİS Genel Başkanı

Akaryakıt fiyatlarının artışını müteakip, bir kısım medya organlarında, özellikle bayi kesimini hedef haline getirecek yayınlar yapıldığı ve bu yayınlarda akaryakıt fiyatlarındaki artışların tek müsebbibinin bayiler olarak gösterildiği görülmektedir. Bu çok üzücü, bir o kadar da yanlıştır.

Zira, ülkemizde akaryakıt fiyatlarının belirlenmesi için kurulu olan sistemde fiyatlar, bayilerin iradesi dışında oluşmaktadır. Sektörün üretici ve dağıtım şirketleri tarafından belirlenen rakamlardan sonra, Hükümetin öngördüğü vergilerin de ilavesiyle oluşan akaryakıt fiyatlarında, yukarda da değindiğim üzere bayilerin hiçbir şekilde bir katkısı söz konusu değildir. Bu konuda kısa bir süre önce, gerek Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Sayın Taner Yıldız'ın, gerekse Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Başkanı Sayın Hasan Köktaş'ın açıklamaları konuyu en kesin ve açık haliyle gözler önüne sermektedir. Bu en yetkili ağızlardan yapılan açıklamalarda; Türkiye'deki akaryakıt fiyatlarında meydana gelen artışların, Orta Doğu'da yaşanan gelişmelere paralel olarak ham petrol fiyatlarında meydana gelen artışlardan kaynaklandığı ifade edilmiştir.

Biz akaryakıt bayileri; 86.6 milyar TL gibi çok büyük işlem hacmine sahip olan, Hazinemizin 2011 yılındaki 64.2 milyar TL'lik toplam ÖTV gelirinin 32.6 milyar TL'sini sağlayan, bir başka ifadeyle devletin ÖTV gelirlerinin yüzde 51'ini toplayan, buna KDV de eklendiğinde devlete 45.9 milyar TL'lik dolaylı vergi sağlayan devasa bir sektörün devlet adına tahsildarlığını yapan en önemli kesimiyiz.

Gerek bu yönümüzle gerekse yukarıda izah ettiğim üzere, akaryakıt fiyatları üzerinde

herhangi bir irademizin söz konusu olmadığı bir sistemde, akaryakıt fiyatlarındaki artışların müsebbibi olarak gösterilmemiz, bu konudaki üzüntümüzü daha da arttırmaktadır.

Bu çerçevede, buradan akaryakıt sektörünün düzenleyicisi Sayın Enerji Piyasası Düzenleme Kurumuna iki talepte bulunmak istiyorum:

Bunlardan birincisi; ülkemizdeki akaryakıt fiyatlarının ne şekilde oluştuğunun mümkün olan en kısa zamanda ve en açık şekliyle kamuoyuna duyurmalarıdır.

İkinci talebim ise; sektördeki katmanların, özellikle de bayi kesimiyle dağıtıcı kesiminin kar paylarının 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun yürürlüğe girdiği tarih ile bugünkü durumunun ne olduğunu kamuoyuna açıklamalarıdır.

İkinci talebimin nedeni; Kanunun çıktığı gün dağıtım kesimine tanınan toplam kar payının yüzde 53'ünün bayiye, yüzde 47'sinin ise dağım şirketlerine verilmesine karşılık, bugün bu payın yüzde 40 bayi, yüzde 60 dağıtıcı olarak belirlenmesidir. Dünyanın hiçbir yerinde perakendecinin kar payının toptancının kar payından az olduğunu göremezsiniz. Oysa ne yazık ki, bugün ülkemizde perakendeci durumundaki bayinin kar payı, toptancı durumundaki dağıtıcıların kar payından azdır. Hem de yüzde 40-60 gibi insaf dışı bir oranda.

Bu iki talebin yerine getirilmesi halinde, kamuoyunun fiyat oluşumunda yanlış bilgilerden arınacağına, bugün kar yerine zarar eder hale gelen bayi kesiminin nefes almasının mümkün olacağına ve piyasada yaşanan haksız rekabetin de büyük ölçüde azalacağına inanıyorum.

Son olarak sektörümüzdeki olumlu bir gelişmeye değinmek istiyorum. Bilindiği üzere uzun bir süreden bu yana gerek sektörümüze ve dolayısıyla ülke hazinesine ciddi bir şekilde zarar veren ve hatta sebep olduğu yangınlarla vatandaşlarımızın can kayıplarına yol açan "10 numara yağ" adı altında yapılan bir kaçakçılık vardı. İlgililerin ifadesiyle, bu illegal faaliyetin bir türlü durdurulması mümkün olamıyordu. İşte sonunda devletimizin bir yetkilisi, bu önemli sorunu yetkili olduğu bölgede sona erdirdi. Bu önemli isim Giresun Valisi Sayın Dursun Ali Şahin. Sayın Valimiz, bu konuda örnek alınması gereken bir isim. 10 numaralı yağ sorununu aldığı cesur kararlarla Giresun'da bitiren Vali Sayın Dursun Ali Şahin'in, geriye kalan 80 ilimizin valisine, kamu yöneticilerine ve hepimize örnek teşkil etmesini diliyorum. Bu vesileyle duyarlı davranışı ile sektörümüzün olduğu kadar ülkemizin de kanayan önemli bir yarasına merhem olan Giresun Valisi Sayın Dursun Ali Şahin'e teşekkür ve şükranlarımı bir kez daha sunmak istiyorum.

PÜİS'ten Enerji Bakanı Yıldız'a Ziyaret

T.C. ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANLIĞI

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan ve PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'ı makamında ziyaret etti. PÜİS heyeti, ziyarette Bakan Yıldız'a bayilerin ve sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren bir rapor sundu.

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan ve PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'ı makamında ziyaret ederek, kendisine bayilerin ve sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren bir rapor sundu. Yaklaşık 1 saat süren görüşmede, Bakan Yıldız, PÜİS'in sunduğu raporu dikkatlice inceleteceğini ve raporda sözü edilen aksaklıkların önüne geçilmesi için gerekli talimatı vereceğini ifade etti. Görüşmeye Bakanlık Müsteşar Yardımcısı Sefa Sadık Aytekin de katıldı.

Sorunlar 6 ana başlık altında sunuldu

PÜİS heyetinin Bakan Yıldız'a sunduğu raporda; Kanunda dağıtıcılar için getirilen yüzde 15 sınırlamasının kaldırılmasının yarattığı kaos, akaryakıt fiyatlarının oluşumundaki haksızlıklar, bayi kar paylarının yetersizliği, otomasyon sisteminin kurulum ve uygulamasındaki olumsuzluklar, 10 numaralı yağ sorunu ve mevzuat revizyonu gibi sektörün ve bayi kesiminin önemli sorunları 6 ana başlık altında toplanıyor.

Dağıtıcıların perakendecilik yapması bayi kesimine çok ciddi darbe vurdu

PÜİS'in söz konusu raporunda; EPDK'nın 28 Temmuz 2011 tarihinde Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliği'nde yaptığı bir tanım değişikliği ile dağıtıcıların kendi işlettikleri istasyonlar aracılığı ile yaptıkları satışın, toplam yurt içi satışlarının yüzde 15'inden fazla olamayacağına dair mevzuat hükmünün yürürlükten kaldırılarak, bayi kesimine çok ciddi bir darbe vurulduğu belirtildi. Bu kararın her şeyden önce 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'na aykırı olduğuna vurgu yapılan raporda, konuya ilişkin şu ifadelere yer verildi:

"Kanun'un 7. maddesinin 5. fıkrasındaki, 'Dağıtıcıların kendi işlettiği istasyonlar aracılığı ile yaptığı satış, dağıtıcının toplam yurt içi satışlarının yüzde 15'inden fazla olamaz. Dağıtıcıların yurt içi pazar payı, toplam yurt içi pazarın yüzde 45'ini geçemez' ifadesiyle bu konuyu en açık şekilde hükme bağlamıştır. Kanun yapıcı, bununla da yetinmemiş ve aynı fıkrada yer alan 'Dağıtıcı, kendi işlettiği istasyonlara sübvansiyon ve bayi istasyonlarından farklı uygulama yapamaz' hükmü ile bu konunun önemini bir kere daha vurgulamıştır. Öte yandan yine bu karar, petrol piyasasında 5015 sayılı Kanun ile 2004 yılında kurulmuş olan sistemin temel yapısına ve ruhuna da aykırıdır. Petrol piyasasında kurulan bu

sistem, 'ülkemizdeki akaryakıt hareketlerinin üreticiden dağıtıcıya, dağıtıcıdan bayiye, bayiden de kullanıcıya' şeklinde olacağını ve bu hareketin hiçbir şekilde değişemeyeceğini öngörmüştür. Yani örneğin; üreticinin bayiye veya kullanıcıya doğrudan doğruya bir satışı kesinlikle olamayacaktır. Yine örneğin, bayi akaryakıtını sadece belli bir süreç için bayilik sözleşmesi imzaladığı dağıtıcıdan alabilecek, başka hiçbir dağıtıcıdan veya doğrudan doğruya üreticiden akaryakıt alımı yapamayacaktır. Hatta bayi, kullanıcıya sattığı akaryakıtı iade dahi alamayacaktır. Sistem bu şekilde kurulmuş ve bu sistemin dışına çıkılması halinde çok ciddi idari para cezaları öngörülmüştür."

Yüzde 15 sınırını kaldıran mevzuat değişikliği tüm sistemin çökmesine yol açtı

Dağıtım sisteminin bütün katılığının yanı sıra, katmanların mağduriyetlerini önlemek amacıyla bir takım düzenlemeler de getirdiğine dikkat çekilen raporda, "Bunlardan bir tanesi ve belki de en önemlisi dağıtıcıların kendi işlettiği istasyonlar aracılığıyla yaptığı satışın toplam yurt içi satışının yüzde 15'inden fazla olamayacağına dair düzenlemedir. Böylece, bayilerin dağıtıcılarla rekabet etme imkanı sağlanmıştır. İşte sözünü ettiğimiz EPDK'nın Lisans Yönetmeliği'nde yapmış olduğu mevzuat değişikliği, 5015 sayılı Kanun'un amir hükmüne aykırı olmanın yanında, bu adil düzenlemeyi de ortadan kaldırarak, tüm sistemin çökmesine yol açmıştır." ifadelerine yer verildi.

Bayiler de üreticiden, başka dağıtıcılardan ve diğer bayilerden akaryakıt alabilmeli

Söz konusu yüzde 15 şartının, sistemin ayakta durmasını sağlayan en önemli ayaklardan birisi olduğunun altının çizildiği raporda, "Bu ayağın yıkılması, sistemin yıkılması ile eş anlamlıdır. Dolayısıyla, söz konusu karar düzeltilmediği takdirde, sistemin yeniden yapılandırılması şarttır. Bu yeni yapılandırmada ise, bayilerin de artık üreticiden, başka dağıtıcılardan ve diğer bayilerden akaryakıt almaları serbest hale getirilmelidir" denildi. Raporda, şöyle denildi:

"Bu konuda bazı dağıtım şirketleri 'aracıyı (bayiyi) aradan çıkardık, fiyatı ucuzlattık' şeklinde reklam kampanyaları düzenlemektedir. Kanuna aykırılığı bir yana bırakılırsa, bu ifade doğru olabilir. Bu durumda biz bayiler de, rafineriden doğrudan doğruya ürün ikmali yapmamıza imkan tanınmasını talep ediyor ve bu imkan tanındığı takdirde biz de dağıtıcının kar payını tüketiciye fiyat indirimi olarak yansıtacağımız taahhüdünde bulunuyoruz. Kaldı ki böylece, akaryakıt piyasasındaki haksız rekabet ortamı sonlanacak ve tam anlamıyla bir rekabet ortamının önü açılacaktır. Dağıtım firmalarının kar payının, bayinin kar payından yüksek olduğu göz önüne alındığında, bayilerin yapacağı indirimler, tüketiciler açısından daha tatminkar olacaktır. Konunun bu yönünü de dikkatinize sunmak istiyoruz. Burada söylenecek bir diğer önemli husus ise şudur. Ülke ticaretinde, ülke ekonomisinde bayilik sistemi olmaksızın bir piyasanın oluşturulması imkansızdır."

Bayilerin fiyat oluşumuna herhangi bir müdahale imkanı yok

Raporun akaryakıt fiyatlarının oluşumuna ilişkin maddesinde ise, özellikle akaryakıta zam yapıldığı zaman, kamuoyunda akaryakıt fiyatlarının yüksekliğinin gündeme geldiği ve bu konuda bayilerin hedef tahtası haline getirildiğine dikkat çekildi. Oysa, mevcut mevzuat çerçevesinde bayilerin fiyat oluşumuna herhangi bir müdahale imkanı bulunmadığı gibi, akaryakıt fiyatlarının yükselmesinin, tüketiciler kadar bayileri de olumsuz yönde etkilediği vurgulanan raporda, "Zira, bayilerin dağıtıcılar tarafından belirlenen kar payları maktudur ve o nedenle fiyatların her artışında, bayilerin kar payları da oransal olarak düşmektedir. Kısacası, fiyat artışlarından bayiler de en az tüketiciler kadar rahatsızdır" denildi.

12 bin istasyon bugün zarar ediyor

Raporun bayi kar paylarına ilişkin maddesinde ise; akaryakıt istasyonlarının artık kar yerine zarar eder hale geldiklerinin altı çizildi. Türkiye'deki akaryakıt istasyonlarının sundukları hizmetlerle adeta kamu hizmeti gören birer kuruluş niteliğinde olduğu ancak, bu kuruluşların aynı zamanda birer ticari işletme olduğu ve ana amaçlarının da kar elde etmek olduğunun vurgulandığı raporda, şu ifadelere yer verildi:

"Ne yazık ki, bugün petrol piyasasında kurulu olan sistemin çarpıklığı başta olmak üzere, aşağıda irdeleyeceğimiz birkaç nedenle akaryakıt bayileri, -kamu hizmetleri baki kalmak kaydıyla- kar etme ana amacından uzaklaşmış ve hiç abartmadan ifade ediyoruz ki, kar yerine, zarar eder hale gelmişlerdir. Çoğunluğu birkaç büyük şehrimizin merkezlerinde kurulu yüksek satış hacmine sahip 1000 civarındaki istasyonunu bir kenara bırakır isek geriye kalan yaklaşık 12 bin istasyonun tamamı, bugün kendilerine tanınan kar payları ile kesinlikle zarar etmektedir."

Bayinin kar payı tamamen dağıtıcının inisiyatifine bırakılıyor

Bugün petrol piyasasında kurulu sistem uyarınca, bayilerin kar paylarının dağıtıcılar tarafından belirlendiğine dikkat çekilen raporda, "EPDK, dağıtıcı+bayiler için AB ülkeleri ile yaptığı kıyaslama sonucunda, belli bir kar payına izin vermekte, bu toplam kar payının aşılmasına da müsaade etmemektedir. Ancak, bu kar payının hangi oranda ve ne şekilde paylaşılacağı konusuna da müdahil olmayarak, bayinin kar payını tamamen dağıtıcının inisiyatifine bırakmaktadır" derildi. Kamunun, petrol piyasasından çıkarken, bu paylaşımın yüzde 53 bayi, yüzde 47 ise dağıtıcı olarak belirlendiği hatırlatılan raporda, şöyle denildi:

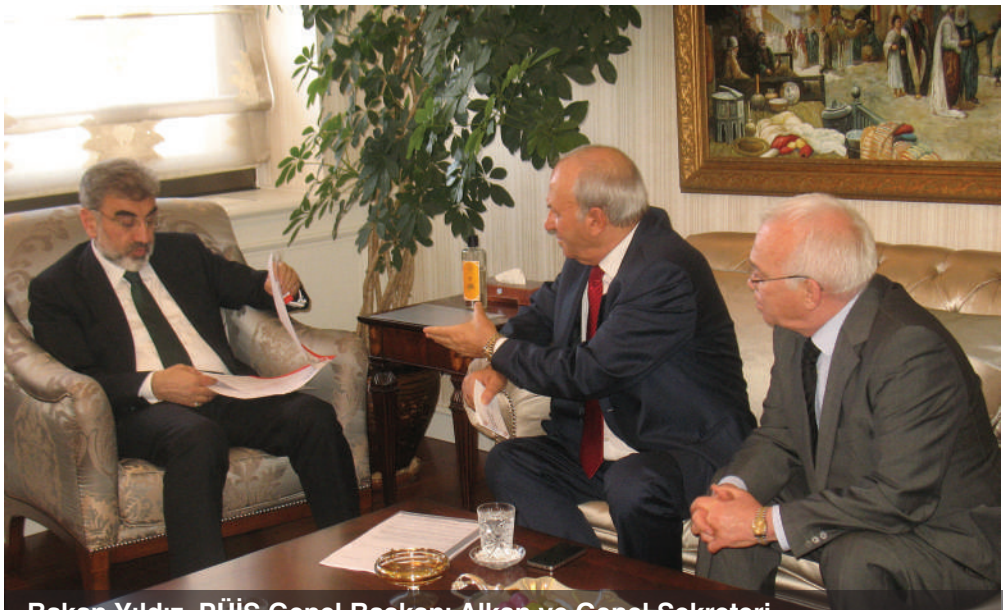
"2009 yılındaki Tavan Fiyat Uygulamasında ise bu oran EPDK tarafından bayi aleyhine değiştirilmiş ve yüzde 50, yüzde 50 paylaşım oranı getirilmiştir. Bugüne geldiğimizde ise Sendikamızın yaptığı hesaplamalar sonucunda dağıtıcılar tarafından bayi kar paylarının yüzde 40'lara kadar düşürüldüğünü görmekteyiz. Ancak işin acı tarafı, bayiler kar paylaşımından ne kadar aldıklarını dahi bilememektedirler. Bayinin kar payı dağıtıcısı tarafından belirlenemez. Ancak, mevcut sistem çok yanlış olarak bunu öngörmüştür. Hatta, şu anda bayilerin dağıtıcısı tarafından kendisine tanınan kar payının toplam dağıtım kar payı içindeki oranını dahi bilmesi mümkün olamamaktadır. Bu durum ticari etiğe sığmadığı gibi, akaryakıt bayileri tarafından da "meslek onurlarının çiğnenmesi" olarak değerlendirilmektedir. Dağıtım kesimine ve dolayısıyla bayilere tanınan kar payları maktu olarak belirlenmiştir. Bunun sonucunda, gerek akaryakıtın maliyetindeki artışlar, gerekse genel ve işletme giderlerindeki yıllar itibariyle meydana gelen yükselişler sonucunda dağıtım kesiminin ve dolayısıyla bayilerin kar payları oransal olarak daima düşmektedir. Nitekim, 2007 yılının Ocak ayında bayilerin gerek benzinde, gerekse motorindeki maktu kar payları ile 2012 yılının Ocak ayındaki maktu kar payları arasında hiçbir değişiklik söz konusu değildir. Bir başka ifadeyle, 5 yıl öncesindeki bayi kar payları ne ise, bugün de aynıdır. Oysa aynı dönemde bayilerin dağıtıcılarından motorin alış maliyetindeki artış yüzde 70, benzinde ise yüzde 65'tir. Dolayısıyla bayilerin kar payları, 2007 yılından bugüne kadar motorinde yüzde 70, benzinde ise yüzde 65 gerilemiştir. Bu kar payları akaryakıtın sadece çıplak alış maliyet fiyatlarına göre hesap edilmiştir. Bunun üzerine, akaryakıt istasyonlarındaki genel ve işletme giderlerini ve 5 yıl içinde bu giderlerde meydana gelen artışları da hesaba ilave ettiğimizde, artık ortada bir kar payından söz etmek mümkün olamaz. Olsa olsa zarardan ve bu zararın işletmenin kapanmasına kadar uzayacak olumsuz bir dizi etkilerinden söz edilebilir."

Bayinin kendi kar payını belirlemesi zamanı çoktan geldi

EPDK'nın, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun kendisine tanıdığı yetki uyarınca, erişilebilir en yakın dünya piyasalarını da baz alarak, sektör katmanlarının kar paylarına bazı sınırlar getirdiğine dikkat çekilen raporda, konunun bu yönünün, gerek Kanun yapıcının

TARİH	CİNSİ	DAĞITICININ BAYİYE SATIŞ FİYATI (TL)	BAYİ KAR PAYI (TL)	BAYİ KAR ORANI
05.01.2007	K.BENZİN (95 Oktan)	2.132	0.17	%7.98
11.01.2012	K.BENZİN (95 Oktan)	3.517	0.17	%4.83

TARİH	CİNSİ	DAĞITICININ BAYİYE SATIŞ FİYATI (TL)	BAYİ KAR PAYI (TL)	BAYİ KAR ORANI
05.01.2007	MOTORİN	1.802	0.16	%8.88
11.01.2012	MOTORİN	3.065	0.16	%5.22



Bakan Yıldız, PÜİS Genel Başkanı Alkan ve Genel Sekreteri Yenigün'ün sunduğu raporu dikkatlice inceledi.

öngördüğü hüküm, gerekse bu hükmün EPDK tarafından uygulanış şekli açısından da yanlışlarla dolu olduğu kaydedildi. Raporda, konuya ilişkin şu ifadelere yer verildi:

"Her şeyden önce, EPDK kıyaslamayı AB ülkelerindeki fiyatlarla yaparken, özellikle ülkemizdeki bayilerin genel ve işletme giderlerindeki fazlalıkları göz ardı etmektedir. Piyasa fiyatlarını çıplak fiyatlar üzerinden karşılaştırarak, hesaplamayı buna göre yapmak kesinlikle hatalı bir tutumdur. Türkiye'deki akaryakıt istasyonları, herhangi bir AB ülkesindeki akaryakıt istasyonuna göre giydirilmiş fiyatlarda, genel ve işletme giderlerinde rakamsal ve adet olarak artı birçok kaleme sahiptir. Örneğin, kredi kartı ile gerçekleştirdiği satıştan elde edeceği gelir bayinin kasasına ortalama 1-1.5 ay sonra girmektedir. Bayilerin satışların büyük kısmını kredi kartı ile gerçekleştirdiği göz önüne alınırsa, bu nedenle ortaya çıkan finansman masrafları ciddi boyuttadır. Ayrıca, Avrupa'da hemen hiç olmayan promosyon masrafları ülkemizde bayilerin üzerinde ciddi bir yük oluşturmaktadır. Yine Avrupa'da yüzde 83 oranında kurulu olan self servis uygulamasının ülkemizde hemen hemen hiç olmaması nedeniyle personel giderleri çok yüksektir. 24 saat hizmet veren akaryakıt istasyonlarının elektrik faturaları da oldukça kabarıktır. Türkiye'deki akaryakıt istasyonlarının bu tür artı giderlerinin göz ardı edilerek, sadece çıplak ürün maliyetine yönelik bir kıyaslama yapılması son derece hatalı ve bir o kadar da yanıltıcıdır. Öte yandan, konunun gözden kaçırılmaması gereken bir yanı da şudur. EPDK'nın dağıtım katmanının kar payında herhangi bir esnemeye gitmesi halinde dahi, bu durum, bayinin kar payının artacağı anlamına gelmez. Bir başka ifadeyle, bayinin kar payı dağıtıcı tarafından tek taraflı olarak belirlendiği sürece, EPDK'nın dağıtım kesiminin kar payında daha yüksek rakamlara izin vermesi, bayinin kar payında mutlaka bir artış olacağı anlamına gelmez. Dolayısıyla artık bayinin kendi kar payını belirlemesi zamanı çoktan gelmiştir. Bu yapılmadığı takdirde, kar paylaşımı açısından bugünkü çarpık yapı devam edecek, sonunda da hala sağlıklı oyuncuların hakim olduğu petrol piyasasının, çok sağlıksız bir yapıya dönüşmesi kaçınılmaz olacaktır."

Dağıtıcıların depolarında da acilen otomasyon sistemi kurulmalı

Otomasyon uygulamasına ilişkin tespitlerin de yer aldığı raporda, "15 bine yakın istasyonda ve tankerde otomasyon sistemi kurulurken, sadece 100 civarında olan dağıtıcı terminali depolarına hala otomasyon sistemi kurulmamasını anlayamıyoruz Biz geçen 9 yıllık sürede bunu özellikle EPDK'dan defalarca talep etmemize rağmen, ne yazık ki bugüne kadar tatmin edici bir cevap alamadık." denildi. İstasyonlara kurulmuş olano sisteminin; akaryakıttaki kaçağın önlenmesinden ziyade, dağıtıcıların kendileri ile sözleşme imza etmiş olan bayilerin istasyonlarında, kendilerine ait akaryakıtların satılmasını kontrol eden bir sistem olduğunun altı çizilen raporda, şu ifadelere yer verildi:

"Şayet otomasyon sisteminin ana amacı ve getireceği fayda akaryakıttaki kaçağı önlemek olsa idi, o takdirde devletin de bu kaçak yüzünden mahrum kaldığı vergileri alabilmek için geçen 9 yıllık sürede tamamı sadece 100 civarında olan dağıtıcı terminallerine bahse konu otomasyon sistemini mutlaka kurması gerekirdi. Biz geçen 9 yıllık sürede bu hususu özellikle EPDK'dan defalarca talep etmemize rağmen, ne yazık ki bugüne kadar tatmin edici bir cevap alamadık."

10 numara yağ sorunu ülke gündeminden çıkarılmalı

Raporun, "10 Numaralı Yağ" başlıklı maddesinde ise, "Bilindiği gibi akaryakıt piyasasında 10 numaralı yağ adı altında akaryakıt kaçakçılığı yapılmaktadır. Herhangi bir standardı olmayan, teknik özellikleri uygun olmayan bu nesnelerin illegal olarak satışı ne yazık ki bugüne kadar önlenememiştir. 2007 yılından bu yana yapılan bu illegal faaliyet, devlet hazinesini milyarlarca liralık zarara uğratmakta, çevre ve insan sağlığını olumsuz etkilemekte, hatta ölümlere yol açmakta, kullanıcının araçlarına çok ciddi zararlar vermekte, akaryakıt sektöründe ve akaryakıtı yoğunluklu olarak kullanan başta nakliyeci olmak üzere bazı sektörlerde haksız rekabete neden olmaktadır" denildi. Raporda, ayrıca şu tespitlere yer verildi:

"Bugüne kadar kolluk kuvvetleri dahil, yapılan tüm çabalara rağmen, önlenemeyen 10 numaralı yağ adı altındaki akaryakıt kaçakçılığı, sadece Giresun'da sona erdirilerek, gündemden düşürülmüştür. Giresun Valisi Sayın Dursun Ali Şahin bunu başarıyla gerçekleştirmiştir. Bu başarıyı kutlamak amacıyla, 17 Mart 2012 tarihinde Giresun'da gerçekleştirdiğimiz geniş katılımlı bayi toplantısında, davetlimiz Sayın Vali'nin yaptığı açıklamada, bu başarının kararlılık, cesaret ve sürekli takiple çok da zor olmadan yapılabildiğini öğrendik. Dileğimiz, ülkemizin diğer 80 değerli valisinin de aynı başarılı uygulamayı yaparak, 10 numaralı yağı ülke gündeminden tamamen çıkarmasıdır."

Mevzuat revizyonu en kısa zamanda ve hakkaniyet ölçüleri içinde yapılmalı

Raporda mevzuat revizyonuna ilişkin de önemli tespitlere yer verildi. Mevzuattan kaynaklanan sorunlar nedeniyle 14 bine yakın akaryakıt bayisinin mağdur olduğu ifade edilen raporda, "Tabanı teşkil eden bu 14 bine yakın bayinin hala çok büyük kısmı, sağlıklı bir yapıdadır. Ancak, mevzuatın sağlıklı çalışan bayiler için her an patlayacak mayınlı bir araziye dönüşmesi sonucunda, bahsini ettiğimiz sağlıklı yapı, hızla sektörden kaçmaktadır. Dolayısıyla, mevzuat revizyonunun mümkün olan en kısa zamanda ve hakkaniyet ölçüleri içinde adil bir şekilde yapılması ve hatta sistemin acilen yeniden yapılandırılması gerekmektedir" denildi. Raporda, konuya ilişkin şu ifadelere yer verildi:

"Burada dikkatinize sunmak istediğimiz çok önemli bir konu ise TOBB Petrol Meclisi tarafından hazırlanan 11 maddelik raporun, sektörün tüm sorunlarını kapsamadığı, örneğin; PÜİS tarafından öngörülen ve sektörün tabanını teşkil eden bayilerin çok büyük bir kısmının sorunlarını içeren 30'un üzerindeki mevzuat değişikliği önerisinin sektörün bir kesiminin itirazı nedeniyle raporun içeriği içerinde yer almadığı hususudur. Bahsini ettiğimiz 30'un üzerindeki mevzuat değişikliği önerisinin Sendikamızca Sayın Bakanlığınıza daha önce sunulmuş olduğunu da ayrıca ifade etmek isteriz. Sayın Bakanımız, sizden istirhamımız, konunun bu yönünün göz önüne alınarak incelenmesini ve mevzuat revizyonun buna göre yapılandırılmasını sağlamanızdır. Son olarak, 17 Şubat 2012 tarihinde Bolu'da yapılan EPDK-Sektör toplantısında bizi yeniden umutlandıran açış konuşmanızdaki sözlerinizin ışığı altında ve bugüne kadar yaptığınız icraatlardaki samimi, gerçekçi ve yapıcı tutumunuz nedeniyle mevzuat revizyonunda sektör için en sağlıklı sonuçların alınacağına olan inancımızla saygılarımızın kabulünü istirham ederiz."

Bakan Yıldız'ın PÜİS heyeti tarafından sunulan raporun önemli bir kısmını PÜİS heyeti ile birlikte incelemesini müteakip, ziyaret son buldu.

HERKES ELEKTRiKLi OTOMOBiL ÜRETEBiLiR.

PEKi, KiM HERKES iÇiN ELEKTRiKLi OTOMOBiL ÜRETEBiLiR?

www.renaultelektrikliaraclar.com www.facebook.com/renaultturkiye www.twitter.com/RenaultTurkey

RENAULT QUALITY MADE

YENİ ELEKTRİK MOTORLU RENAULT FLUENCE Z.E.

HEMEN BİR RENAULT YETKİLİ SATICISINA GELİN, BU BÜYÜK DEVRİME SİZ DE TANIKLIK EDİN.

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

Mahmut Mücahit FINDIKLI
TBMM Enerji Komisyonu Başkanı ve
AK Parti Malatya Milletvekili

“Kanun görüşmelerinde PÜİS’in önerilerini mutlaka dikkate alacağız”

Bayi kesiminin çok ciddi sıkıntılar yaşadığını belirten TBMM Enerji Komisyonu Başkanı ve AK Parti Malatya Milletvekili Mahmut Mücahit Fındıklı, “Bayilerin, dağıtıcılar ve EPDK ile olan ilişkileri konusunda bazı talepleri var. PÜİS’in hazırlamış olduğu kapsamlı rapor önümüzde duruyor. Dolayısıyla kanun görüşmeleri esnasında PÜİS’in görüş ve önerilerini de mutlaka dikkate alacağız” diye konuştu.

TBMM Sanayi, Ticaret, *Enerji*, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı ve AK Parti Malatya Milletvekili Mahmut Mücahit Fındıklı, Komisyonun çalışmalarına ilişkin PÜİS Dergi’ye önemli açıklamalarda bulundu. TBMM Enerji Komisyonu olarak kanun çalışmalarına ilişkin genel politikalarını bundan sonra da aynen devam ettireceklerini belirten Fındıklı, “Yeteri kadar tartışılmayan kanunların çok sağlıklı oluşacağını düşünmüyoruz” dedi. Son olarak Komisyonda ele alınan e-Ticaret Yasası’nın Komisyonun genel yaklaşımına iyi bir örnek olduğunu ifade eden Komisyon Başkanı Fındıklı, “e-Ticaret Yasası’nın Komisyonumuzdaki görüşmelerinde sözünü söylemeyen kimse kalmadı. Dolayısıyla herkese açık, şeffaf bir süreç işletiyoruz. Dolayısıyla bu süreçten de daha olumlu neticeler çıkıyor” şeklinde konuştu.

“Kanunların piyasa oyuncularının ihtiyaçlarına cevap verici olması gerekir”

Kanunların ilgili piyasadaki oyuncuların ihtiyaçlarına cevap verici ve onların önünü açıcı nitelikte olması gerektiğinin altını çizen Komisyon Başkanı Fındıklı, “Neticede kanunlar da bir üründür. Bu ürünün de, muhataplarımızın istediği ölçüde, nitelikte ve dengede çıkması için herkesin bu sürece katılımını sağlamamız lazım. Biz de bunu yapıyoruz” dedi. Sadece iktidar ile muhalefet arasındaki uzlaşmayla değil, aynı zamanda siyasilerle sektörün uzlaşmasıyla çıkabilecek dengeli ve sağlıklı kanunlar yapmaya özen gösterdiklerini ifade eden Fındıklı, şöyle konuştu:

“Bunun için zaten Bakanlığımız ve bürokratları yoğun bir gayret sarf ediyorlar. Bakanlığımız bir kanun çalışması yaparken mutlaka sektör temsilcilerinin görüşünü alıyor. Ama nihai çalışma Komisyonumuzda olduğu için biz de Komisyona herkesi bir kez daha davet ediyor ve herkesi kanun yapma sürecinin içerisine dahil ediyoruz. Sektörün bütün görüşlerini aldıktan sonra bu görüşlerin içinde üzerinde uzlaştığımız makul ve mantıklı olanlarını kanun metnine yansıtıyoruz. Bununla maksadımız şudur: Çıkan kanun toplumu mutlu etsin, toplumun önünü açsın ve toplum ‘Bu kanun benim kanunum’ desin.”

“Kanun değişikliğinde sektörle birlikte makul ve mantıklı olana ulaşmaya çalışacağız”

TBMM Enerji Komisyonu Başkanı Fındıklı, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu Komisyona gelir gelmez bayileri, dağıtım şirketlerini, rafineri yetkililerini, madeni yağ ve LPG sektörünün temsilcilerinin tamamını davet edeceklerini ve sektörle birlikte makul ve

mantıklı olana ulaşmaya çalışacaklarını vurguladı. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ile ilgili Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığında bir çalışma olduğunu, ancak çalışmaların hangi düzeye ulaştığı hakkında detaylı bir bilgiye sahip olmadığını ifade eden Fındıklı, konuya ilişkin şunları söyledi:

"Zaten Komisyon olarak iç dengelerin huzuru açısından bazı hususlara çok dikkat ediyoruz. Öncelikle biz icra makamı değiliz. Biz kanun yapıcıyız. Yani biz, icra makamıyla parlamento arasında, parlamento lehine görev yapıyoruz. Aslında biz Bakanlık adına görev yapmıyoruz. Fakat icracı bakanlık ihtiyaç hissettiği teklif ve tasarıları Komisyona havale ediyor ve biz Meclis adına uzman arkadaşlarımızla birlikte bu konuların içine giriyoruz. Nitelikli üye ve kadrolarımızla hazırladığımız metinle de parlamento nezdinde muhatap oluyoruz. Bakanlığın bize gönderdiği tasarıyı olgunlaştırarak Genel Kurul'a indirdiğimiz andan itibaren o tasarının sahibi de biz oluyoruz. Dolayısıyla bu süreçte birbirimizin icra alanına ayak basmamaya özen gösteriyoruz. Tabii ki bize gelen şikayet ve önerileri Bakanlığımız ile paylaşıyoruz ve, 'Bu konuların yeniden gözden geçirilmesine ihtiyaç var' diye temennilerimizi Bakanlığımıza iletiyoruz. Ama çalışmaların içerisine girmiyoruz."

"PÜİS'in görüşlerini mutlaka dikkate alacağız"

Akaryakıt dağıtım sektörünün çözüm bekleyen birçok sorunu olduğuna dikkat çeken TBMM Enerji Komisyonu Başkanı Fındıklı, Elektrik Piyasası Kanununa ilişkin değişikliğin yasalaşmasının ardından 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanununun da gündeme geleceğini tahmin ettiğini söyledi. PÜİS yöneticilerinin Komisyona ziyarette bulunduğunu belirten Fındıklı, "Bayi kesiminin çok ciddi sıkıntılar yaşadığını biliyoruz. Bayilerin, dağıtıcılar ve EPDK ile olan ilişkileri konusunda bazı talepleri var. PÜİS'in hazırlamış olduğu kapsamlı rapor önümüzde duruyor. Dolayısıyla kanun görüşmeleri esnasında PÜİS'in görüş ve önerilerini de mutlaka dikkate alacağız" diye konuştu.

"Akaryakıt sektörünün sorunlarına ilişkin elimizde yeterince bilgi var"

Kanun değişikliği gündeme gelse de gelmese de, sektör temsilcileriyle çeşitli vesilelerle bir araya geldiklerini belirten Fındıklı, "Onların sıkıntılarını ve beklentilerini dinliyoruz. Kendileri de sağ olsunlar bize gerekli dokümanları temin ediyorlar. Kafamıza takılan sorular olduğunda da sektör temsilcilerini rahatlıkla arayıp soru sorabiliyoruz. Dolayısıyla elimizde yeterli bilgi birikimi var. Kanun tasarısı Komisyonumuza geldiğinde elimizde zaten yeteri kadar bilgi ve doküman olacak. Bu sayede de daha hızlı hareket etme imkanımız olacak" dedi.

"Akaryakıt bayilerinin fahiş kar elde etmesi gibi bir durum kesinlikle söz konusu değil"

Ham petrol fiyatları bu kadar hızla artıyorken Türkiye'de akaryakıt fiyatlarının aşağı inmesinin beklenemeyeceğini vurgulayan Komisyon Başkanı Fındıklı, "Zaten Kanun gereği akaryakıt fiyatlarının formülasyonu bellidir. Bu formüslasyon neticesinde de otomatik olarak fiyat ayarlamaları yapılıyor. 9 günde bir de zam gelebilir 3 günde bir de. Burada akaryakıt bayilerinin fahiş kar elde etmesi gibi bir durum kesinlikle söz konusu değil. Konuyu ham petrol fiyatlarındaki artış çerçevesinde değerlendirmek gerekir" şeklinde konuştu.

"Komisyonumuzun çok geniş bir faaliyet alanı var"

TBMM Enerji Komisyonu'nun çok geniş bir faaliyet alanı olduğuna dikkat çeken Fındıklı, "Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ilgili tüm kurumları bizde, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın büyük bölümü ve Ulaştırma Bakanlığı'nın bilişim kısmı bizde. Komisyonumuz 4-4,5 bakanlık gibi çok büyük bir alana kapsıyor" dedi. Şu anda ellerinde e-Ticaret Kanunu'nun bulunduğunu anlatan Fındıklı, şöyle devam etti:

"Şu anda bu kanunu Alt Komisyondaki arkadaşlarımız olgunlaştırıyorlar. Elektrik Piyasası Kanun Tasarısı hazırlandı. Bu tasarıyı hem Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı hem de biz kendi web sitelerimizde görüşe açtık. Şu ana kadar tasarıyla ilgili bana 15-20 öneri geldi. Tüm önerileri topluyoruz. Tasarı Komisyonumuza geldiği andan itibaren sektör temsilcileriyle bu yasa üzerinde çalışmaya başlayacağız. Süreci iyi yönetmek adına da dinamik alt komisyonlar oluşturuyoruz. Elektrik Piyasası Kanunu konusunda bir alt komisyona ihtiyaç olursa yine dinamik bir alt komisyonda aynı anda birkaç konuyu inceleme imkanımız olacak."

"Ham petrol fiyatları 127 dolar seviyesinde kalırsa Türkiye'nin enerjiye ödeyeceği para 62 milyar dolara çıkacak"

Akaryakıt fiyatlarına ilişkin yapılar tartışmalara da değinen TBMM enerji Komisyonu Başkanı Fındıklı, "Biz Kuveyt'ten yeni döndük. Orada dünya petrol üretici ve tüketicilerinin bir araya geldiği Uluslararası Enerji Forumu'na katıldık. 62 ülke bu etkinliğe bakanlık düzeyinde katılmıştı. Biz de bu etkinliğe Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Sayın Taner Yıldız ile birlikte katıldık. Şu anda ham petrolün varil fiyatı 127 dolar seviyesinde. Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin enerji ithalat faturası 54 milyar dolar civarında gerçekleşti. Ham petrolün varil fiyatındaki her 10 dolarlık artışla Türkiye'nin enerji ithalatına ödediği fatura 4 milyar dolar daha artıyor. Eğer ham petrol fiyatları şu andaki seviyesinde, yani 127 dolar seviyesinde, kalırsa Türkiye'nin enerjiye ödeyeceği para 62 milyar dolara çıkacak. Dolayısıyla bu konuda hem uluslar arası sürdürülebilirlik hem de ulusal ölçekte sürdürülebilirlik çok önemli" dedi.

PÜİS Yönetimi, 23 Kasım 2011 tarihinde TBMM Enerji Komisyonu Başkanı Mahmut Mücahit Fındıklı ile Komisyon Başkan Yardımcısı Hüseyin Üzülmez ve Komisyon Sözcüsü Halil Mazıcıoğlu'nu ziyaret ederek, sektörün ve bayilerin sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren geniş kapsamlı bir rapor sunmuştu.

EPDK Başkanı'ndan "Sistem Değişikliği" önerisi

Bolu'da gerçekleştirilen "Petrol Sektörü Değerlendirme Toplantısı"nda konuşan EPDK Başkanı Hasan Köktaş, artık mikro düzeydeki sorunları konuşmak yerine, makro düzeydeki sorunların konuşulması gerektiğini belirterek, "Eğer sistemin yeniden yapılandırılması gerekiyorsa, bugün artık bunun konuşulma zamanı gelmiştir. Ayrıca yeniden yapılanma sürecinde, birkaç yıl değil, uzun yıllar geçerliliğini koruyacak bir sistemi kurmamız gerekir" dedi.

EPDK, geleneksel sektörel değerlendirme toplantıları kapsamında petrol sektörünün ilgili tüm taraflarıyla Bolu'da bir araya geldi. 17-18 Şubat 2012 tarihleri arasında Bolu Gazelle Resort'ta gerçekleştirilen "Petrol Sektörü Değerlendirme Toplantısı"na Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, EPDK Başkanı Hasan Köktaş, EPDK İkinci Başkanı Mustafa Yılmaz, Kurul Üyeleri Fatih Dönmez, Celal Ustaoğlu, Daire Başkanları, PİGM Genel Müdürü Selami İncedalcı, PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş, PETDER, ADER, AKADER, TABGİS ve TÜPRAŞ yetkilileri katıldı. Sektörün gündeme getirdiği 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'ndaki değişiklik önerilerinin kapsamlı bir şekilde ele alındığı toplantıda, 10 numara yağ, kaçak akaryakıt, haksız rekabet ve piyasayı bozan uygulamalar, piyasa işleyişi ile ilgili sorunlar masaya yatırıldı.

"Akaryakıt sektörü topladığı vergilerle kamunun en büyük gelir kapısı"

Toplantının "Kanun Değişikliği Önerileri ve Sektör Taraflarının Ortak Sorunlarına Çözüm Arayışları" başlıklı ilk oturumu Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'ın başkanlığında gerçekleştirildi. Sektörün tüm paydaşları ile bir arada bulunmaktan duyduğu memnuniyeti ifade eden Bakan Yıldız, "Bizim 9 yıldan beri yürüttüğümüz çalışmalar tamamen diyalog ve iletişim üzerine kuruludur. Bugüne kadar birçok defa bir araya geldik ve problemlerimizi paylaşarak bu problemlerin azalmasına gayret ettik" dedi. Her geçen gün sistemin ve piyasanın daha çok oturduğunu ifade eden Bakan Yıldız, "Fakat bu, dinamik olan petrol sektörünün problemlerinin tamamen bittiği anlamına gelmiyor. Problemler tabii ki vardır ve olacaktır. Ama bunların giderilmesi esastır. Akaryakıt ve LPG sektörünün satışından sağlanan toplam verginin milyar TL'ler mertebesinde olduğunu göz önüne alırsak, kamunun da en büyük gelir kapısının bu sektör olduğunu söyleyebiliriz ve sonuçta bu sektörün önemini bir kez daha anlamış oluruz" diye konuştu.

"Amacımız; bütün fiyat dalgalanmalarından nihai tüketiciyi korumaktır"

TOBB, PETDER, ADER, AKADER, PÜİS, TABGİS ve TÜPRAŞ'ın yanına kamuyu da koyarak ortak bir dil tesis ettiklerini vurgulayan Bakan Yıldız, "Petrol sektörü, aslında piyasa yapılanması nedeniylede dış piyasa risklerine en açık sektörlerden bir tanesidir. 2011 yılında ham petroldeki en düşük ve en yüksek fiyatlara bakmamız aslında bu olayımızı daha da güçlendirmektedir. Ham petroldeki varil başına farkın 35 dolar civarında olduğunu görüyoruz. En yüksek 120 dolarlara kadar çıktı ve en düşük de 92 dolarlara kadar indi. Toplam arz ve talebin sabit olduğunu düşünürsek, bu sektörün dalgalanmaya, piyasaya etkilerine ve siyasal istikrarsızlığa ne kadar açık bir sektör olduğunu daha iyi anlamış oluyoruz. Tabii bizim politikamız bu fiyatlar üzerinde iç piyasada bir baskı oluşturmak üzerine kurulu değildir. Bizim amacımız; bütün fiyat dalgalanmalarından nihai tüketiciyi korumaktır. Bunun için gerek iç piyasayı gerekse dış piyasayı izleyip ona

Toplantıya PÜİS'i temsilen Genel Başkan Muhsin Alkan, Genel Sekreter Güner Yenigün ve Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş katıldı.

göre son derece dinamik adımlar atmak durumundayız."

"Özel sektörün mutlaka makul oranda kar etmesi lazım"

Serbest bir piyasayı gözetmekle beraber, kamu, özel sektör ve nihai tüketiciden oluşan üç ayaklı mevcut sistemin tüm ayaklarının kazançlı olduğu bir yapıyı kurmak zorunda olduklarının altını çizen Bakan Yıldız, "O yüzdendir ki özel sektörün mutlaka piyasa şartlarında belirli bir oranda makul bir karı edebilmesi lazım. Ama dediğim gibi bu karın da makul bir oranda kalması lazım" dedi.

"Akaryakıt kaçakçılığıyla mücadeleyi yoğun biçimde sürdürüyoruz"

Akaryakıt kaçakçılığıyla mücadele konusunda akaryakıt sektörünün hassasiyetini çok yakinen bildiğini ifade eden Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, akaryakıt kaçakçılığıyla mücadele konusuna Hükümet olarak da özel bir önem verdiklerini kaydetti. Kaçakla mücadelenin merkezi hükümet, maliye, denetim ve yerel yönetim boyutlarının da bulunduğunu söyleyen Bakan Yıldız, konuya ilişkin şunları söyledi:

"Gümrük ve Ticaret Bakanımız Sayın Hayati Yazıcı'nın başkanlığında toplanan izleme grubu mutlaka gerekli tedbirleri alacak ve bunları kamuoyu ile paylaşacaklardır. Biz bu manada Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı olarak bütün bağlı, ilgili ve ilişkili kuruluşlarımız ve EPDK ile birlikte konuyla ilgili çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürüyoruz. Tabii ki ulusal marker başta olmak üzere kullandığımız diğer yöntemlerin akaryakıt kaçakçılığı ile mücadelemizi daha da etkin hale getireceğine inanıyorum."

"Otomasyon sistemini son derece önemsiyoruz"

Otomasyon sistemleri ve piyasa izleme mekanizmalarının gittikçe yerine oturarak akaryakıt kaçakçılığı ile mücadele anlamında kamunun işini kolaylaştıracağını ifade eden Bakan Yıldız, "Yaklaşık 50 dağıtım şirketi, 100'e yakın terminal noktası ve 13 bine yakın da bayi ile işleyen bir ağ bütün bu sistemin bütünlüğünü oluşturuyor. Uzaktan izleme ve denetim sürecinin ilk parçası olan dağıtıcı-bayi ayağını oluşturan otomasyon sisteminin işletimini son derece önemsiyoruz" diye konuştu.

"10 numara yağ sorununu çözmek için bir genelge yayınlayacağız"

Akaryakıt sektörünün önemli sancılarından bir tanesinin akaryakıt harici ürünler ile ilgili olduğuna dikkat çeken Bakan Yıldız, bu konuyla alakalı kamunun daha hızlı ve aktif olmasının gerektiğinin altını çizdi. Şu ana kadar yapılan vergi ve ithalata yönelik düzenlemelerin bu konudaki sorunları belli bir oranda kontrol altına alındığını belirten Bakan Yıldız, şöyle konuştu:

"Ancak burada bir boşluk var. 10 numara yağ satan satıcıların değerlendirdiği bu boşluğu kapatacağımızı da söylemeliyim. Nedir o boşluk? Şimdi EPDK lisans verdiği noktaları denetliyor. Ama 10 numara yağ satışı, lisanslı noktaların 500 metre ilerisine taşındı. Böylelikle bu faaliyeti denetimin bir nevi dışına çıkarmış oldular. Ama biz gerek valiliklerimiz gerekse il özel idarelerimiz ve belediyelerimiz vasıtasıyla bunları denetliyoruz. Mutlaka bu denetim mekanizmasını bir genelge ile oluşturup bu sorunu çözeceğimizi söylemeliyim. Bu konuda kamunun çözüme ulaşmak konusunda yavaş gittiğini burada bir kez daha vurgulamam lazım. Tabii sektörün son kullanıcı yükümlülüklerine ilişkin önerileri de var. Bunların da mutlaka dikkate alınacağı ve değerlendirileceğine inanıyorum."

"Kanun değişikliğiyle birlikte cezalar daha makul hale gelecektir"

Sektörün idari para cezalarının yüksekliğinden şikayetçi olduğuna işaret eden Bakan Yıldız, sektörün kanundaki ceza maddelerine ilişkin önerilerinin EPDK tarafından dikkate alınacağı ve kanun düzenlemesiyle beraber cezaların daha makul hale geleceğine inandığını söyledi. Bakan Yıldız, "Tabii bunların haricinde kalacak olan idari para cezaları içinse orantılılık ilkesinin ön planda bulundurulması gerektiğini düşünüyorum. Yerel kamu yararının tespiti ve bu anlamda adil bir dengenin oluşturulması tabiî ki temel politikalarımızdan bir tanesi. Bu tür kavramların, tanımların sınırlarının daha da netleştirilmesi ve şekillendirilmesi gerektiği kanaatindeyim. Biz her zaman bu sektörün yanındayız ve hemen yanı başındayız" dedi. Problemleri gidermenin kamunun, piyasayı işletmenin de özel sektörün görevi olduğunu belirten Bakan Yıldız, denetim mekanizmalarının her türlü istismara karşı doğru kurulması gerektiğini ifade ederek "Maalesef denetimde kamu sınıfta kalmıştır" dedi. Bakan Yıldız, "Bu ülke hepimizin ve bu ülkede dürüst ve doğru çalışan insanların kazanabileceği paralar var. Ve bunun legal yollardan ve kamu nezdinde açık, şeffaf bir şekilde olabileceğine hep beraber inanıyoruz" dedi.

Toplantının ikinci bölümüne Hasan Köktaş başkanlık etti

Toplantının öğleden sonraki bölümü ise EPDK Başkanı Hasan Köktaş'ın başkanlığında gerçekleştirildi. Bu bölümde "Gerçek Akaryakıt Tedarik Maliyetinin Altındaki Satışlardan Kaynaklanan Haksız Rekabet ve Piyasayı Bozan Uygulamalara Çözüm Arayışı" ve "Piyasa İşleyişi ile İlgili Sorunlar ve Çözüm Önerileri" başlıklı oturumlarda maliyet altı fiyatlarla yapılan satışlar, 10 numara yağ, otomasyon sistemi, ulusal stok zorunluluğu,

ikincil mevzuatın sadeleştirilmesi, biyoyakıtlara ilişkin düzenlemeler, LPG istasyonları için kilometre tahdidinin kaldırılmasına yönelik öneriler ve piyasa denetimi gibi konular ele alındı.

"Sistemin yeniden yapılandırılmasının zamanı gelmiştir"

Türkiye akaryakıt dağıtım sistemine ilişkin çarpıcı değerlendirmelerde bulunan EPDK Başkanı Hasan Köktaş, artık mikro düzeydeki sorunları konuşmak yerine, makro düzeydeki sorunların konuşulması gerektiğini söyledi. Köktaş, "Eğer sistemin yeniden yapılandırılması gerekiyorsa, bugün artık bunu konuşma zamanı gelmiştir. Ayrıca yeniden yapılanma sürecinde, birkaç yıl değil, uzun yıllar geçerliliğini koruyacak bir sistemi kurmamız gerekir" şeklinde konuştu.

"Sistemin acilen yeniden yapılandırılması gerekiyor"

EPDK Başkanı Köktaş'ın bu değerlendirmeleri üzerine söz alan PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün, EPDK Başkanı Köktaş'a değerlendirmeleri dolayısıyla teşekkür ederek, "Sayın Başkanım, biz mevcut sistemi, EPDK'nın sektör katmanlarının kendi aralarındaki ilişkilerinde jandarmalık yapması olarak değerlendiriyoruz. Bu bakımdan biz de sistemin acilen yeniden yapılandırılması ve EPDK'nın üzerine yüklenmiş olan bazı gereksiz yüklerden kurtularak tüm mesaisini asli görevlerine ayırması gerektiği kanaatindeyiz" dedi.

"EPDK, mevzuat değişikliklerini mutlaka tartışmaya açmalı"

Otomasyon konusuna da değinen Güner Yenigün, "Biz EPDK'nın gündeme alarak yürürlüğe soktuğu bazı mevzuat hükümlerini maalesef, EPDK yerine, diğer bazı kurumlardan öğrenir hale geldik. Bunları daha sonra öğrenebiliyoruz. Hatta, zaman zaman bu bilgi bize diğer bazı üst kurumlardan geliyor. Bizce bu çok sakıncalı" diye konuştu. Mevzuat değişikliklerini görüşe açmak ile bu değişiklikler üzerinde tüm taraflarla birlikte tartışmanın çok farklı şeyler olduğuna vurgu yapan Yenigün, şöyle devam etti:

"Zira biz sahayı ve uygulamaları, mevzuat hükümlerinin yürürlüğe sokulmasından önce EPDK'ya sunulmasında çok büyük yararlar olduğu kanaatini taşıyoruz. Nitekim, çok uzun süre EPDK, özellikle ikincil mevzuat hazırlama aşamasında bu kuralı gerçekleştirmişti. Dolayısıyla, biz yine aynı uygulamaya dönülmesini ve EPDK'nın mevzuat düzenlemelerinden önce konuyu tartışmaya açmasını talep ediyoruz."

"Denizcilik sektörüne verilen ÖTV'siz yakıt haksız kazanç kapısı oldu"

Toplantıda söz PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş ise, 10 numara yağ satışının yaygınlaşması, ÖTV'siz yakıtların illegal yollardan piyasaya sürülmesi ve maliyetin altında fiyatlarla yapılan satışların özellikle bayi kesiminin mağduriyetine neden olduğunu, daha da acısı bu sorunun can kayıplarına yol açtığını belirterek, "Denizcilik sektörüne verilen ÖTV'siz yakıt, bazı kötü niyetli kişiler tarafından kara taşıtlarına satılarak haksız kazanç elde ediliyor. Son yıllarda artan bu olumsuzluk karşısında, PÜİS olarak ilgili mercilere defalarca başvurularda bulunduk. Bu durum, özellikle denize yakın bölgelerdeki bayileri olumsuz etkiliyor ve mağduriyetlerine neden oluyor. Bu sorunun bir an önce düzeltilmesi için yetkililerin acilen önlem almasını talep ediyoruz" dedi.

"Anlatmamız gereken birçok konuyu anlatamadık"

Öğleden sonra EPDK Başkanı Hasan Köktaş'ın başkanlığında toplantıya devam edildiğini belirten Muhsin Alkan, "Ancak Sayın Köktaş, maalesef gündemdeki konuların enine boyuna tartışılmasına yeterince müsaade etmedi. Bu nedenle toplantının öğleden sonraki bölümünün çok verimli geçtiğini söyleyemeyiz. Böyle bir toplantıda her şeyin açık ve net konuşulması gerekirdi. Bazı konular çok hızlı geçildi. Dolayısıyla anlatmamız gereken daha çok konu varken bu konuları yeterince anlatamadık" dedi. İki gün sürmesi planlanan toplantının bir gün içerisinde

bitirildiğinin altını çizen Alkan, şöyle devam etti:

"Bu tip toplantıların planladığı şekilde, programa uygun biçimde yapılması gerekir. Kaldı ki tüm sektör temsilcileri ve ilgili tüm taraflar bir aradayken sorunlarımızın enine boyuna tartışılması kaçırılmaması gereken bir fırsattı. Toplantıda bazı konularda belki fikir sahibi olundu ancak bir sonuç alınamadı. Bu tip toplantıların sonunda bir sonuç bildirgesi hazırlanması gerekir. Ancak bu da yapılmadı. Bütün bunların yanında, Sayın EPDK Başkanının toplantının öğleden sonraki bölümünü açışında sarf ettiği, 'Artık mikro düzeydeki sorunları konuşmak yerine, makro düzeydeki sorunları konuşmamız gerekir kanaatindeyim. Bunu yaparken, eğer sistem yeniden yapılandırılması gerekiyorsa, bugün artık bunu konuşma zamanının gelmiş olduğu kanaatindeyim. Ayrıca tekrar yapılanmaya geçildiğinde, birkaç yılda değil, uzun yıllar geçerliliğini koruyacak bir sistemi kurmamız gerekir' cümleler bizleri umutlandırdı."

"Kanun değişikliği önerilerimizi Sayın Bakan'a tüm detaylarıyla izah ettik"

Toplantıyı PÜİS Dergi'ye değerlendiren PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, toplantının çok üst düzey bir katılımla gerçekleştiğini belirterek, "Sayın Bakanımız başta olmak üzere EPDK Başkanı, Kurul Üyeleri ve EPDK bürokratları ile sektörümüzün tüm katmanlarının temsilcileri toplantıya iştirak etti. Her şeyden önce özellikle Sayın Bakanımıza çok teşekkür ediyoruz. Hava şartlarının kötü olmasına rağmen bir gece önce Bolu'ya geldi. Ertesi gün de toplantının öğleye kadarki kısmına bizzat başkanlık etti" dedi. Toplantının, Bakan Yıldız'ın başkanlığında gerçekleştirilen kısmının çok sıcak ve samimi bir havada geçtiğine vurgu yapan Muhsin Alkan, "Dolayısıyla toplantının bu bölümü sektör için fevkalade yararlı oldu. Kanun değişikliği önerilerimizin tamamını Sayın Bakanımıza güzel bir şekilde izah ettik. Sayın Bakanımız kanun değişikliğinin yapılması için elinden geleni yapacağını ifade etti. Bu arada Sayın Bakanımızın özellikle 10 numaralı yağ adı altında yapılan akaryakıt kaçakçılığının halen önlenememesi ve mevzuattan kaynaklanan birçok sorunun çözülememesi sebebiyle 'Bu bakımdan kamu olarak sınıfta kaldık' şeklindeki ifadesi çok önemliydi. Sayın Bakan, öğle tatilini müteakip toplantıdan ayrıldı" şeklinde konuştu.

Sektör temsilcilerinin sunduğu Kanun değişikliği önerileri şöyle:

- Kanundaki "Kaçak Petrol" tanımının değiştirilmesi
- Marker enjeksiyon işlemi ve akreditasyon süreçlerine ilişkin düzenleme yapılması
- Kanun'un "Ceza" maddesinde değişiklik yapılarak, kaçakçılık dışındaki suçlardan doğan maddi cezaların ötelenmesi
- Kanunda "Tanım" maddelerinde ihtiyaç duyulan değişikliklerin yapılması
- Kanundaki 60.000 ton projeksiyon yükümlülüğünün lisans yükümlülüğü haline getirilmesi
- Ulusal Petrol Stoğu yükümlülükleri ve denetimine ilişkin düzenleme yapılması
- Taşıma faaliyetlerinin tamamen lisans kapsamı dışına alınması
- Akaryakıt istasyonlarına otogaz ilavesine ilişkin düzenleme yapılması
- Petrol Piyasası Kanununda ceza maddesinde kapsamlı değişiklik yapılması
- Kanunda fiyat maddesinde değişiklik yapılarak serbest piyasaya ilişkin hükümlerin güçlendirilmesi
- Kanunda kullanıcı yükümlülüklerinin belirlenmesi

Dursun Ali Şahin
Giresun Valisi

“Cesaret ve kararlılıkla 10 numara yağı bitirdik”

Ruhsatı olsa da olmasa da yol boylarındaki ışıklı ‘10 numara yağ’ tabelalarının derhal yıkılması talimatını verdiğini anlatan Giresun Valisi Dursun Ali Şahin, “Derhal iş makineleriyle bu tip yerleri yıktık. Şu anda Giresun’da bir tane bile 10 numara yağ satılan yer gösteremezsiniz. Cesur olarak hareket edildiğinde mutlaka neticeye ulaşırsınız. Hiçbir mevzuata takılmadan, kararlı bir şekilde hareket etmek önemli” şeklinde konuştu

Giresun’da 10 kişinin hayatını kaybetmesinin ardından 10 numara yağ satışına savaş açan ve bu sorunu Giresun’da tamamen bitirme başarısını gösteren Giresun Valisi Dursun Ali Şahin, 10 numara yağ ile yürüttüğü mücadeleyi PÜİS Dergi’ye anlattı.

“Birileri illegal yollardan para kazanacak diye bu duruma göz yumamam”

Giresun’da 10 numara yağ ile yürüttükleri mücadelenin Türkiye’ye örnek olacak bir mücadele olduğunu belirten Giresun Valisi Dursun Ali Şahin, “Can kayıplarının olması, çocukların yetim kalması çok üzücü. Birileri illegal yollardan para kazansın diye insanlarımızın hayatlarını kaybetmesi ya da hastane hastane dolaşması hiç hoş bir durum değil. Buna kesinlikle göz yumamam. Yani para her şey değildir. Ancak parayı son derece kutsal sayan, parayı her şey olarak gören kişilerin sırf kendilerini tatmin etmeleri için yapmış oldukları bu eyleme ben Giresun’da son verdim” dedi.

“Hiçbir mevzuata takılmadan, kararlı bir şekilde hareket edilmeli”

Ruhsatı olsa da olmasa da yol boylarındaki ışıklı “10 numara yağ” tabelalarının derhal yıkılması talimatını verdiğini anlatan Giresun Valisi Şahin, “Derhal iş makineleriyle bu tip yerleri yıktık. Şu anda Giresun’da bir tane bile 10 numara yağ satılan yer gösteremezsiniz” şeklinde konuştu. Bu konuda biraz risk almak gerektiğini vurgulayan Vali Şahin, şöyle konuştu:

“Cesur olarak hareket edildiğinde mutlaka neticeye ulaşırsınız. Hiçbir mevzuata takılmadan, kararlı bir şekilde hareket etmek önemli. Benim başım hep dik kalmıştır. Bizim gölgemiz de dahil her şeyimiz doğrudur, düzgündür. Bir kez daha altını çizmek istiyorum; kararlı, cesaretle ve risk alarak meselinin üzerine gidildiğinde bu sorun kesinlikle çözülür.”

“Otobüsleri takibe aldık”

10 numara yağ sorununu çözebilmek için

Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'e 10 numara yağ konusunda yürüttüğü başarılı mücadele dolayısıyla PÜİS Genel Başkanı Alkan tarafından teşekkür plaketi verildi.

otobüsleri tek tek takibe aldıklarını belirten Vali Şahin, "Otogara girip çıkan otobüsleri izleyerek 10 numara yağ kullanıp kullanmadıklarını tespit ettik. Otobüslerin hepsinin resmen sicilini tuttuk" dedi. 12 otobüs firmasının sahibine, 'Şu şu plakalı otobüsleriniz 10 numara yağ kullanıyor' diye yazı gönderdiklerini anlatan Vali Şahin, "Bazı otobüs firmalarının sahipleri bizi arayarak teşekkür etti ve bu eylemi yapan şoförlerin işine son verdiler. İnsanlarımızın hayatı o kadar ucuz değil" şeklinde konuştu.

"Bu işe devam etmeye yeltenenlere müsaade etmedik"

Şu ana kadar Giresun'da 72 noktada 10 numara yağ denetimi yaptıklarını kaydeden Vali Şahin, "Belediye sınırları dahilinde 6 nokta, belediye sınırları haricinde ise 3 noktayı kapattık. Bunlardan bir tanesi yeniden bu işe devam etmeye yeltendi ama buna kesinlikle müsaade etmedik" dedi. Giresun Valisi Ali Şahin, şöyle konuştu:

"Mesela bize bir noktada 15-20 aracın kuyruğa girdiği bilgisi geldiğinde, biz de, '15-20 araç bir yerde niye kuyruğa girer? Bu işte kesin bir iş var' diyerek ekiplerimizi hemen oraya gönderiyoruz ve ani denetim yapıyoruz. Kararlı bir takip yapınca bu işler kolay çözülüyor."

"Valiler günde sadece 1 saatlerini bu işe ayırsalar sorunu kökünden çözerler"

EPDK Başkanı Hasan Köktaş'ın bizzat kendisini telefonla arayarak 10 numara yağ sorununu Giresun'da çözdüğü için tebrik ettiğini anlatan Vali Şahin, "EPDK Başkanı Sayın Hasan Köktaş, 10 numara yağ sorununu nasıl çözdüğümü sordu. Ben de kendisine, 'Valiler sadece 1 saatlerini bu işe ayırsalar sorunu kökünden çözerler' dedim. Çözüm konusunda kararlı olunursa Türkiye'de bu iş 15 günde çözülür, biter. Devletimizin bu 10 numara yağ satışı nedeniyle milyarlarca TL'lik kaybı var. Devletimizin bu kadar yüksek meblağlarda vergi kaybına uğrayacak lüksü yok. Biz 10 numara yağın madeni yağ olarak kullanılmasına karşı değiliz, akaryakıt olarak kullanılmasına karşıyız" şeklinde konuştu.

Giresun Valisi'nden 10 numaralı yağa, "10 numara" çözüm

PÜİS; her yıl devlet hazinesini milyarlarca lira kayba uğratan, can kayıplarına neden olan, bayilerin satışlarını önemli ölçüde azaltan ve akaryakıt piyasasında haksız rekabete yol açan 10 numara yağ adı altında yapılan akaryakıt kaçakçılığı sorununu gündemde tutmaya devam ediyor. Son bayi toplantısını, 10 numara yağ sorununu başta Giresun Valisi Dursun Ali Şahin olmak üzere, ildeki ilgili tüm kamu çalışanlarının kararlı ve girişimleriyle tamamen bitirildiği Giresun'da gerçekleştiren PÜİS, 10 numara yağa karşı yürüttüğü başarılı mücadeleden dolayı Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'e teşekkür plaketi verdi.

PÜİS Genel Merkezinin himayelerinde ve Samsun Şubesi tarafından düzenlenen "Giresun Bayi Toplantısı" Giresun Amazon Otel'de gerçekleştirildi. Yürüttüğü kararlı mücadele ile Giresun'da 10 numara yağ sorununu tamamen bitiren Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'in de katıldığı toplantıda, özellikle 10 numara yağ adı altında yapılan akaryakıt kaçakçılığı ile buna bağlı olarak akaryakıt piyasasında yaşanan haksız rekabet, istasyon ve tanker otomasyonu gibi bayilerin gündemindeki önemli konular masaya yatırıldı. Toplantıda ayrıca deniz taşıtlarına ÖTV'siz olarak verilen akaryakıtların iç piyasaya dönerek pazarlanması sonucunda yaşanan haksız rekabet de ele alındı. Toplantıya, yürüttüğü kararlı mücadele ile Giresun'da 10 numara yağ sorununu tamamen bitiren Giresun Valisi Dursun Ali Şahin, İl Emniyet Müdürü Hikmet Bulak, Bilim, Sanayi Teknoloji İl Müdür Vekili Zeki Ardahanlıoğlu, Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Kenan Tatlı, EPDK Uzmanı Mehmet Suat Kayıkçı, Aytemiz Akaryakıt Genel Müdür Yardımcısı Yakup Yazar, PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş, PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi Davut Bülbüloğlu, PÜİS Yüksek Konsey Üyesi İbrahim Timuçin, PÜİS Samsun Şube Başkanı Zafer Güler ile Şube Yöneticileri, PÜİS Ankara Şube Başkanı İbrahim Uğurlu, PÜİS İstanbul Şube Başkanı İshak Koç, PÜİS Kayseri Şube Başkanı Mehmet Delikan ile çok sayıda bölge bayisi katıldı.

"Yürüttüğümüz faaliyetin bir örneğini daha Avrupa'da göremezsiniz"

Toplantının açılış konuşmasını yapan PÜİS Samsun Şubesi Başkanı Zafer Güler, "Her türlü yeniliğe açık, pırıl pırıl, tertemiz, en yeni teknolojik ve elektronik ekipmanlarla donanmış, ülkenin en ücra yerlerinde bile 24 saat kesintisiz hizmet sunan, karayollarını aydınlatan, yolda kalan, uykusu gelen ve zor durumda kalanın imdadına yetişen ve her geçen gün daha da gelişerek ivme kazanan Ülkemiz akaryakıt istasyonlarının sahibi olmaktan gurur duyuyoruz." dedi. Hizmet sektöründeki bu ticari faaliyet örneğini Avrupa'daki hiçbir ülkede görmenin mümkün olmadığını vurgulayan Güler, "Kaldı ki sizler ülkemizde toplanan vergilerin yaklaşık 20'sini sağlayan bir sektörün mensuplarısınız. Bir başka ifadeyle devlet hazinesinin bir yılda topladığı vergilerin beşte biri olan bu rakam 46 milyar lira dolayındadır. ÖTV ve KDV toplamı olan bu miktarı, sizler akaryakıtı aldığınız anda devletin kasasına teslim etmektesiniz. Bunun yanında, ödediğiniz gelir ve kurumlar vergileri ile yarattığınız istihdam ise katkıda bulunduğunuz diğer artılardır." dedi.

"Aşırı indirimli fiyatlar tüketicide güvensizlik yaratıyor"

Rekabet Kurumu'nun 18 Eylül 2010 tarihinde yürürlüğe giren bir kararı sonucunda, intifa, kira ve benzeri sözleşmelerin iptali ve yenilenen bayi sözleşmelerinin devreye gir-

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan

mesiyle akaryakıt sektöründe yoğun bir rekabetin başladığını ifade eden Zafer Güler, şöyle devam etti:

"Böylece akaryakıt istasyonlarında hatırı sayılır bir rekabet oluşmaya başladı. Ancak, bu rekabet çok kısa bir süre içerisinde haksız rekabete dönüştü. Çünkü, başlarda makul seviyelerdeki fiyat indirimleri, daha sonra maliyetin üzerindeki rakamlardan oluşan fiyat indirimlerine dönüştü. Bu da çok doğal olarak tüketicide güvensizlik yarattı. Sonuçta ben de bir istasyon sahibi olarak, bundan olumsuz olarak etkilendim. Çünkü bu aşırı fiyat indirimlerinin rekabetle ilgisi yoktur. Matematiksel bir izahı da bulunmamaktadır. Kaldı ki bu istasyonların hiç mi masrafı yoktur? Acaba akaryakıtı kendileri mi imal etmektedir? Bu olumsuz koşullar yetmiyormuş gibi solvent, baz yağ ve merdiven altı imalatlar işin tuzu biberi olmuştur. Sektörün düzenleyicisi konumunda olan EPDK'ya çok iş düşmektedir. EPDK'nın acilen bu indirimlerin sebebini araştırıp soruna çözüm üretmesi gerekmektedir. Kurum, haksız rekabete ve haksız kazanca fırsat vermemelidir. Sektörümüzün çatısı altında toplandığı ve sizin eseriniz olan PÜİS'i hep birlikte desteklemeliyiz. Verilen emeğe sahip çıkmalıyız. Sendikamızın Samsun Şube Başkanı olarak her zaman sorunlarınızın yanında olduğumu bilmenizi isteriz. Bütün bunların yanında, bugün aramızda olan Sayın Giresun Valimiz Dursun Ali Şahin'e şahsım ve hinterlandımdaki bayiler adına teşekkürü bir borç biliyorum. Diliyorum ki sevgili Valimizin 10 numara yağ adı altında yapılan kaçakçılığı önlemede gösterdiği dirayeti, kararlılığı ve cesareti diğer illerimizin valileri de göstersin. Ve bu veba haline gelen hastalık artık ülkemizde son bulsun."

Alkan'dan Giresun Valisine "10 numara yağ" teşekkürü

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan ise, konuşmasına Giresun'da 10 numara yağ sorununu tamamen bitiren Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'e teşekkür ederek başladı. Alkan, "Keşke geriye kalan 80 ilimizin valisi de Sayın Giresun Valimiz kadar duyarlı davranarak sektörümüzün bu kanayan yarasına merhem olabilselerdi. Bu toplantıyı Sayın Valimize teşekkür etmek için özellikle Giresun'da düzenledik. Giresun Valimiz gibi örnek valilerimizin bulunduğunu görmek bizleri çok mutlu ediyor" dedi.

"Sınır bölgelerindeki bayiler işçi maaşlarını ödeyemez hale geldi"

Akaryakıt sektörünün; vatandaşa kesintisiz bir biçimde en iyi hizmeti sunan, Türkiye ekonomisinin lokomotif olan ve devletin tahsildarı gibi çalışan bir sektör olduğunun altını çizen Alkan, "Gece gündüz, hafta sonu, bayram demeden, kısacası 365 gün, 24 saat halkımıza en güzel hizmeti vermek için çaba harcıyoruz. Ama birileri çıkıyor; milli ekonomiye zarar veren '10 numara yağ' denen ne idüğü belirsiz maddeleri piyasa sürüyor ve devletin vergisini çalıyor. Bunu da alenen yapıyorlar. Türkiye'de de Sayın Giresun Valimiz ve değerli ekibi dışındaki herkes buna seyirci kalıyor" dedi. PÜİS olarak, Bakanlara, EPDK yetkililerine ve ilgili herkese 10 numara yağ sorununa ilişkin çözüm önerilerini defalarca sözlü ve yazılı olarak ilettiklerini anlatan Muhsin Alkan, şöyle devam etti:

"Bugüne kadar, 'Ne yapalım, önleyemiyoruz' diyorlardı. Ancak 'Önleyemiyoruz' diyen herkese bugünden sonra, 'Giresun'a gidin. Sayın Valimizden bu sorunu nasıl çözdüğünü kendisinden öğrenin' diyeceğim. 10 numara yağ, akaryakıt kaçakçılığının sadece bir türü. Akaryakıt kaçakçılığının birçok yöntemi var. Örneğin deniz taşıtlarına ÖTV'siz olarak verilen akaryakıt illegal olarak iç piyasaya sürülüyor. Bunun yanısıra katırlarla, gemilerle ülkemize gelen kaçak akaryakıt çeşitli yöntemlerle yine iç piyasada pazarlanıyor. Sınır bölgelerindeki bayilerimiz, 'Biz istasyonlarımıza kaçak akaryakıt kesinlikle sokmayız ama dışarıda bu kaçak akaryakıt satışı bütün hızıyla devam ediyor. Biz de istasyonlarımızda oturup bu satışı seyretmek zorunda kalıyoruz. İşçilerimizin maaşlarını ödeyemez hale geldik' diyerek feryat ediyorlar. Dürüst bayiler bu illegal faaliyet karşısında çaresiz. Her kamu görevlisi Sayın Giresun Valimiz gibi kararlılıkla ve cesaretle bu işin üzerine giderse bu akaryakıt kaçakçılığı ortadan kalkar ve biz de huzurlu bir ticari toplum haline geliriz. Bundan da en büyük kazancı yılda milyarlarca TL vergi kaybına uğrayan devlet hazinesini sağlar"

"Vergilendirilmiş kazanç kutsaldır"

PÜİS'in, akaryakıt bayilerinin 1967 yılında kurduğu, halen 9 bin üyesi olan ve bu üye sayısı ile sadece ülkemizde değil, batı ülkeleri arasında da bir numarada yer alan ve Türkiye genelinde 15 şubesi bulunan büyük bir sendika olduğunun altını çizen Alkan, "PÜİS yöneticilerinin tümü fahri çalışan kişilerden oluşmaktadır. Temsil ettiğimiz akaryakıt bayilerinin taleplerini raporlar halinde, birebir ziyaret ederek kamu otoritesine aktarıyoruz. Böylece bir yandan bayilerimizin sorunlarını ve mağduriyetlerini giderirken, öte yandan da ülkemiz hazinesinin vergi kaybını en aza indirmeye çalışıyoruz." dedi. Akaryakıt bayilerinin, dağıtım şirketlerinin depolarından akaryakıtı tankerlerine yüklediği anda KDV ve ÖTV'yi ödediğini belirten Alkan, "Bunu peşin ödüyoruz. Sonra akaryakıtı istasyonumuza getirip, litre litre satıp kuruş kuruş geri toplamaya çalışıyoruz. Bu arada akaryakıtın firesi, müşteride oluşan batağı bizden gidiyor. Vergilendirilmiş kazanç kutsaldır. Biz de bu kutsal görevi, devletimiz adına tahsildarlık yaparak en iyi şekilde yerine getirdiğimize inanıyoruz" şeklinde konuştu.

"Bayiler de direkt rafineriden mal alabilmeli"

Türkiye'de kurulu akaryakıt dağıtım sisteminin üretici, dağıtıcı ve bayilerden oluştuğunu ifade eden Alkan, "Üretimi Tüpraş yapıyor, dağıtımı ise dağıtım şirketleri ile bayiler müştereken yapıyorlar. Daha doğru bir ifadeyle dağıtıcılar toptancılık, biz bayiler ise

PÜİS Samsun Şube Başkanı Zafer Güler

perakendecilik kısmını yapıyoruz. Buna paralel olarak da nihai tüketici ile karşı karşıya olan ve devlete vergi toplayan bizleriz" dedi. EPDK'nın, kısa bir süre önce aldığı bir kararla 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nu deldiğini ve dağıtıcıların önündeki yüzde 15'lik sınırı kaldırdığına dikkat çeken Alkan, konuya ilişkin şunları söyledi:

"Bugün dağıtım şirketleri kendi kurdukları istasyonlarda biz bayiler gibi perakendecilik faaliyeti göstermeye başladı. Dağıtım şirketleri bu yolla haksız rekabet yaratıyor. Zira, mevcut sisteme göre dağıtım şirketleri direkt rafineriden akaryakıt alabilmeleri nedeniyle biz bayilerden yüzde %8 oranında daha düşük maliyetli akaryakıt temin olmuş oluyorlar. Dolayısıyla dağıtım şirketi kendi işlettiği istasyonlarda bayi karı oranında bir iskonto yaparsa, bayiler dağıtım şirketiyle rekabet edemez. Çünkü dağıtım şirketinin bayi karı olmaksızın yapacağı satış fiyatı, bayinin maliyet fiyatıyla eşittir. Dolayısıyla dağıtım şirketleri bayi gibi davranıp bayilerle rekabet ediyorsa, bayilere de dağıtım şirketleriyle rekabet etme imkanı tanınmalıdır. Bayiler de direkt rafineriden akaryakıt alabilmelidir. Bayiler direkt rafineriden akaryakıt alırsa dağıtım şirketlerinden çok daha ucuza bu ürünü satarlar. Bunu bayiler adına taahhüt ediyorum. Biz bu konudaki taleplerimizi EPDK'ya ilettik. Bir sonuç alamazsak da konuyu yargıya taşıyacağız. Ya dağıtım şirketleri eskiden olduğu gibi dağıtım şirketi olarak devam etsinler ya da bayilere de rafineriden mal alma imkanı tanınsın. Bu da en doğal hakkımızdır."

"Hava ve deniz araçlarına ÖTV'siz yakıt verirseniz, döner dolaşır karaya çıkar"

Türkiye'de havayolu ve denizyolu taşıtlarına ÖTV'siz yakıt imkanı sağlandığını, ancak karayolu taşıtlarına bu imkanın tanınmadığına dikkat çeken PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, "Bunun büyük bir haksızlık olduğunu Sayın Başbakanımıza da Sayın Enerji Bakanımızı da söylemiştik. Geçen gün bir gazetede, '5 firma, 30 bin ton jet yakıtını istasyonlarda sattı' diye bir haber vardı. Jet yakıtı ÖTV'siz ve fiyatı da 1.5 TL civarında. Benzinin fiyatı ise 4.5 lira civarında. İki ürün arasındaki farka bakınca ne kadar büyük bir haksız kazanç elde edilebileceğini anlarsınız" dedi. Söz konusu fiyat farklılıkları olmasaydı Türkiye'de kaçakçılığın bu kadar büyük boyutlarda olmayacağını savunan Muhsin Alkan, "Zaten akaryakıt kaçakçılığının bu kadar yoğun yapılmasının nedeni akaryakıt üzerindeki yüksek vergilerdir. Dolayısıyla hava ve deniz araçlarına ÖTV'siz yakıt verirseniz bu yakıt dönüp dolaşır ve karaya çıkar" şeklinde konuştu.

"Yüksek fiyat indirimleri kaçakçılığın önemli bir göstergesidir"

Akaryakıt bayilerinin alış-satış fiyatları ile karlarının belli olduğunu ifade eden Muhsin Alkan, "Bugün brüt yüzde 5 - 5,5 civarında bir karımız var. Ama bir akaryakıt alım ihalesi oluyor. O ihaleye yüzde 15-20 indirimli teklifler veriliyor. Bakıyorsunuz bazı istasyonlarda yüzde 15 iskontoyla satış yapılıyor. Bir Allah'ın kulu da çıkıp, 'Arkadaş senin brüt yüzde 5 - 5,5 karın var. Bu yüzde 15 iskontoyu nasıl yapıyorsun?' diye sormuyor. Bu yüksek fiyat indirimleri bize göre kaçakçılığın önemli göstergelerinden bir tanesidir" dedi. PÜİS'in dürüst bayileri temsil eden bir sendika olduğunun altını çizen Muhsin Alkan, "Bizim içimizde çürük elmalar barınamaz. Biz ülkesini, milletini seven, devletinin her koşulda yanında olan ve onlara her konuda yardımcı olmaya çalışan bir kesimiz" diye devam etti.

"Benzin ile LPG'nin ÖTV'si eşitlenmeli"

Türkiye'de benzin fazlası olduğunu belirten PÜİS Genel Başkanı Alkan, "Tüpraş, ürettiği benzinin önemli bir kısmını ihraç ediyor. Bizim talebimiz; benzinden alınan ÖTV'nin aşağıya çekilerek, fiyatının motorin ile eşitlenmesidir. Böylece, ülkemizde benzin tekrar kullanılır hale gelecektir. Nitekim, Avrupa'da da halen bu sistem uygulanmaktadır. Aksi halde Türkiye'de sadece dizel ve LPG kullanan araçlar kalacak, benzinli araçlar tamamen ortadan kalkacak" dedi.

"Kanun gereği otomasyon maliyetlerini dağıtıcılar karşılamalı"

Otomasyon uygulamasına da değinen Muhsin Alkan, "Bilindiği gibi bir süre önce istasyonlarımızda otomasyon zorunluluğu başladı. Otomasyon uygulamasını, dağıtım şirketleri talep etmişti. Amaçları da, kendi ürünlerinin bayileri tarafından satılıp satılmadığını kontrol etmekti. Biz de istasyonlarımıza otomasyon sistemlerini kurdurttuk. Kanun, bu otomasyon sistemlerinin maliyetinin tamamen dağıtım şirketlerinin karşılayacağına amirdir. Ancak ne yazık ki uygulamada dağıtım şirketlerinin bazıları bir takım yan yollara saparak, bakım, onarım gibi adlar altında bu maliyeti fazlasıyla bayilerine yansıtmaktadırlar." şeklinde konuştu.

"Katkılı ürünlerdeki fiyat farklarına karşıyız"

Geçmişte çok çeşitli isimler altında motorin satıldığını hatırlatan PÜİS Genel Başkanı Alkan, "Bu, suistimale açık bir konuydu. Bu nedenle biz PÜİS olarak tek tip motorine geçilmesini talep ettik. EPDK da, bu önerimize sıcak baktı ve tek tip motorine geçilmesine karar verdi. Ancak yine zaman içerisinde normal motorinin fiyatından çok daha yüksek fiyatlarla katkılı motorin adı altındaki ürünler satılmaya başlandı" dedi. Bazı katkılı motorin diye sunulan ürünlerin 40 kuruş daha pahalıya satıldığına dikkat çeken Alkan, "Bu katkının ne olduğu ve hangi oranlarda motorine katıldığını da bilen yok. Biz PÜİS olarak buna karşı çıkıyoruz" şeklinde konuştu.

"Kaliteli hizmet sunabilmemiz için para kazanmamız lazım"

Bayilerin kar marjının bugüne kadar istenilen düzeye gelmediğine dikkat çeken Muhsin Alkan, "Gerçekten çok büyük yatırımlar yapıyoruz. Bugün ortalama bir istasyonun maliyeti en az 1 milyon dolar civarındadır. Yapılan bu büyük yatırımlar mevcut karlarla geri dönmüyor. Kaliteli hizmet sunabilmemiz için bizim de 3-5 kuruş para kazanıp işimize dört elle sarılmamız lazım. 05.01.2007'de motorindeki brüt kar marjımız yüzde 8,88 iken,11.01.2012 tarihinde motorindeki brüt kar marjımız 5,22'ye düşmüştür. Öte yandan, genel ve işletme giderlerimizde geçen o 5 yıllık sürede %80'lere varan artışlar oldu. Keza akaryakıtın paha-

Giresun Valisi Dursun Ali Şahin

lanması sonucunda işletme sermayemiz de %65 artış göstermiştir" dedi.

"Türkiye'deki istasyonların yurtdışındaki istasyonlardan fazlası var, eksiği yok"

Genel Başkan Muhsin Alkan'ın ardından konuşmasını yapmak üzere kürsüye gelen Giresun Valisi Dursun Ali Şahin, Giresun il sınırları içerisinde 72 akaryakıt istasyonunun faaliyette bulunduğunu belirterek, "Bu, sizlerle ikinci buluşmam. Daha önce bayi arkadaşlarımızla Vilayet Toplantı Salonu'nda bir toplantı yapmıştık. Şimdi de PÜİS'in daveti üzerine burada bir araya geldik. Sizlerle birlikte olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. Çünkü sizler devletimizin vergi gelirlerinin çok önemli bir bölümünü toplayan ve kaçağı az olan bir sektörün mensuplarısınız. Böylesi bir toplantının Giresun'da yapılması bizim için bir gurur vesilesi olmuştur" dedi. Bayilerin bir araya gelmesi, sorunlarının tartışılması ve bu sorunlara çözüm yollarının aranmasının çok önemli olduğunu ifade eden Vali Şahin, "Bugün akaryakıt istasyonları Türkiye'nin her tarafında estetik güzelliği, çevre temizliği, ürün ve hizmet kalitesi yönünden parmakla gösterilen birer işletme haline gelmiştir. Şahsım adına Türkiye'nin dört bir tarafında hizmet veren akaryakıt istasyonlarından çok memnun olduğumu söyleyebilirim" şeklinde konuştu. Tüketicilerin de artık çok daha bilinçli hale geldiğine dikkat çeken Vali Şahin, "Artık ülkemizde tüketiciler de birer denetmen gibi çalışmaktadır. Demokrasinin en güzel taraflarından birisi de budur. Ben 48 ülkeye gittim. İki gün önce de Singapur'dan döndüm. Bu vesileyle Singapur'daki akaryakıt istasyonlarını da görme fırsatım oldu. Açıkça söylemeliyim ki. Türkiye'deki akaryakıt istasyonlarının oradaki istasyonlardan fazlası var eksiği yok. Tabii ki bunlar sizlerin sayesinde oluyor" diye konuştu.

"Giresun'daki her istasyon 2011 yılının Haziran ayından bu yana en az 5 kez denetlendi"

Giresun'daki akaryakıt istasyonlarının her birinin, 2011 yılının Haziran ayından bugüne kadar Sanayi, Bilim ve Teknoloji Bakanlığının ekiplerince en az 5 kez denetlendiği bilgisini veren Giresun Valisi Şahin, "Yine akaryakıt istasyonlarının her biri çevre düzeni ile marketleriniz ve çalıştırdığınız personel açısından en az 3 kez denetimden geçirildi. Belki bayi arkadaşlarımızın birçoğu bu denetimleri fark etmemiştir. Çünkü denetim ekiplerimiz sivil bir şekilde istasyona gelir, denetimini yapar, raporlarını hazırlar ve gider. Tabii ki her sektörde olduğu gibi akaryakıt sektöründe de bir takım sorunlar vardır. Sorunlar olacak ki bizler o sorunları çözümleyeceğiz. Sorunları çözmek insanları rahatlatır. Hiç merak etmeyin sizin de sorunlarınız çözümlenecektir. Merdivenler adım adım çıkılır. Biz her zaman merdivenin son basamağında olmayı arzu ederiz" şeklinde devam etti.

"İhalelerde fazla kırım yapanlara iyi gözle bakmam"

Deniz taşıtlarının akaryakıtı normal fiyatının 3'te 1'i fiyatına aldığına dikkat çeken Giresun Valisi Dursun Ali Şahin, "Adam kahvede oturuyor ama denize çıkmış gibi göstererek, ucuza aldığı akaryakıtı piyasaya satıyor. Yüzde 5-5,5 kar marjı olan bir ticarethanenin ihalelerde yüzde 10-15 kırım yapmasının temelinde bunlar yatıyor" dedi. Kendisinin fazla kırım yapan insanlara iyi gözle bakmadığını söyleyen Giresun Valisi Şahin, şöyle konuştu:

"Geçtiğimiz günlerde 10 milyon TL'lik bir ihaleyi yüzde 46 kırımla teklif verene değil, yüzde 25 kırım yapana verdim. 'Sizi Kamu İhale Kurumu'na şikayet edeceğiz' dediler. Ben de 'Nereye şikayet ediyorsanız edin, yine de bu işi size vermem' dedim. Çünkü bir işe yüzde 46 kırımla fiyat veren bir insan, aslında, 'Ben bu işi demirinden, çimentosundan, kısacası her şeyinden çalarak bu işi sizi teslim edeceğim' demektedir. Onun için Van Depremi'nde devletin binaları peş peşe yıkıldı. Bütün bu felaketler en düşük fiyat teklifini verene iş verdiğimiz için oluyor. Yüzde 5-5,5 kar marjı olan bir akaryakıt bayisi yüzde 10-15 fiyat kırımı yapıyorsa çok açık bir şekilde sattığı akaryakıtı başka ürünlerle takviye ediyor demektir. Bunun başka bir anlamı yoktur."

"10 numara yağ kullanan bir otobüs ayda 9 bin TL kazanıyor"

10 numara yağ ile Giresun'da nasıl mücadele ettiklerini de anlatan Vali Dursun Ali Şahin, "Türkiye'nin dört bir tarafında '10 numara yağ satılır' yazan ışıklı tabelalar görüyordum. 10 numara yağ satışı bu bölgede de vardı. Trabzon'dan kalkan bir otobüs 10 numara yağ kullanarak Ankara'ya gittiğinde 300 TL kar ediyor. Dönüşte de 300 TL kar etse gidiş-dönüşte 600 TL kar elde eder. Ayda gidiş dö-

Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdür Vekili Zeki Ardahanlıoğlu

nüş 15 sefer yapan bir otobüs 9 bin TL para kazanır bu yolla. Yani 9 bin TL haydan gelmiş oluyor. O 9 bin TL kazanıyor belki ama işte Görele'de 10 kişi yanarak can verdi. 9 bin TL o otobüs şoförünü vicdan azabından kurtarabilir mi? 10 masum kişi vefat etti. Buna gerek var mıydı? 300 TL'ye o insanlar satılır mıydı? Ama maalesef para için bu yapıldı. Para helalinden, ter akıtarak kazanıldığında bir değer ifade eder. Öyle illegal yollardan kazandığın para ise hiç farkına varmadan uçup gider" dedi.

"10 kişinin vefatından sonra harekete geçtik"

Valilik olarak kendilerinin de 10 kişinin vefatından sonra harekete geçtiklerini ifade eden Giresun valisi Dursun Ali Şahin, şöyle devam etti:

"Bir idareci 10 kişinin vefatından sonra uyanıyorsa ona 'günaydın' demek lazım. Gerçekten harekete geçmek için çok geç kaldık. Geç olması hiç olmamasından iyidir ama bugün Türkiye'de hala 10 numara yağ satarak villasına villa katan arabasına araba katan insanlar var. Giresun'da da 10 numara yağ satıp haksız kazanç elde edenler vardı. Biz bunları ruhsatı olsa da kapattık ruhsatı olmasa da kapattık. İnsanların ölümüne neden olan bir ürünü satıyorsanız ben sizin işyerinizi kapatırım dedim ve kapattım. Bugüne kadar 10 vali arkadaşım beni arayarak bu sorunu nasıl çözdüğümü sordular. Ben de Giresun'da bu sorununun üzerine nasıl cesaretle ve risk alarak gittiğimizi anlattım. Giresun il sınırları içerinde yer alan 126 kilometrelik duble yol boyunca bir tane bile '10 numara yağ satılır' levhası ya da üst üste konulmuş yağ tenekesi görürseniz hemen istifa ederim. Bizim denetimlerimiz bundan sonra da aralıksız devam edecek. Denetim asla itimatsızlık demek değildir. Denetimlerden rahatsız olmayın. Denetimlerimiz neticesinde birçoğunuza da teşekkür belgeleri verdik."

"İstasyon denetimlerinde herhangi bir olumsuzluk yaşamıyoruz"

Vali Dursun Ali Şahin'den sonra konuşmasını yapmak üzere kürsüye gelen Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdür Vekili Zeki Ardahanlıoğlu, Giresun'da gerçekleştirdikleri 10 numara yağ denetimleri hakkında bilgi verdi. Yıllardır akaryakıt sektörüyle birlikte uyumlu bir çalışma yürüttüklerini belirten Ardahanlıoğlu, "Özellikle 3516 sayılı Ölçüler ve Ayar Kanuna göre akaryakıt istasyonlarının içinde bulunan ölçü aletlerinin kontrol ve denetimi yapma yetkisi kurumumuza aittir. Yıllardır bu iş ve işlemleri siz değerli bayi arkadaşlarımızla bir diyalog halinde yürütüyoruz. Bildiğiniz gibi periyodik ve ani denetimler bu sektörde sürekli olarak yapılıyor. Bizim akaryakıt bayilerinden herhangi bir şikayetimiz yok. İstasyonunuza geldiğimizde sizler bizi gayet güzel bir şekilde karşılıyorsunuz. Denetimlerimizde herhangi bir olumsuzluk yaşamıyoruz. Her türlü problemi birlikte, diyalog içerisinde çözdüğümüze inanıyoruz" dedi.

"10 numara yağ denetimlerinde çok zorlandığımız anlar oldu"

Görele'deki üzücü otobüs kazasından sonra Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'in 10 numara yağ sorununun mutlaka sona erdirilmesi emrini vermesi üzerine, bu illegal faaliyeti yapanlarla çok ciddi bir mücadeleye girdiklerini belirten Zeki Ardahanlıoğlu, şöyle devam etti:

"Açıkçası bu denetimler esnasında çok zorlandığımız anlar oldu. 10 numara yağ satışları Türkiye çapında kanayan bir yara olmuştu. 10 numara yağ ile mücadele çalışmalarımız esnasında önümüze çok engel çıktı. 10 numara yağ satan ruhsatlı işyerleri vardı. Bu işyerleri, ruhsatlarını bir şekilde belediyelerdeki ikili ilişkilerini kullanarak almışlardı. Ruhsatlarının içerisinde 10 numara yağ satışına ilişkin herhangi bir ibare yoktu ama asıl amaçları 10 numara yağ satmaktı. Görele'deki kazadan sonra biz bunları tek tek tespit ettik. Tespit ettikten sonra jandarma ve emniyet güçleri ile birlikte sürekli denetimler yaptık. Bu işyerlerinde 10 numara yağ, madeni yağ olarak değil araçlara akaryakıt olarak satılıyordu."

"EPDK'nın tebliği çıkış noktamız oldu"

10 numara yağla mücadelede çıkış noktalarının EPDK'nın 'Madeni Yağların Ambalajlanması ve Piyasaya Sunumu Hakkında Tebliğ'i olduğunu belirten Ardahanlıoğlu, bu sürece ilişkin şunları söyledi:

"Bu tebliğde; piyasaya sunumu yapılan madeni yağların çevre ve insan sağlığına zarar vermeyecek şekilde, doğru ve anlaşılabilir bilgiler ile tüketiciye ulaşmasını sağlamak üzere, amaç dışı kullanımının engellenmesi ve ayrıca ürün güvenliği ile kullanıcı haklarına ilişkin hususlarda gerekli yükümlülükleri belirlemişti. Bu Tebliğin, 'Ambalaj, Ürün Güvenliği ve Yükümlülükler' başlıklı 11. maddesinde, 'Akaryakıt haricinde kalan petrol ürünleri ile atık yağlar, atık solventler, bitkisel atık yağlar ve bunların geri kazanımı sonucu elde edilen ürünler akaryakıt olarak satışa arz edilemez ve satılamaz, akaryakıt olarak bulundurulamaz ve/veya bu özelliği bilinerek akaryakıt olarak satın alınamaz, kullanılamaz' hükmü bulunmakta. Hüküm gayet net. Bu hükme rağmen bu işyerleri madeni yağı akaryakıt amaçlı olarak satıyorlardı. Biz de, damacana gibi aparatları kesip huni şekline getirerek madeni yağları otobüslerin ve kamyonların depolarına doldururken suçüstü yaptık. Bu işyerlerinin ruhsatı, madeni yağların faturası vardı ve dolayısıyla 'Bu madeni yağları bu işyerinde niye bulunduruyorsun?' deme şansımız yoktu. Ancak akaryakıt amaçlı sattıkları aparatla birlikte otobüs ve kamyonların depolarına doldururlarken suçüstü yaptık. Elimizdeki tutanakları kaymakamlıklara Sayın Valimizin talimatları ile birlikte gönderdik ve belediyeler aracılığıyla bu ruhsatları iptal ettirdik. Ayrıca ruhsatsız, merdivenaltı tabir edilen işyerleri de vardı. Bu merdivenaltı yerleri de aynı şekilde zabıta aracılığı ile kapattırdık. Sonra 'Burası bizim ekmek teknemizdi, biz burada teneke başına 1 TL kar alıyoruz' diye itirazlar geldi. Biz bunların hiçbirini dinlemedik. İtiraz edenlere yargı yollarının açık olduğunu, dolayısıyla bir itirazları varsa dava açmalarını söy-

ledik. Ancak bugüne kadar kapattığımız hiçbir işyerinden yargı yoluyla bize bir geri dönüş olmadı. Çünkü bizim dayanak noktamız açıktı. İlgili tebliğin söz konusu maddesi gayet açıktı ve bu hükmü kendimize dayanak noktası yaptık. Bizi burada sonuca götüren en büyük etken Sayın Valimizin bu işin arkasında durması oldu. Denetimlerimizi jandarma ve emniyet teşkilatı ile birlikte aralıksız devam ettiriyoruz."

"10 numara yağ satan 6 işyerini mühürledik"

Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdür Vekili Zeki Ardahanlıoğlu, 2011 yılı Haziran ayından itibaren yapılan sıkı denetimler sonucunda işyerlerinin 10 numara yağ satma amaçlı faaliyette bulunduğu, bu amaçla araçların depolarına 10 numara yağın doldurulmasına yardımcı olmak üzere damacana bidonlarından kesilerek hazırlanan hunilerin kullanıldığı tespit edilen Giresun il merkezi sınırları içerisinde 2, Espiye'de 1, Bulancak'ta 1, Doğankent'te 1, Çavuşlu'da 1 olmak üzere toplam 6 uygunsuz işyerinin faaliyetleri durdurulmak suretiyle ticaretten men edildiğini açıkladı. Ardahanlıoğlu, "Bundan böyle ilimiz ve ilçelerinde artık madeni yağlar araç servis istasyonları, araç yıkama ve yağlama servislerinde satılacak, amacı dışında akaryakıt niteliğinde merdivenaltı tabir edilen işyerlerinde satışına kesinlikle müsaade edilmeyecektir" dedi.

"Kaçak akaryakıta müsaade etmeyeceğiz"

Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü olarak akaryakıt piyasasına yönelik marker denetimlerini de gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Ardahanlıoğlu, "EPDK ile yapmış olduğumuz protokol gereği ilimiz ve ilçelerindeki akaryakıt istasyonlarında düzenli olarak marker denetimleri yapıyoruz. Biz burada elimizdeki imkanlar ile görevimizi en iyi şekilde yerine getirdiğimize inanıyoruz. Belki farkında olmadığımız bir takım eksikliklerimiz de olabilir. Her türlü eleştiri ve şikayete açığız. Sizin ileri gitmeniz demek bizim ileri gitmemiz demektir. Sizin sorunlarınızı ve zorluklarınızı biliyoruz. Rekabet açısından sıkıntılar yaşadığınızı biliyoruz ama biz elimizden geldiğince burada kaçak akaryakıta müsaade etmeyeceğiz" diye konuştu.

Soru-cevap bölümü her bayi toplantısında olduğu gibi, Giresun toplantısında da bayilerden yoğun ilgi gördü

Toplantının soru cevap bölümü PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş'un moderatörlüğünde gerçekleştirildi. EPDK Uzmanı Mehmet Suat Kayıkçı ile PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün bayilerin yönelttikleri soruları yanıtladılar.

Soru-cevap kısmında ön plana çıkan hususların başlıcaları şöyle:

Soru: 15 yıllık intifaların 5 yıla inmesiyle dağıtım şirketlerinin geriye kalan 10 yıla ilişkin açtığı sebepsiz zenginleşme davalarından sonuçlanan oldu mu?

EPDK Uzmanı Mehmet Suat Kayıkçı: İntifa kararı Rekabet Kurulu tarafından verildi. Davalar 2011'in sonuna doğru açılmaya başlandı. Birçok davanın henüz yeni yeni duruşma aşaması başlıyor. Dolayısıyla dava sürecinin 1-1,5 yıl devam edeceği düşünülüyor. Şu ana kadar bizim elimize ulaşan bir karar yok.

Soru: İstasyonlarda LPG dolum aparatı bulunması halinde 280 bin TL'lik ceza kesiliyor. Kaçak dolum yaptığı tespit edilenler dışında istasyonda aparat bulunmasına ceza kesilmemesi yönünde bir düzenleme yapılamaz mı?

EPDK Uzmanı Mehmet Suat Kayıkçı: Aparatlarla ilgili Kuruma son dönemde ulaşan mahkeme kararlarında aparat nedeniyle ceza kesilecekse mutlaka aparatın dolum yapılırken ele geçirilmesi gerektiği yönünde görüşler var. LPG Piyasası Dairesi de artık bu mahkeme kararlarını göz önünde bulundurarak kararlar veriyor. Dolayısıyla artık istasyonun herhangi bir yerinde dolum aparatı bulunması tek başına yeterli delil olarak kabul edilmiyor. Bunun yanında destekleyici deliller de aranıyor. Özellikle kaçak dolum yapıldığı anda tespit yapılması durumunda ceza kesilmesi yoluna gidiliyor. Ancak eskiden olduğu gibi akaryakıt istasyonunda dolum aparatı bulunması tek başına yeterli delil olarak kabul edilmiyor.

Güner Yenigün: Ankara'daki 52 bayi arkadaşımız çöplerinde ya da istasyonun çok ilgisiz yerlerinde bu dolum aparatlarının, hem de hurdalarının bulunması nedeniyle ceza yediler. Bu ceza yiyen bayiler konuyu yargıya taşıdılar. Açılan bu davalardan bir kısmı sonuçlandı ve tamamı bayi arkadaşlarımızın lehine son buldu. Ancak bu davalar da şu anda temyiz aşamasında bulunuyor.

Soru: 2005 yılında lisans tadil bedeli 100 TL iken, bugün 2500-3000 TL aralığına yükseldi. Oysa enflasyon oranında artmış olsaydı 100 TL'nin en fazla 300 TL'ye çıkması gerekirdi. Bu konuda bir dava açılamaz mı?

Güner Yenigün: Arkadaşımızın saptaması çok doğru. Biz de PÜİS olarak, bu konuyu gündemimize aldık ve ilgili kurum olan EPDK'ya sözlü ve yazılı olarak ilettik. Son olarak da mevzuat değişikliği çalışmalarında bu konuyu yine gündeme getirdik. 2005'te 100 TL olan lisans tadil bedeli bugün 2500-3500 TL'ye çıkmış. Tabi ki bu çok fahiş bir artış. Biz PÜİS olarak lisans tadil bedellerinin her yıl yeniden değerleme oranında arttırılmasını talep ediyoruz. Zaten EPDK'nın uyguladığı idari para cezaları da yasa gereği yeniden değerleme oranında arttırılıyor. Mevzuat değişikliği sonucunda bu konunun bizim talep ettiğimiz doğrultuda sonuçlanmasını ümit ediyoruz.

Soru: LPG'deki sorumlu müdür uygulaması bayilere önemli bir maddi külfet getirmekte. Sorumlu müdür uygulamasına son verilebilir mi?

Güner Yenigün: Sorumlu müdürlerle bugüne kadar yaptığımız sözleşmeler yanlış olmuş.

EPDK Uzmanı Mehmet Suat Kayıkçı bayilerin sorularını yanıtladı.

Konunun uzmanına hazırlattığımız yeni sözleşme örneklerini sizlere dağıttık. Sorumlu müdürlerle sözleşmelerinizi mutlaka size dağıttığımız sözleşme örneğine göre yapınız. Aksi halde 6 günlük prim yerine 30 günlük prim ödemeniz söz konusu olacaktır.

Soru: 2005 yılından önce faaliyete başlamış olan akaryakıt istasyonuma LPG ekletmek istiyorum. Bu tip istasyonların asgari mesafeden muaf tutulmasına yönelik bir çalışma var mı?

Güner Yenigün: Bu konuda ciddi bir çalışma var. PÜİS'in önerisiyle TOBB Petrol Meclisi'nde hazırlanan 11 maddelik mevzuat değişikliği önerisinden bir tanesi de bu. Madde de aynen şöyle; "1.1.2005 tarihinden önce faaliyette bulunduğunu belgeleyen ve halen lisanslı olan akaryakıt istasyonlarına otogaz LPG ilave edilmek istenmesi halinde lisans başvurusunda mesafe tahdidi aranmaz." Bu kanun değişikliği yapıldığı takdirde, halen LPG satışı yapamayan birçok bayi arkadaşımızın önü açılmış olacaktır.

Soru: EPDK'nın lisanslandırma sürecinde bayilere kestiği cezalar ne zaman, zaman aşımına uğrar?

Güner Yenigün: Bu cezalar zaman aşımına uğramaz. Devlet bu cezaları eninde sonunda tahsil edecektir. Bizim mevzuat değişikliği önerilerimizin birinci maddesi bu konuyla ilgili. EPDK'nın bayilerin lisanslarını geç vermesi nedeniyle haksız olarak bayilere kestiği bu cezaların mutlaka ertelenmesini talep ediyoruz. Ertelenmeyi talep etmemizin nedeni aflara ilişkin kanunların TBMM'den çok zor geçmesi. Bu nedenle biz de bu kapsamdaki cezaların ertelenmesini, 2 yıl içinde bu suçun tekrarlanması halinde affedilmesini, tekrar edilmesi halinde ise cezanın iki misliyle uygulanmasını talep ediyoruz. Şu anda Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının elinde olan bu önerimizin de dikkate alınacağını ümit etmekteyiz.

Soru: 3-5 aracı olan insanlar kendi araçlarına akaryakıt vermek için işyerlerine veya şantiyelerine akaryakıt tankı kuruyorlar. Ancak, kendi araçları dışındaki araçlara da akaryakıt veriyorlar. Bu yasal mı?

EPDK Uzmanı Mehmet Suat Kayıkçı: 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanuna göre araçlara yapılacak akaryakıt ikmallerinin mutlaka akaryakıt istasyonlarından yapılmasını kural olarak kabul ediyor. Ancak Kanunla bu kurala iki tane istisna getirilmiş. Bunlardan bir tanesi; tarımsal amaçlı satış kapsamında tarımsal faaliyet gösteren araçlara tankerlerle istasyon dışında satış yapılabiliyor. Diğeri de; Kanun'un 9. maddesinin 7. fıkrasında fabrika, şantiye, nakliye gibi faaliyet yapan işletmelere kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere ve kendi araçlarına ikmal edilmek şartıyla kuracakları bir depo ve ikmal düzeneği ile ikmal yapılmasına imkan tanınmış. Bu Kanun ile tanınmış bir hak. Bu hakkın Kanun ile verilmiş olması bu işyerlerine bazı sınırlamalar getirilmediği anlamına gelmiyor. Bu işyerlerinin söz konusu depo ve düzenek için 3. sınıf İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı almaları gerekiyor. Bunun yanı sıra kendi araçları dışında kesinlikle başka araçlara ikmal yapmaları yasaktır. Bu işyerleri kendi araçları dışındaki araçlara ikmal yaptıkları anda bu faaliyet lisanssız piyasa faaliyeti kapsamına girer ve bu durum Kanunda öngörülen cezaların uygulanmasını gerektirir.

Soru: Önümüzdeki yıllarda rafineri sayısının artmasıyla biz bayilerin dağıtım şirketlerini aradan çıkararak ürünümüzü direkt rafineriden alıp tüketiciye satmamız mümkün olacak mı?

Güner Yenigün: Mevcut Kanun şunu diyor: Üretici ürettiği ürünü sadece dağıtım şirketine verecek. Dağıtıcı aldığı bu ürünü sadece bayiye verecek. Bayi de kullanıcıya verecek. Bu mükemmel bir sistem ve buna kimsenin bir itirazı yok. Ama ondan sonra iş sulanmış. Dağıtıcı demiş ki; 'Biz dağıtım şirketleri olarak birbirimizden mal alabileceğiz' ve bunu da başarmış. Sonra dağıtıcı, '5 bin tonun üzerinde tüketimi olan serbest kullanıcılara da mal vereceğim' demiş ve bunu da başarmış. Sonra Tarım Kredi Kooperatifleri ve benzerleri devreye girmiş. Bugün tarım kredi kooperatiflerinin 1451 tane istasyonu var. Yani sonuç olarak bu sistem yıkılmış. Kim yıkmış bu sistemi? Bu sistemi dağıtıcı yıkmış. Bugün rafinerici hala sadece dağıtım şirketine mal verebiliyor veya ihraç edebiliyor. Rafinerici ne bayiye ne de kullanıcıya mal veremiyor. Bayiler de konulan kurala sadık kalarak sadece dağıtıcıdan akaryakıt alabiliyor ve sadece tüketiciye akaryakıt pazarlayabiliyor. Ama dağıtıcı her yere elini atmış. Yani sistemi bozan dağıtım şirketleri. Bütün bunlar yetmiyormuş gibi bir de Kanundaki yüzde 15 sınırını bir tanım değişikliğiyle ortadan kaldırdılar. Genel Başkanımız Muhsin Alkan da bunun üzerine çıktı dedi ki, 'Siz dağıtım şirketleri olarak bayilik yapmaya baş-

lıyorsanız, biz de direkt rafineriden akaryakıt alalım'. İki tane alternatif var. Ya eski sisteme dönülecek. Ya da bayiler direkt rafineriden akaryakıt alma imkanına sahip olacaklardır.

Soru: Üreticinin ve dağıtım şirketlerinin kar oranlarını daha önce kolaylıkla öğrenebiliyorduk. Bugün ise bu imkan ortadan kalktı. Sektördeki kesimlerin kar oranlarını nasıl öğrenebiliriz?

Güner Yenigün: Petrol Ofisi özelleştirilene kadar bu oranı her yerden öğrenebiliyordunuz. Tüm bir şeffaflık vardı. Ancak bugün öğrenemezsiniz. Oysa 5015 sayılı Kanun'un amacı belirleyen 1. Maddesinde şeffaflık önde gelen şart. Ama ne yazık ki bütün şeffaflık sadece bayinin üzerinde kaldı. Bugün Türkiye genelindeki 13 bin bayinin hangisinin satış fiyatlarını öğrenmek isterseniz basarsınız bir tuşa ve internet üzerinden öğrenirsiniz. Ama hiçbir şekilde üreticinin fiyatını öğrenemezsiniz. Neden? Çünkü üreticinin fiyatını öğrenirseniz dağıtım şirketlerinin kar oranını da öğrenmiş olursunuz. Ama biz biliyoruz ki şu anda dağıtıcı ve bayi arasındaki kar paylaşımı dağıtıcının lehine. Dağıtıcı yüzde 60, bayi yüzde 40 alıyor. Devlet piyasadan çekilmeden önce bayi yüzde 53, dağıtıcı yüzde 47 alırdı. Tavan fiyat uygulaması sırasında EPDK bu oranı yüzde 50-yüzde 50 olarak ilan etti. Ama bugün dağıtım şirketleri kar paylaşımından ortalama yüzde 60 alıyorlar. Bunun olmaması lazım. Çünkü biz bayiler perakendeciyiz. Hiçbir yerde perakendecinin karı, toptancının karından düşük değildir.

Soru: İlçelerdeki nüfus oranlarına göre akaryakıt istasyonlarının sayıları çok fazla. Bunun için bir sınırlama getirilebilir mi?

Güner Yenigün: Evet bugün ülkemizde akaryakıt istasyonu enflasyonu olduğu bir gerçek. Kanun'da bu enflasyonun artmasını önleyecek mesafe tahdidi gibi bir enstrüman var. Ne yazık ki zaman zaman ilgili belediyelerin bu konuda yeterli titizliği göstermediğine şahit oluyoruz. Bizler bu nevi suistimallerin olmaması için mümkün olduğunca konunun takipçisi oluyoruz. Bu arada bir hususun altını çizmek istiyorum. Biz PÜİS olarak günde 100 litre satan istasyon ile günde 50 bin litre satan istasyon arasında bir ayrım yapmıyoruz. Her bayi bizim için değerlidir. Bu şekilde çalışmaktan da çok mutluyuz ve bu böyle sürecektir. Böylece, ülke genelinde sesini kamuya duyuramayan bayinin kalmaması ana prensibimiz olarak devam edecektir.

PÜİS'ten Giresun Valisine Teşekkür Plaketi

Toplantıda PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan tarafından 10 numara yağa karşı yürüttüğü başarılı mücadele dolayısıyla Giresun Valisi Dursun Ali Şahin'e bir teşekkür plaketi verildi. Alkan, Türkiye'de üst düzey bir yetkilinin cesur bir kararla 10 numaralı yağ sorununu bitirmesini takdir ve şükranla karşıladıklarını belirterek, PÜİS adına Giresun Valisi Sayın Dursun Ali Şahin'e bir plaket vermeyi görev bildiklerini söyledi. Vali Şahin ise Giresun'da böyle bir toplantı yapılmasından ve kendisine plaket verilmesinden duyduğu memnuniyeti belirterek, mücadelesinin devam edeceğini, il sınırları içinde karayolu boyunca 10 numaralı yağ veya bu yağa ait satış levhalarının dahi olması halinde, derhal istifa edeceğini söyledi. Vali Şahin'in bu sözü bayiler tarafından uzun süre alkışlandı.

20 yıllık bayilere plaket

Samsun Şubesi tarafından mesleklerinde 20 yılını dolduran PÜİS üyelerine sektöre sundukları katkılardan dolayı birer plaket verildi

Talat Demirel

Bahtiyar Köksal

Durmuş Aşkın Akın

Orhan Hamarat Adına Şükrü Yaşar

Ercan Doğramacı

Mehmet Suat Kayıkçı

Ahmet Kılıç

Ozan Sakallıoğlu adına Cemal Öztürk

Reşat Mucitler

Mehmet CanYazıcı

Hamdi Yaşar

Hüseyin Şimşek

Ali Larçın

Hulusi Tahmaz

Cemal Öztürk

420 iş ortağımızla zirveye...

Kaliteli ürün, kaliteli hizmet,
güçlü bayi ağı... Milan Petrol...

Türkiye'nin her yerinde,
hep yolunuzun üstünde...

moil

yollardaki eviniz

Demirören Holding

Güner YENİGÜN
PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve
Genel Sekreteri

10 Numaralı Yağ Sorununu Bitiren Yegane İlimiz

"GİRESUN"

Giresun'da 10 numaralı yağ sorununu bitiren Giresun Valimize teşekkürü bir borç biliyoruz

10 numaralı yağ adı altında yıllardan beri süregelen illegal bir faaliyet var. Daha doğru ifadeyle akaryakıt kaçakçılığının bir versiyonu da bu ad altında yapılıyor. Ve bu kaçakçılık, yıllardan beri sürdürülüyor.

Hem de tüm kamuoyunun gözü önünde.

Daha da acısı ilgili tüm kamu kurumlarının gözü önünde.

Ve de Ülkenin her yöresinde.

81 ilde. Pardon. Artık Giresun'un dışındaki 80 ilde.

Bu 80 ilden biri de Ankara.

Bu da çok acı. Çünkü Ankara Başkent, çünkü bu özelliği nedeniyle Ülkemizdeki tüm kamu kurumlarının merkezlerinin bulunduğu tek il. Ama ne yazık ki, Başkent'te de, bu kaçakçılık yapılıyor. Hem de en uzağı 2 km mesafede olan İçişleri Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Maliye Bakanlığı, Ankara Valiliği, Sanayi Bakanlığı gibi konuyla doğrudan ilişkili tüm kamu kurum ve kuruluşlarının gözü önünde yapılıyor bu illegal faaliyet.

Ne gariptir ki bundan en büyük zararı gören de Devletin hazinesi.

Bu illegal faaliyet nedeniyle devlet hazinesi her yıl milyarlarca TL kayba uğruyor.

Bir başka mağdur ise akaryakıt sektörü.

Sektörün başta bayiler olmak üzere tüm katmanlarının büyük fedakarlıklarla ve büyük faturalar ödeyerek disipline etmeye çalıştığı akaryakıt sektörü, bu illegal faaliyetin yarattığı haksız rekabet nedeniyle tam bir kaos içinde…

Motorin yani legal akaryakıt kullanan yolcu ve eşya taşımacıları bahsini ettiğimiz 10 numaralı yağ adı altındaki nesneleri kullanan nakliyecilerle rekabet edemiyorlar. Zira Maliye'ye ödenmesi gereken büyük vergiler olmadığı için, bu nesneler akaryakıta nazaran çok ucuz. Kalitesinin ne olduğu meçhul ama ucuz olduğu kesin.

Dolayısıyla legal yakıt kullananlar da rekabet edebilmek için, ya aynı illegal yapıya katılıyorlar, ya da firmalarını yok pahasına elden çıkarıyorlar.

Buna Devlet Demiryolları da dahil. Bu kamu kurumu da söz konusu haksız rekabetten olumsuz yönde etkileniyor.

Bir de ve belki de en önemlisi, bu nesneleri kullanan araçlarda çıkan yangınlar nedeniyle yaşanan can kayıpları.

Kısacası, tablo vahim…

Peki çözümünü kim ve nasıl sağlayacak?

Tabii ki Devlet.

Zira bu illegal faaliyetten en çok zarar gören Devlet olduğu gibi, kaçakçılığı önlemek de Devletin asli görevi…

Oysa bugüne kadar bu yapılamadı.

Yukarıda saydığımız tüm kamu kurum ve kuruluşları **"mevzuat yetersiz"**, **"elemanımız kısıtlı"**, **"yetki bize verilmemiş, dolayısıyla görev bizim değil"** gibi türlü, çeşitli bahaneler ile topu sürekli taca attılar. Ve böylece illegal faaliyet ara vermeksizin ve artarak devam etti.

Sonuçta ne oldu?

Devlet hazinesi kaybetti.

Can kayıpları yaşandı.

Kullanıcılar ve özellikle legal akaryakıt kullanıcıları çok büyük zararlar gördü.

Akaryakıt sektörü mağdur oldu.

Akaryakıt piyasasında hiç istenmeyen kaotik bir yapı oluştu.

Sonuç olarak, bu illegal oluşum, o üzerine titrenilen ve ülke ekonomisinde çok önemli bir yeri olan akaryakıt sektöründe birçok olumsuzluğun yaşanmasına neden oldu.

Ve ne yazık ki, kamunun bu derde çare bulamaması nedeniyle olumsuzluk kemikleşen bir yapıya dönüştü.

Yani, sektörün aktörleri hariç hemen herkes, bu kaçakçılığı kabullenir hale geldi.

Sonra bir Vali çıktı ortaya. Giresun Valisi Sayın Dursun Ali Şahin.

O söylenenlerin hakikaten bahane olduğunu, yani sözlük anlamıyla **"bir şeyin gerçek sebebinin gizlenerek ileri sürülen UYDURMA SEBEP"** olduğunu ispatladı.

Giresun'da 10 numaralı yağı bitirdi.

Sayın Dursun Ali Şahin sayesinde Giresun'da artık 10 numaralı yağ adı altında kaçakçılık yapılamıyor. Ve bu ilde artık akaryakıt piyasasında haksız rekabet yaşanmıyor.

İnsanlar ölmüyor.

Satıcısından, kullanıcısına kadar herkes mutlu ve güvende.

Sayın Valimiz bu işin sırrını şöyle açıklıyor:

PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün bayilerin sorunlarını Giresun Valisi Şahin'e anlattı.

"Radikal kararlar almak ve bu kararları cesaretle ve kararlılıkla sonuna kadar sürdürebilmek. Başarıda esas olan budur. Ayrıca, bir suç işleniyorsa, ruhsatlı, ruhsatsız olmasına bakılmaksızın o suçun karşılığı olan ceza mutlaka uygulanmalıdır."

Valiye sorduğumuz "bugüne kadar hiç itiraz edip, dava açan oldu mu?" sorumuza Sayın Vali "Hayır, bir tane dahi olmadı" yanıtını verdi. Bu da uygulamanın herkes için çok zor olmadan yapılabileceğinin göstergesidir.

Akaryakıt bayileri adına Sayın Valimize şükranlarımı sunuyorum. Sağolsun, varolsun.

Ve diliyorum ki, Sayın Valimiz, geriye kalan 80 Valimize örnek olur.

Ve tabii ki daha fazla geç kalmadan.

Buradan Ülkemizin 80 Sayın Valisine açık çağrı yapıyorum. Lütfen 10 numaralı yağ adı altında yapılan kaçakçılığı Ülke gündeminden bir daha dönmemek üzere çıkarınız. Bitiriniz veba gibi Ülkenin tümünü (Giresun hariç) saran bu illetten.

Bizler PÜİS'in 17 Mart 2012 tarihinde Giresun'da yaptığı bayi toplantısını onurlandıran Sayın Valimizden bu illetin sonlandırılması için neler yapılması gerektiğini en açık şekliyle öğrendik.

Ama Sayın Valimizin şahsında çok önemli bir şeyin bilincine vardık.

Devlet adamlığını, bu sıfatın bir ülke için ne kadar önemli olduğunu, istenildiği takdirde devlet adamının hukuk çizgilerinden ayrılmadan devlet gücünü en yüce şekilde kullanabileceğini Sayın Dursun Ali Şahin'in şahsında gördük.

Bir kere daha diğer yetkililerden istirham ediyorum. Lütfen yetkinizi kullanınız. Ve böylece sektörümüzü, kullanıcıları, devlet hazinesini ve ülke ekonomisini veba gibi saran bu illetten kurtarınız. Ve en önemlisi bu yüzden yaşanan can kayıplarını önleyiniz.

Bu arada bir noktaya dikkat çekmek istiyorum. Yukarıda konumuzla ilgili kamu kurumlarını sıralarken EPDK'yı anmadım. Çünkü işin denetiminde sorumluluğu en az olan kurum bence EPDK'dır. Bu kurum, kendisine verilen yetki çerçevesinde gereken mevzuat düzenlemesini yaparak yürürlüğe sokmuş, 10 numaralı yağın ve benzerlerinin araçlarda akaryakıt olarak kullanılamayacağını hüküm altına almış, ilgili kurumlara denetim yetkisi vermiş, kendisi de elverdiğince denetime katkı sağlamış. Daha ne yapacak? EPDK'nın açılımı; "Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu"dur. Yani önde gelen görevi piyasayı düzenlemektir. Tabii ki, denetim yetkisi de EPDK'dadır. Yalnız bu görevinde bir farklılık vardır. Şöyle ki; Kanun, tüm ülkedeki akaryakıt faaliyetlerinin denetimini EPDK'ya verirken, bu yetkinin EPDK tarafından ilgili diğer kamu kurumlarına devredilebileceğini de hüküm altına almıştır. Zira; denetleme için gereken binlerce kolluk kuvveti ve denetim elemanı halen devletin diğer bazı kurumlarında bulunmaktadır. Dolayısıyla EPDK, denetim yetkisini bu kurumlarla yaptığı protokol çerçevesinde onlara dağıtmıştır. Kısacası, EPDK düzenlemeyi yapmış, denetim yetkisini de ilgili kurumlara dağıtmıştır. Ayrıca kısıtlı denetim kadrosuyla da bizzat denetim faaliyetine iştirak etmiştir ve etmektedir. Kaldı ki, EPDK kendi bütçesinden ciddi boyuttaki payları denetim yetkisini devrettiği kurumlara aktarmıştır. Her türlü denetimin bizzat EPDK tarafından yapılacağını ileri sürerek tüm denetim sorumluluğunu EPDK'ya yüklemek her şeyden önce büyük bir haksızlıktır. Bunun yanı sıra bu bakış açısı, kurumun önde gelen ve asli görevi olan piyasayı düzenleme hizmetine ayıracağı vaktin de heba olmasına yol açar. Bu da çok önemli görevler üstlenen Kurumun ana görevinden uzaklaşması anlamını taşır. Dolayısıyla denetimle ve akaryakıt piyasasına ilişkin bazı düzenlemeleri yapmakla sorumlu diğer kamu kurumları, topu EPDK'ya atmak yerine, öncelikle üzerlerine düşen görevleri eksiksiz yapmalıdır.

Bu son birkaç cümleyi de "Bu konu akaryakıtla ilgilidir. Dolayısıyla bu konuyu EPDK halletmeli" diyen ve dolayısıyla işin kolayına kaçanlara gönderme yapmak için kaleme aldım.

İşte Giresun misali. Kısacası herkes, Giresun Valisi ve Sayın Vali'nin görevlendirdiği tüm çalışanları örnek almalıdır.

Bir teşekkür borcumuz da EPDK Başkanı Sayın Hasan Köktaş'a var. 17 Şubat 2012 tarihinde Bolu'da yapılan EPDK-Sektör toplantısında EPDK Başkanı Sayın Köktaş'ın mevzuat revizyonu konusunda dile getirdiği "Artık mikro konularla oyalanmayı bırakıp, sorunları makro düzeyde ele almak gerekir. Sektör katmanlarının kendi aralarındaki özel ilişkiler, EPDK'nın görevleri arasından çıkarılmalı ve gerekirse yeni bir sisteme geçilmelidir" sözleri çok haklı ve yerinde bir tespittir. Biz sektördeki her kesimin bu söyleme önem vererek, bu yönde çalışma yapmalarını önerirken, Sayın Başkan'a bu konudaki önerisi için teşekkür ediyoruz.

Tüpraş fiyat oluşumuna açıklık getirdi

Tüpraş, son günlerde rafineri kar marjı üzerinde yoğunlaşan fiyat tartışmalarına yaptığı yazılı açıklamayla nokta koydu. 25'in üzerinde ikmal kaynağı ve yeterli ithalat kapasitesinin bulunduğu, 20'den fazla ithalatçının yer aldığı bir piyasada Tüpraş'ın tekel olduğunu söylemenin yanlış olduğuna dikkat çekilen açıklamada, "Tüpraş karlılığının yüksek olmasının başlıca nedeni özelleştirme sonrası dönemde başlatılarak sonuçlandırılan verimlilik artırıcı, maliyet azaltıcı yatırım projeleri ve operasyonel başarıdır" denildi.

Tüpraş; Türkiye akaryakıt piyasasının işleyişinden, rafineri ve pompa satış fiyatlarının nasıl oluştuğuna, Tüpraş ve Akdeniz Bölgesi akaryakıt fiyatlarının karşılaştırmasından, Tüpraş rafineri marjının Akdeniz gösterge marjının üzerinde olmasının nedenlerine kadar tüm konulara açıklık getirdi.

Türkiye'nin yakın bölgesinde 71 rafineri bulunuyor

1 Ocak 2005 tarihi öncesinde dağıtım şirketleri satışlarının ürünler bazında en az yüzde 60'ını Tüpraş'tan almak zorundayken, 20 Aralık 2003'de yürürlüğe giren 5015 sayılı yasa gereği petrol ürünleri ithalatının, lisansı olan kuruluşlar için 1 Ocak 2005 tarihinden geçerli olmak üzere tamamen serbest bırakıldığı belirtilen açıklamada, dağıtım şirketlerinin, isterlerse sattıkları akaryakıtın tamamını ithal etmek imkanına sahip oldukları vurgulandı. Türkiye'nin yakın bölgesinde 53'ü Akdeniz, 18'i Karadeniz'de olmak üzere toplam 71 rafinerinin bulunduğuna dikkat çekilen açıklamada, "Rusya, Romanya, Bulgaristan, Yunanistan, İsrail, İtalya ve İspanya gibi bölge ülke rafinerilerinin yanı sıra Hindistan'dan ABD'ye kadar olmak üzere birçok ülke rafinerisi Türkiye akaryakıt piyasasını çok yakından takip etmekte ve tonda 1-2 dolarlık (litrede 0,02-0,04 kuruş) fiyat avantajlarını bile değerlendirerek ürünlerini ülkemizde rahatlıkla pazarlayabilmektedirler. 2010 yılı EPDK raporuna göre 21 ithalatçı dağıtım şirketi, 25'i aşkın ülkeden 8,6 milyon ton ürün ithalatı gerçekleştirmiştir" denildi.

20'den fazla ithalatçının yer aldığı bir piyasada Tüpraş'ın tekel olduğunu söylenemez

Açıklamada; Türkiye'de depolama lisansına sahip dağıtım şirketlerine ait ithal ürün getirmeye imkan sağlayan terminallerin toplam kapasitesinin 3,8 milyon m3 olduğu, bu terminaller üzerinden yılda yaklaşık 38,8 milyon ton ürün ithalatı yapılabileceği kaydedildi. Açıklamada, şu ifadelere yer verildi:

"2011 yılı benzin ve motorin tüketimlerinin toplamının 17 milyon ton olduğu dikkate alınırsa ülkemiz ihtiyacının 2 katından daha fazla ithalat kapasitesi bulunmaktadır. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere 25'in üzerinde ikmal kaynağı ve yeterli ithalat kapasitesinin bulunduğu, 20'den fazla ithalatçının yer aldığı bir piyasada Tüpraş'ın tekel olduğunu söylemek doğru değildir. Yukarıda da belirtildiği üzere, ülkemizde akaryakıt ithaline hiçbir mevzuat veya yapısal kısıtlama mevcut değildir. Aksine, dağıtım şirketleri Tüpraş'tan alım yaptıklarında ÖTV'yi mal bedeli ile birlikte ödedikleri, buna karşılık ithalat yaptıklarında ise ÖTV'nin teminata bağlanarak tüketiciye ulaşmasının ardından devlete 15 günü aşkın gecikmeli olarak ödendiği dikkate alındığında, ÖTV düzenlemesinin ithalatı teşvik ettiği açıkça görülecektir."

Rafineri satış fiyatı nasıl belirleniyor?

Rafineri satış fiyatının nasıl belirlendiğine ilişkin de detaylı bilgiler içeren açıklamada, "Akaryakıt satış fiyatları, 1 Ocak 2005 öncesi dönemde, yani rafineriler için ithalat koruması bulunan dönemde, 1998 yılında yayımlanan OFM Otomatik Fiyatlandırma Mekanizması çerçevesinde belirlenmekteydi. Mevcut durumda ise (ithalatın tamamen serbest olması ve Tüpraş'ın özelleştirilmiş olması dikkate alınarak) Otomatik Fiyatlandırma Mekanizması benzeri bir fiyatlandırma yapılmaktadır. Bununla birlikte açıkça ifade etmek gerekirse mevcut durumda akaryakıt fiyatları Otomatik Fiyatlandırma Mekanizmasına göre uygulanabilecek fiyattan daha düşük belirlenmektedir" denildi. Açıklamaya, şöyle devam edildi:

"Şirketimiz ürün satış fiyatları, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanununda tanımlandığı üzere "en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu" olan, Akdeniz ürün fiyatları ve Amerikan Doları satış kuru takip edilerek belirlenmektedir. Petrol piyasalarında ham petrol ve ürünler Amerikan Doları üzerinden işlem görmekte ve yurtiçi ürün fiyatları ham petrole değil, her ürünün Akdeniz piyasasındaki fiyatına göre hareket etmektedir. Bu nedenle de, ürün bazındaki hareketler dönemsel ve/veya mevsimsel olarak ham petrol ile bire bir örtüşmemektedir. Yasal tanım çerçevesinde Akdeniz piyasasındaki petrol ürünleri fiyatlarında oluşan değişiklikler ve dolar kurundaki değişim günlük olarak değerlendirilmekte ve bu iki faktöre göre oluşturulan yeni fiyat, yürürlükteki satış fiyatlarımızdan anlamlı bir şekilde yukarı ya da aşağı yönde farklılık gösterdiğinde, fiyat ayarlamaları yapılmaktadır. Bu şekilde belirlenen yeni fiyatlar EPDK'ya, ilgili diğer kamu kuruluşlarına ve müşterimiz olan akaryakıt dağıtım kuruluşlarına gönderilmektedir."

Tüpraş fiyatlarındaki artış, Akdeniz piyasasındaki artışın gerisinde

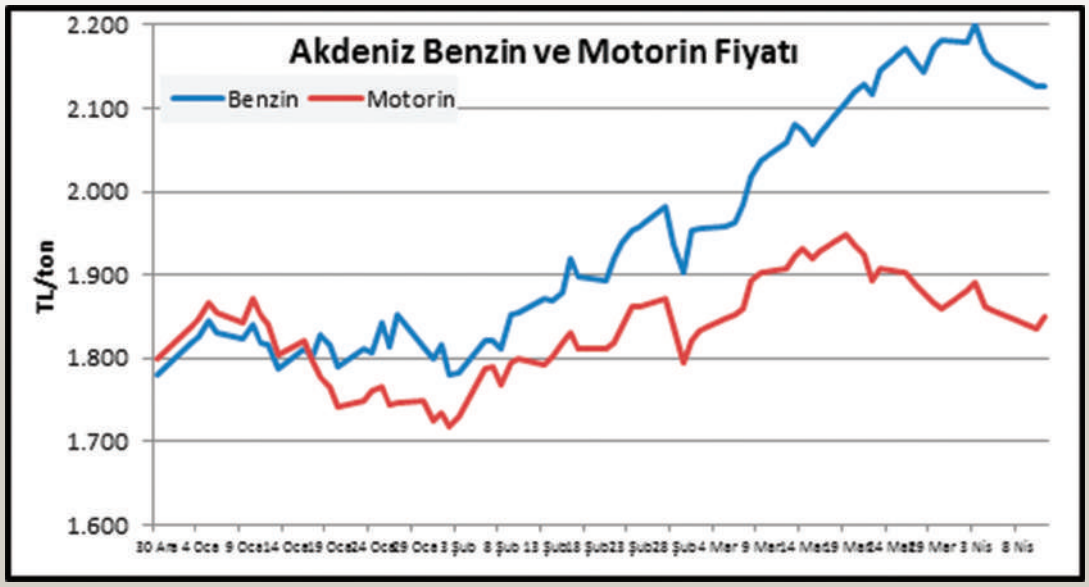
Tüpraş ve Akdeniz Bölgesi akaryakıt fiyatlarına ilişkin karşılaştırmanın da yapıldığı açıklamada, akaryakıt fiyatlarının tespitinin temel ve belirleyici kriterinin, Akdeniz piyasasındaki fiyatlar ve döviz kurlarındaki değişimler olduğu kaydedildi. Açıklamada, şu bilgilere yer verildi:

"Hatırlanacağı üzere petrol ve ürün fiyatları küresel kriz öncesi 2008 yılı Temmuz ayında zirve noktasına ulaşmıştır. Ancak, aşağıdaki tablodan görüleceği üzere, bugün itibariyle uluslararası piyasada dolar bazında ham petrol %11 ve motorin fiyatı %19 daha düşük iken benzin fiyatı %6 daha yüksektir. Aynı dönemde TL'deki %47 oranındaki değer kaybına da bağlı olarak Türk Lirası bazında ham petrol fiyatları %31, benzin fiyatları %55, motorin fiyatları ise %19 oranında yükselmiştir. Buna karşın, Tüpraş Rafineri Satış Fiyatları ise, benzin için %49, motorin için %9 oranında artış göstermiştir. Açıkça görülmektedir ki, Tüpraş fiyatlarındaki artış Akdeniz piyasası ürün fiyatlarındaki artışın gerisindedir."

AKDENİZ ÜRÜN FİYATLARI	Hampetrol	Benzin	Motorin	TCMB KURU
	$/Varil	$/Ton	$/Ton	
8 Temmuz 2008	134,34	1.113,75	1.262,25	
11 Nisan 2012	120,07	1.176,25	1.024,25	
% Değişim	-11%	6%	-19%	
	TL/Varil	TL/Ton	TL/Ton	TL/$
8 Temmuz 2008	165,63	1373,14	1556,23	1,2329
11 Nisan 2012	216,94	2125,25	1850,61	1,8068
% Değişim	31%	55%	19%	47%

İZMİT RAFİNERİSİ ÜRÜN SATIŞ FİYATLARI	TL/Varil	TL/m^3	TL/ m^3	TL/$
8 Temmuz 2008	165,63	1.130,41	1.471,06	1,2329
11 Nisan 2012	216,94	1.687,75	1.602,53	1,8068
% Değişim	31%	49%	9%	47%

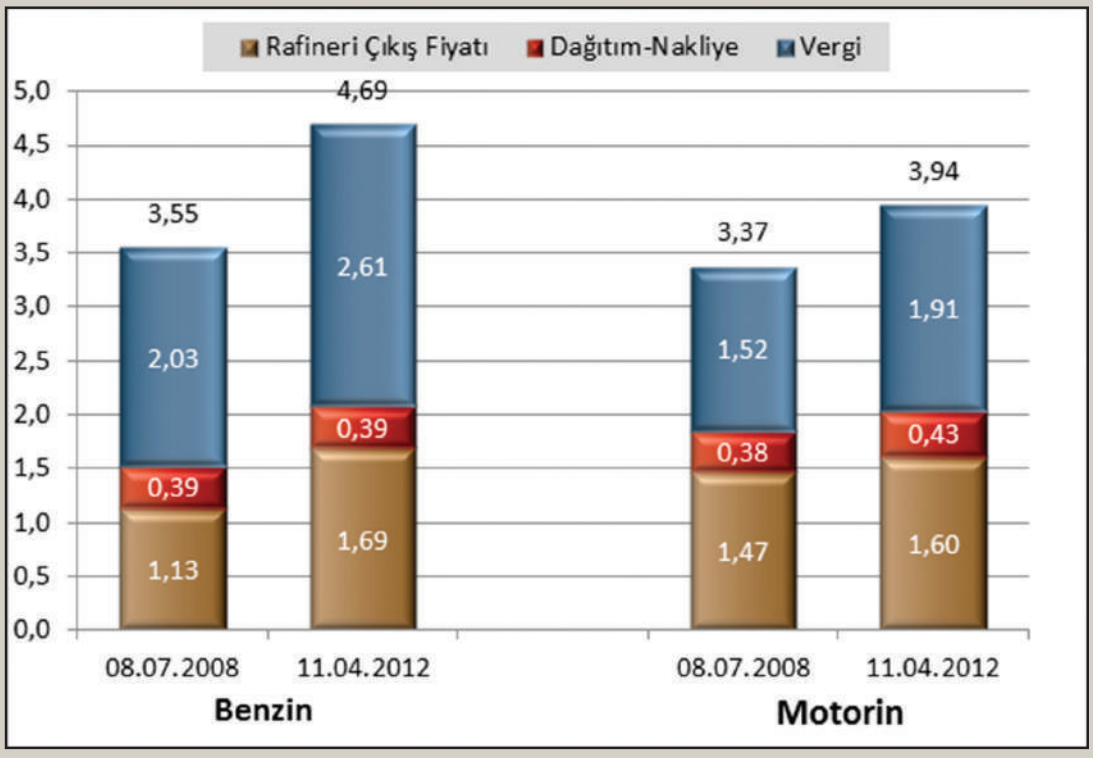
2012 yılı başından bugüne kadar benzin ve motorin fiyatlarındaki değişimler aşağıdaki grafikle gösterilmektedir.



Akaryakıt pompa satış fiyatının içerisinde 3 fiyat bileşeni var

Açıklamada; akaryakıt pompa satış fiyatının içerisinde Rafineri Satış Fiyatı/İthalat Fiyatı, Dağıtıcı Şirket/Bayi Maliyet ve Kar Payı, Sabit tutarlı ÖTV ve ÖTV dahil olmak üzere yukarıdaki toplam tutar üzerinden hesaplanan KDV olmak üzere 3 adet fiyat bileşeni bulunduğuna dikkat çekildi.

Karşılaştırmaya esas alınan tarihler itibariyle benzin ve motorin pompa satış fiyatlarının bileşenlerini gösteren grafik aşağıda verilmektedir.



Benzin bedava olsa dahi benzinin litresi yine de 2,61 TL'den az olmaz

Akaryakıt pompa satış fiyatının içerisindeki en büyük payın vergi olduğu belirtilen açıklamada, vergi yükünün en büyük dilimini ise litre başına sabit olarak alınan ÖTV'nin oluşturduğu kaydedildi. Açıklamada, şöyle denildi:

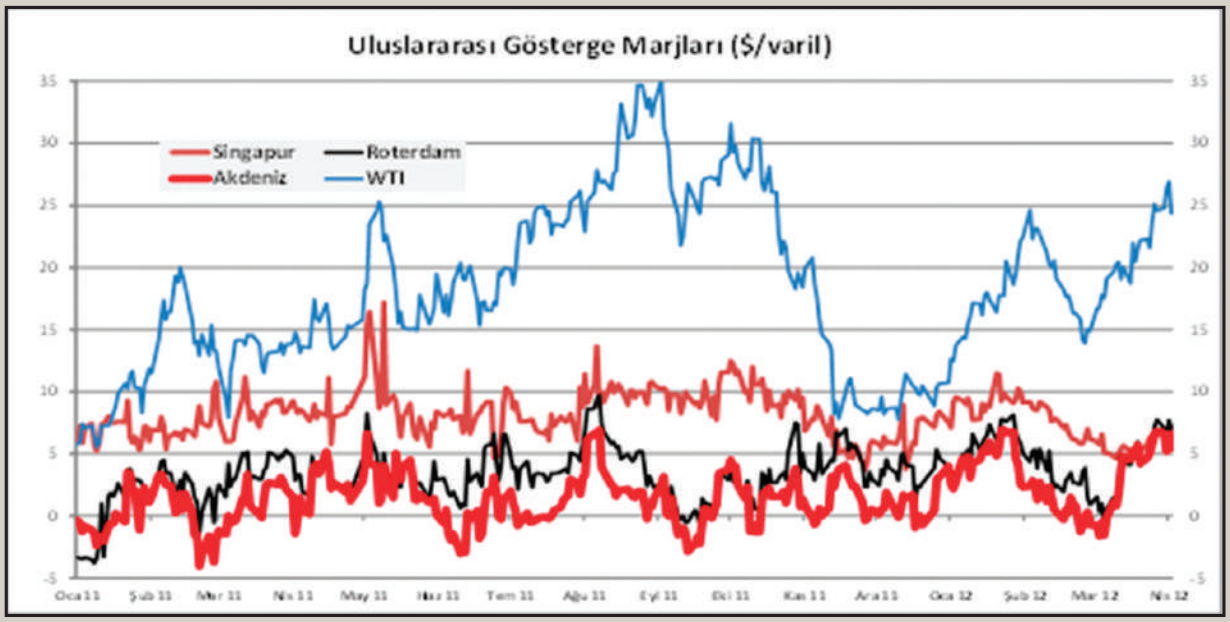
"1 litre benzin içerisindeki ÖTV 1,89 TL olup, bu tutar üzerinden de %18 oranında KDV alındığından 1 litre benzin içerisinde sadece ÖTV'den kaynaklanan vergi yükü 2,23 TL olmaktadır. Satış fiyatının içerisindeki diğer unsurlardan alınan KDV de dikkate alındığında 1 litre benzin içerisindeki toplam vergi yükü 2,61 TL'ye ulaşmaktadır. Dolayısıyla, bugün itibariyle benzin bedava olsa ve rafinerici, dağıtıcı, nakliyeci, bayi hiçbir hizmet bedeli almasa dahi benzinin litresi yine de 2,61 TL'den az olmayacaktır."

Tüpraş karlılığının yüksekliği, verimlilik artırıcı projeler ve operasyonel başarıya bağlı

Açıklamada; Tüpraş rafineri marjının Akdeniz gösterge marjının üzerinde olmasının nedenleri ise şöyle sıralandı:

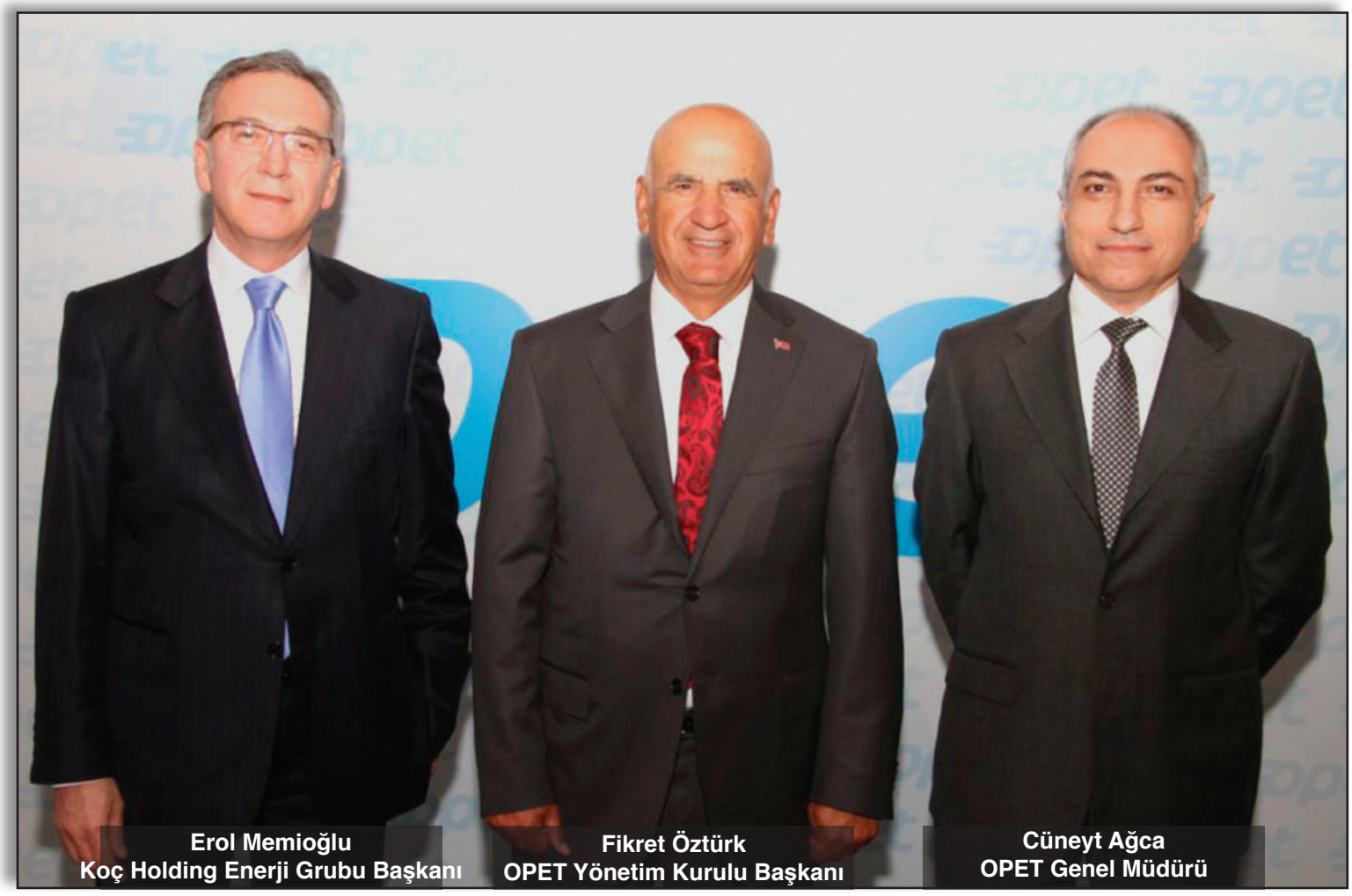
"Tüpraş Rafineri Satış Fiyatları uluslararası ürün fiyatları paralelindedir. Dolayısıyla Tüpraş'ın karlılığı ve marjının gösterge rafineri marjından daha yüksek olmasının nedeni yüksek satış fiyatları değildir. Akdeniz, Rotterdam, Singapur gibi gösterge marjlar belli katsayılara göre teorik bazda hesaplanan ve genel gösterge niteliğinde olan sanal verilerdir. Bir başka ifade ile Akdeniz marjının 2-3 dolar varil civarında olması Akdeniz'deki rafinerilerin fiili olarak bu marjı elde ettiği anlamına gelmemektedir. Akdeniz bölgesinde gelişmiş rafinerilerin fiili marjları gösterge marjların üzerindedir. Bu da gösterge marjın hesaplanmasındaki varsayımlardan kaynaklanmaktadır. Zira gösterge marjlar satın alınan belli bir cins ham petrolün aynı gün teorik bir ürün verimi ile petrol ürünlerine dönüştürüldüğü ve aynı gün satıldığı varsayımıyla hesaplanmaktadır. Oysa fiiliyatta bütün

rafinerilerin ürün verimleri kullanılan ham petrol cinsine de bağlı olarak farklılık göstermektedir. Örneğin gösterge Akdeniz marjının hesabında sadece Rusya menşeli Ural tipi ham petrol kullanıldığı varsayılırken fiiliyatta hiçbir rafineri sadece Ural tipi ham petrol kullanarak üretim yapmamaktadır (Tüpraş 9 değişik ülkeden 13 değişik petrol tipi ile üretim yapmaktadır). Dolayısıyla kullanılan ham petrolün ekonomisine bağlı olarak gerçek rafineri marjı gösterge marjdan oldukça farklı olabilmektedir. Ayrıca satın alınan ham petrolün aynı gün ürüne dönüştürülerek aynı gün içerisinde satılması pratik olarak mümkün olmadığı gibi teoride bile mümkün değildir. Dolayısıyla ham petrolün satın alındığı ve ürünlere dönüştürülüp satıldığı zaman arasındaki fiyat farklılıkları fiili rafineri marjını farklılaştırmaktadır. Bu zaman farklılığı doğal olarak fiyatların arttığı dönemde gösterge marjdan daha yüksek fiili marj hesaplanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle 2011 yılı için açıklanan Tüpraş marjı içerisinde stok kazancı da bulunmaktadır. Ancak stok etkisi doğal olarak terse de dönebilmekte olup, nitekim optimum stok politikası uygulamasına rağmen 2008 yılında yaşanan krizde sadece Ekim ayında stoklardan 500 milyon doların üzerinde zarar edilmiştir.



Tüpraş özelleştirildiği 2006 yılından itibaren bir yandan AB standardı olan EURO 5 standardında ürün üretilmesi için gerekli olan ana yatırım programını hızlandırırken diğer yandan, maliyet yapısını iyileştirme, enerji verimliliği ve operasyonel mükemmellik programlarını başlatmıştır. 2006-2011 döneminin de toplam 2 milyar doların üzerinde yatırım yapılmış, sadece operasyonel verimliliği arttırma ve enerji tasarrufuna yönelik olarak tamamlanan 100'ün üzerindeki projeden toplam 600 milyon doların üzerinden kazanç elde edilmiştir. İzmit Rafinerisini dünyanın en gelişmiş rafinerilerinden birisi düzeyine getirecek olan ve finansman anlaşması imzalanarak inşa aşamasına gelen toplam 2,4 milyar dolara mal olacak Fuel Oil Dönüşümü yatırımı da ilave edildiğinde 2006-2015 döneminde gerçekleştirilecek yatırım tutarı 5,1 milyar dolara ulaşacaktır. Bu yatırım tutarı yıllık bazda değerlendirildiğinde özelleştirme öncesi dönemin yaklaşık 5 katı yatırıma karşılık gelmektedir. Sonuç olarak, Tüpraş karlılığının yüksek olmasının başlıca nedeni özelleştirme sonrası dönemde başlatılarak sonuçlandırılan verimlilik artırıcı, maliyet azaltıcı yatırım projeleri ve operasyonel başarıdır."

opet



Erol Memioğlu
Koç Holding Enerji Grubu Başkanı

Fikret Öztürk
OPET Yönetim Kurulu Başkanı

Cüneyt Ağca
OPET Genel Müdürü

OPET 20. yılında sektörde liderliğe oynuyor

Yaygın bayi ağı ile Türkiye'nin en büyük akaryakıt dağıtım şirketlerinden biri olan OPET, istikrarlı büyümesini 2011 yılında da sürdürdü. 2011 yılında 14,9 milyar TL ciroya ulaşan OPET, yoğun rekabetin yaşandığı akaryakıt dağıtım sektöründe büyük oyuncular arasında pazar payını artıran tek şirket oldu. Kuruluşunun 20., Koç Grubu ile ortaklığın 10. yılındaki OPET, 2011'de müşteri memnuniyetindeki liderliğini de korudu.

OPET Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve OPET Yönetim Kurulu Üyesi Erol Memioğlu ile OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, akaryakıt dağıtım sektörü ve OPET'in 2011 yılını değerlendirerek, 2012 yılı hedeflerini anlattılar.

"OPET istikrarlı bir yıl geçirdi"

OPET Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk, 2011 yılında akaryakıt dağıtım sektörünün küresel dalgalanmalarına rağmen OPET'in istikrarlı bir yıl geçirdiğini ve her geçen gün toplam kalite ve hizmette mükemmellik anlamında önemli adımlar attıklarını söyledi. Akaryakıt dağıtım şirketlerinin, EPDK uygulamalarına başarılı bir uyum performansı gösterdiklerini söyleyen Öztürk, akaryakıt sektörünün gerektiği gibi kayda alınması ile sektörün daha hızla büyüyeceğine ve bu durumun ülke ekonomisine olumlu etki yapacağına dikkat çekti. OPET'in kuruluşunun 20., Koç Grubu ile ortaklığın 10. yılı olması nedeniyle 2012 yılının kendileri için önem taşıdığını söyleyen Öztürk, OPET'in sektörün en farklı markası olduğuna dikkat çekerek, 2011 yılında yakalanan başarıların artarak devam edeceğini belirtti.

"OPET'in, Koç Topluluğu enerji şirketleri içinde çok önemli bir yeri var"

Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve OPET Yönetim Kurulu Üyesi Erol Memioğlu, Türkiye'nin rafinaj kapasitesinin tamamını elinde bulunduran ve akaryakıt ürünlerinde pazar payını sürekli artıran Koç Topluluğu enerji şirketleri içinde OPET'in çok önemli bir yeri olduğuna değinerek, Koç Topluluğunun enerjide lider pozisyonda olduğunu vurguladı. OPET ile 10 yaşına giren ortaklıklarındaki uyuma dikkat çeken Memioğlu, bu performansın hem şirket gelişimi hem de müşteri memnuniyetindeki liderliği getirmesinden mutluluk duyduklarını söyledi.

"Pazar payını arttıran tek şirketiz"

OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, 2011 yılını değerlendirirken, "OPET için yeni başarılara imza attığımız bir yıl oldu" dedi. Şirketin son yıllardaki istikrarlı büyümesini 2011 yılında da devam ettiğini belirten OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, yoğun rekabetin yaşandığı akaryakıt dağıtım sektöründe büyük oyuncular arasında pazar payını artıran tek şirketin OPET olduğunun altını çizdi ve 2012 yılında da piyasa büyümesinin üzerinde büyüyerek pazar payını artırmayı hedeflediklerini söyledi.

"2011 yılında beyaz ürün pazar payımız yüzde 19'a yaklaştı"

Cüneyt Ağca, 2011 yılında Türkiye'de benzin tüketiminin 2010 yılına göre yüzde 9,1, siyah ürünlerde ise yüzde 3,3 azaldığını; motorinde ise yüzde 2,3 artış gerçekleştiğini söyledi. OPET'in, 2011 yılı başında benzin ve motorinden oluşan beyaz ürünlerde piyasanın üçüncüsü, siyah ürünlerde ise ikincisi olduğunu belirten Cüneyt Ağca, yılın ikinci yarısında toplam beyaz ürünlerde de ikinci sıraya oturduklarını açıkladı. "2011 yılında beyaz ürün pazar payımız yüzde 19'a yaklaştı ve ciromuz 14 milyar 948 bin TL olarak gerçekleşti" diyen Ağca, 2012 yılı için ciroda 15 milyar TL'nin üzerine çıkmayı hedeflediklerini söyledi. Cüneyt Ağca, "2012 yılında 20. kuruluş yılımız nedeni ile tüketicilerimizle paylaşacağımız çeşitli kutlama aktivitelerimiz olacak "dedi.

Kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları marka bağlılığını arttırıyor

"Toplum faydasını düşünerek hayata geçirdiğimiz tüm projelerimizle sektörümüzde fark yaratarak OPET'i her geçen gün bir adım daha ileriye taşıyoruz" diyen OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, "OPET olarak müşteri odaklı kaliteli hizmet anlayışımızın yanı sıra; Temiz Tuvalet, Yeşil Yol, Tarihe Saygı, Örnek Köy gibi sosyal sorumluluk projeleri ile markamızın duruşunu farklılaştırdık. Yaygın, sonuç odaklı ve sürdürülebilir sosyal sorumluluk projelerimiz, markanın benimsenmesine yol açıyor. Tüketicimiz biliyor ki OPET kazandığı paranın belli bir bölümünü toplumun gelişimi ve çevrenin iyileştirilmesi için harcıyor. Sektörümüzdeki büyük şirketler içindeki tek yerli firma olarak bu anlamda üzerimize düşen sorumluluğu yerine getiriyor olmamız müşterilerimizin gözünde bizim farklı bir konumda olmamızı sağlıyor" dedi. Cüneyt Ağca, OPET'in kuruluşunun 20., Koç ile ortaklığın 10. yılında da toplum faydasına yönelik olarak gerçekleştirdikleri sosyal sorumluluk projelerine hız kesmeden devam edeceklerini sözlerine ekledi.

OPET, İş ve Ekonomi Dergilerine Göre de Lider

İş dünyasının yakından takip ettiği Capital Dergisi tarafından düzenlenen 'Türkiye'nin 500 özel şirketi' sıralamasında 2010 yılı cirosuna göre (10.6 milyar TL) dördüncü büyük özel şirket olan OPET, bir diğer önemli ekonomi yayını olan Fortune Dergisi tarafından yapılan ve kamu şirketlerinin de dahil edildiği "Fortune 500" sıralamasında ise yine 2010 yılı cirosu ile yedinci sırada yer aldı.

Depolama kapasitesi ile sektörde birinci

Depolama kapasitesinde sektörde birinciliği koruyan OPET'in 1 milyon metreküpün üzerinde kapasite ile Marmaraereğlisi, Mersin, Kocaeli, İzmir, Giresun ve Antalya'da terminalleri bulunuyor. OPET, 780 bin metreküp kapasiteli Marmara Terminali'nin kendi ihtiyacı dışında kalan bölümlerini uluslararası akaryakıt ticareti yapan yabancı şirketlere kiralıyor.

Sektörün, satışı en yüksek bayisine sahip

Şu anda 885 OPET, 394 SUNPET markası ile toplam 1279 istasyonla hizmet veren OPET ayrıca Maslak istasyonu ile sektörün satışı en yüksek bayisine de sahip.

OPET Ultra Force: Yeni nesil yakıt

OPET 2011 yılı içinde piyasaya çıkardığı "Ultra Force " ürünü ile yüksek performans, düşük tüketim, tasarruf sağlama ve çevreci olma gibi akaryakıttan beklenen bütün özellikleri tek bir üründe topladı. OPET Ultra Force, içeriğinde bulunan katık sayesinde, araca üstün performans sağlıyor, tasarruf odaklı ve çevre dostu.

Dünyanın en büyüğü ile birleşti

Dünyanın en büyük bağımsız madeni yağ üreticisi Almanya merkezli Fuchs Petrolub AG ile 2005 yılında yaptığı ortaklığı genişletme kararı alan OPET, 2011 yılı sonunda Opet Fuchs Madeni Yağ Şirketi'nin, Opet Petrolcülük'ün madeni yağ iş biriminin tamamını devralması ile, faaliyetini otomotiv yağları da dahil olmak üzere, madeni yağ sektörünün stratejik öneme sahip ve katma değeri yüksek ürünlerinin de yer aldığı tüm alanlarına taşıdı.

Opet Fuchs'un, İzmir Aliağa'da inşaatına başlanmış olan ve tek vardiyada 50 bin ton üretim kapasitesine sahip olacak yeni tesisinde, otomotiv yağları da dahil olmak üzere bütün madeni yağların üretimi yapılacak.

THY ile stratejik işbirliği

OPET Petrolcülük A.Ş. ve Türk Hava Yolları A.O.'nın yüzde 50 – yüzde 50 ortaklığıyla, 2009 yılında kurulan THY OPET Havacılık Yakıtları A.Ş. hava araçlarının ihtiyacı olan JET A1 yakıtının ikmal, tedarik ve depolanması ile servisini sağlamaya devam ediyor. Türkiye genelindeki tüm havalimanlarına ilave olarak yurt dışında da yakıt ikmali yapan THY OPET, Türk Hava Yolları'nın yanısıra aralarında Singapur Havayolları, Lufthansa, British Airways, Iberia ve Aeroflot'un da bulunduğu pek çok yerli ve yabancı havayoluna da Türkiye'nin çeşitli havaalanlarında jet yakıtı hizmeti veriyor.

Müşteri memnuniyetinde lider akaryakıt şirketi

KALDER tarafından düzenlenen "Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi"ne göre OPET 2011 yılında da müşteri memnuniyetinde lider akaryakıt şirketi seçildi. Altı yıldır aralıksız olarak müşteri memnuniyetindeki liderliğini koruyan OPET, puanını artırarak 2011 yılında da müşteri memnuniyetinde lider oldu.

"Kusursuza Yolculuk"

2011 yılı içinde yeni nesil müşteri memnuniyetindeki iddiasını "Kusursuza Yolculuk" sloganı ile duyuran OPET, müşterilerinin aldığı hizmetten memnun kalıp kalmadığını öğrenip, görüş ve yorumlarını kayıt altına alıyor. İlgililerle paylaşılıp raporlanan müşteri geri dönüşleri OPET açısından gelişime açık ve gelişmiş alanları temsil ediyor.

OPET Worldcard

Yapı Kredi ortaklığı ile geliştirilen "OPET Worldcard", Worldcard'ın tüm özelliklerini içeren, OPET Kart ayrıcalıklarını sunan ve Paro'nun sağladığı faydaları da kapsayan entegre bir kredi kartı… 2011 yılı Ekim ayında tüketicilerin hizmetine sunulan ve kısa sürede 200.000'e yakın bir adede ulaşan "OPET Worldcard", harcama oranlarına bağlı olarak yapılan akaryakıt veya otogaz alımlarında kullanıcılara yüzde beşe varan oranlarda ekstra puan da kazandırıyor.

Tank Kalibrasyonunda

Lazer Teknoloji Devrimi...

3D CALIBEX

3D Lazer TANK KALİBRASYON Teknolojisi

Dünyada İlk ve Tek

- Tankları doldurmadan ve İstasyon satışlarını durdurmadan kalibrasyon yapılabilme,
- Ortalama 20 dak/tank sürede kalibrasyon işlemlerinin tamamlanması,
- Hacimsel (%0,9) Binde 9'a varan hassasiyet*,
- Tüm Tank otomasyonlarına uygun kalibrasyon tabloları oluşturabilme,
- **ATEX** Sertifikalı yüksek güvenlikli sistem tasarımı,
- **Dünyada ilk ve tek** Kalibrasyon Sistemi,

* Tank Otomasyon sistemleri için Kalibrasyonlarının tamamlanmış olması gerekmektedir.

asis®

www.asis.com.tr

ASİS Otomasyon ve Akaryakıt Sistemleri A.Ş.
Genel Müdürlük: Tatlısu Mahallesi, Akif İnan Sokak. No:14 Ümraniye/İST
Tel: +90 216 540 6464 Faks: +90 216 540 6454

Rıza Zülfikar EREN
Best Oil Satış ve Pazarlama Müdürü

Best Oil ikmal zincirine bir halka daha ekledi

Akaryakıt depolama tesislerinin dağıtım şirketleri için olmazsa olmaz yatırım alanlarından bir tanesi olduğunu vurgulayan Best Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Rıza Zülfikar Eren, kısa bir süre önce faaliyete geçen Samsun Depolama ve Dolum Tesisi ile birlikte, Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesinin kuzeyinde faaliyet gösteren Best Oil bayilerini nakliye ve zamandan tasarruf etme imkanına kavuşturduklarını söyledi.

Best Oil Samsun Depolama ve Dolum Tesisi

Sektörün köklü firmalarından Best Oil'in Satış ve Pazarlama Müdürü Rıza Zülfikar Eren, şirketin yatırımlarına ilişkin PÜİS Dergi'ye açıklamalarda bulundu. Best Oil'in 2004 yılında kurulan ve 14.12.2004 tarihinde Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na (EPDK) başvurarak Dağıtıcı Lisansı'nı alan ilk dağıtım firması olduğuna dikkat çeken Eren, "Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Selahattin Kaleli, 50 yılı aşkın bir süredir akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren ve ticari itibarı herkesçe takdir edilen duayen bir isimdir. Kendisi, Türkiye'de toptan akaryakıt faaliyetini uzun yıllardır devam ettiren ve ilk başlayan isimlerdendir. Sayın Kaleli, toptan akaryakıt deneyimini akaryakıt dağıtım şirketi kurarak farklı bir alana kaydırarak Best Oil'i kurmuştur" dedi.

"Her geçen gün akaryakıt sektöründeki yerimizi sağlamlaştırıyoruz"

Best Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Rıza Zülfikar Eren, şirketin kuruluşunun ardından, 1 yıl gibi kısa bir sürede, hem bayilik yatırımlarını tamamladığını hem de 2005 yılında EPDK'nın dağıtıcı firmalar için belirlemiş olduğu 60 bin tonluk satış hedefinin üzerine çıktığını kaydetti. Best Oil'in kurulduğu günden bu yana programlı bir şekilde bayi sayısını arttırdığına dikkat çeken Eren, "Şirketimiz, kaliteli ve kesintisiz hizmet anlayışıyla beraber her geçen gün akaryakıt dağıtım sektöründeki yerini sağlamlaştırmaya devam etmektedir" dedi.

"Bayilerimizle kar paylaşım modeli üzerinden çalışıyoruz"

Genel Müdürlüğü Ankara'da bulunan Best Oil'in, yurt çapında 215 bayisi ile satış hiz-

metlerini başarıyla yürüttüğünü ifade eden Rıza Zülfikar Eren, bayilim yatırımları konusunda şunları söyledi:

"Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Selahattin Kaleli, bayilik yatırımları konusunda oldukça titiz davranmaktadır. Bizler de bu nedenle özellikle Best Oil markasını gerektiği gibi temsil edebilecek bayilerle çalışmaya özen gösteriyoruz. Bayilik yatırımlarında 'kazan-kazan' ilkesi çerçevesinde hareket etmekteyiz. Ancak bayilerimizin de kazandığı bir model ile daha güçlü bir piyasa oyuncusu olacağımızın bilincindeyiz. Ailemize yeni katılan bayilerimize kar paylaşımı esası üzerinden bayilikler veriyoruz. Bu sayede bayilerimizi de uzun vadede daha fazla kazanacakları bir modelin içine çekiyoruz."

"Samsun Depomuzla bayilerimize nakliye ve zamandan tasarruf imkanı sağladık"

Akaryakıt depolama tesislerinin dağıtım şirketleri için olmazsa olmaz yatırım alanlarından bir tanesi olduğunu vurgulayan Best Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Rıza Zülfikar Eren, "Biz de Best Oil Ailesi olarak, depolama yatırımlarına ağırlık vermekteyiz" şeklinde konuştu. Bugüne kadar, 2004 yılında hizmete açtıkları ve yaklaşık 6 bin metreküplük kapasiteye sahip Kırıkkale Depolama ve Dolum Tesisi ile yaklaşık 600 metreküp kapasiteye sahip Çorum Depolama ve Dolum Tesisi ile bayilere hizmet verdiklerini belirten Eren, "Bu yıl faaliyete geçen Samsun Depolama ve Dolum Tesisimiz ile depo faaliyetlerimize bir zincir daha ekledik. 7 bin metrekare alan üzerine kurulu tesisimiz 9 bin metreküplük bir kapasiteye sahip. Bu tesisimizden motorin ve benzin ikmali yapıyoruz. Samsun'daki bu tesisimizden Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesinin kuzeyindeki bayilerimize ikmal hizmeti veriyoruz" dedi. Samsun Depolama ve Dolum Tesisi ile birlikte, Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesinin kuzeyinde faaliyet gösteren Best Oil bayilerine nakliye ve zamandan tasarruf etme imkanı tanıdıklarının altını çizen Eren, "Nakliye maliyeti ve zamandan tasarruf bayiler için çok önemli bir husustur" dedi. Önümüzdeki dönemde ihtiyaç duyulan bölgelerde yeni depolama tesisleri kuracaklarını bildiren Best Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Eren, "Ayrıca çok güçlü bir lojistik filomuz var. 50 adetlik güçlü araç filomuz ile en iyi ve güvenilir ikmal hizmetini de bayilerimize veriyoruz" şeklinde konuştu.

"Best Gaz markasıyla LPG sektörüne de giriyoruz"

Yeni dönemde 'Best Gaz' markası ile LPG dağıtım sektörüne de gireceklerini açıklayan Best Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Rıza Zülfikar Eren, "Kırıkkale ve Çorum'da LPG Dolum ve Depolama Tesisi inşaatlarımız hızla devam ediyor. Kırıkkale'deki tesisimiz 500 ton, Çorum'daki tesisimiz ise 200 ton kapasiteli olacak. Yaklaşık 10 araçlık LPG ikmal filomuz ile, tıpkı akaryakıtta olduğu gibi, LPG ikmalinde de bayilerimize en iyi ve en kaliteli hizmeti sunacağız" dedi.

"Kalıcı bir piyasa oyuncusu olduğumuzu kanıtladık"

2012 yılı sonunda bayi sayısını 250'ye ulaştırmayı planladıklarını anlatan Eren, "Yine 2012 yılı sonunda pazar payı açısından ilk 15 şirket arasında yer almayı hedefliyoruz" diye konuştu. Eren, şöyle devam etti:

"Biz Best Oil Ailesi olarak, Türkiye akaryakıt piyasasında kalıcı bir oyuncu olduğumuzu kanıtladık Uzun vadede mutlaka ilk 10 firma arasındaki yerimizi alacağız. Bayilik ağımızı daha da genişleteceğiz. Bunu yaparken marka bilinirliğimizi de geliştiren projelere imza atarak Türkiye'de tüketicilerin öncelikli tercihi haline geleceğiz."

Güvenliğiniz sözde kalmasın

EN 14125

Tahhütname

Garanti

TEKSER®

+90 212 444 0 229

www.tekser-fc.com

Franklin Fueling Systems

Aytemiz'den 'Optimum' katkılı yakıt

Aytemiz, Optimum katkılı yakıtlarını yurt çapında yaygın 280 istasyonu aracılığıyla tüketicinin hizmetine sundu. Optimum katkılı yakıtlar hem performans artırıyor hem de tasarruf sağlıyor.

Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtları, Amerikan Afton Chemicals firmasının geliştirdiği HITEC serisinin temizleme, koruma ve buna bağlı olarak yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan özel bir formülle üretilmekte.

Aytemiz Optimum 95 oktan

Motorun yüksek güç ve performansla çalışmasını amaçlayan OPTİMUM 95 OKTAN formülündeki deterjan içeriği sayesinde motorda oluşmuş tortu ve birikintileri kısa sürede temizleyerek düzenli ve sürekli kullanıldığında motorda güç artışını ayrıca enjektör ve sübaplarda tıkanıklığı önleyerek maksimum yanma ve yakıt tasarrufu sağlıyor.

Aytemiz Optimum Eurodiesel

Aytemiz Optimum Eurodiesel, sıradan dizel yakıtların sebep olduğu tortu ve çöküntü oluşumunu azaltmakla kalmıyor, deterjan özelliği sayesinde motordaki mevcut çöküntülerin temizlenmesinde ve köpürme oluşmamasında etkin bir rol üstleniyor. Aytemiz Optimum Eurodiesel aynı zamanda performans arttırıcı katıklarla da besleniyor. Bu özelliği sayesinde, diğer katkılı ürün markalarından farklı bir özellik arz etmektedir. Özetle, Aytemiz Optimum Eurodiesel, hem tasarruf hem de performans arttırıcı özelliğe sahip.

Optimum'un avantajları:

• Motorunuzu temizler ve performansınızı arttırır.

• Motorunuzu korur ve optimum seviyede yakıt tasarrufu sağlar.

• Yakıtta köpürmeyi engelleyerek hava kabarcıkları oluşmasını önler ve motorunuzun verimli çalışmasını sağlar.

• Egzoz gazlarının havayı kirleten olumsuz etkilerini, minimum seviyede tutar ve çevre korumasına katkıda bulunur.

Aytemiz gelecek sene sektörde 50. yılını kutlayacak

1963 yılında İsmail Aytemiz tarafından kurulan Aytemiz Petrol, 49 yıldır akaryakıt sektöründe güçlendirdiği ve geliştirdiği konumunu, 2013 yılında kutlayacağı 50. yaş ile teyit etmeye hazırlanıyor. Kalite takip ve etkin denetim programlarını en titiz şekilde uygulamaya önem veren Aytemiz, müşteri memnuniyetinin ön planda tutulduğu stratejisi sayesinde, sektörde en büyük akaryakıt dağıtım firmaları arasında yerini almıştır.

Optimum katkılı yakıt basında geniş yer buldu

ZAMAN
12 Nisan 2012

Katkılı akaryakıtla motoru temizliyor

Aytemiz, Optimum adını verdiği katkılı yakıtlarını yurt çapındaki istasyonları aracılığıyla piyasaya sürdü. Şirketin açıklamasına göre Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtları, Amerikan Afton Chemicals firmasının geliştirdiği HITEC serisinin temizleme, koruma ve buna bağlı olarak yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan bir formülle üretildiği belirtildi. Optimum Eurodiesel, deterjan

HABER TURK
22 Nisan 2012

Aytemiz'den 'optimum' yakıt

Gelecek yıl sektördeki 50'nci yılını kutlayacak olan Aytemiz, 'optimum' katkılı yakıtlarını istasyonları aracılığıyla satışa sundu. Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtlarının, Afton Chemicals'ın geliştirdiği HITEC serisinin yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan özel formülle üretildiği belirtildi.

Türkiye
16 Nisan 2012

Aytemiz'den Optimum katkılı YENİ YAKIT

■ Aytemiz, 'Optimum' marka katkılı yakıtlarını yurt çapındaki istasyonları aracılığıyla satışa sunuyor. Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtları, Amerikan Afton C... geliştird... nizler... ğlı ola... timum...

özel bir formülle üretiliyor. Optimum 95 OKTAN formülündeki deterjan içeriği sayesinde motorda oluşmuş tortu ve birikintileri temizleyerek düzenli ve sürekli kullanıldı-

yakıtlarının sebep olduğu tortu ve çöküntü oluşumunu azaltıyor. Yine deterjan özelliği sayesinde motordaki mevcut çöküntülerin temizlenmesinde ve köpürme oluşmamasında

AKŞAM
13 Nisan 2012

AYTEMİZ'DEN KATKILI YAKIT

AYTEMİZ, Optimum katkılı yakıtlarını yurt çapındaki istasyonları aracılığıyla tüketicinin hizmetine sundu. Optim... katkılı yakıtlar hem performans artırıyor he... mum 95 oktan be... yakıtları, Amerik... geliştirdiği HITE... ve buna bağlı ola... performans sağl... yor. Aytemiz'de... mum eurodiese... olduğu tortu ve...

VATAN
12 Nisan 2012

Aytemiz'den optimum katkılı yakıt

ÖNÜMÜZDEKİ yıl kuruluşunun 50'nci yılını kutlamaya hazırlanan Aytemiz Petrol, performans artıran ve tasarruf sağlayan optimum katkılı yakıtlarını yurt çapındaki istasyonlarında tüketicinin hizmetine sundu. Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtların, Amerikan Afton Chemicals firmasının geliştirdiği HITEC serisinin temizleme, koruma, yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan özel bir formülle üretildiği belirtildi. Motorun yüksek güç ve performansla çalışmasını amaçlayan Optimum 95 oktanın formülündeki deterjan içeriği sayesinde motorda oluşan tortuları temizlediği, düzenli kullanıldığında motorda güç artışı sağladığı kaydedildi. Enjektör ve subaplarda tıkanıklığını önleyen ürünün

Milliyet
12 Nisan 2012

Aytemiz 'optimum' katkılı yakıtları satışa sundu

Aytemiz, 'optimum' katkılı yakıtlarını istasyonları aracılığıyla satışa sunduğunu açıkladı. Yapılan açıklamada, "Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtları, Amerikan Afton Chemicals firmasının geliştirdiği HITEC serisinin temizleme, koruma ve buna bağlı olarak yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan özel bir formülle üretilmekte" denildi.Motorun yüksek güç ve performansla çalışmasını amaçlayan Optimum 95 oktan'ın formülündeki deterjan içeriğiyle motorda oluşan tortu ve birikintileri temizlediği belirtildi. Optimum Eurodiesel'in de dizel yakıtların sebep olduğu tortu ve çöküntü oluşumunu azalttığı, deterjan özelliğiyle motordaki çöküntüleri temizlediği kaydedildi.

SÖZCÜ
23 Nisan 2012

Optimum katkılı yakıt

AYTEMİZ, Optimum katkılı yakıtlarını tüketicinin hizmetine sunuyor. Bu yakıtlar hem performans artırıyor hem de tasarruf sağlı... yor. Optimum 95 oktan benzi... yakıtları, Amerik... nın kor... ve p... üreti... sektö... umun... teyid e...

Yeni Şafak
TÜRKİYE'NİN BİRİKİMİ
12 Nisan 2012

Aytemiz'den optimum katkılı

Aytemiz, Optimum katkılı yakıtlarını yurt çapındaki istasyonları aracılığıyla tüketicinin hizmetine sunuyor. Optimum katkılı yakıtlar hem performans artırıyor hem de tasarruf sağlıyor. Optimum 95 oktan benzin ve Optimum Eurodiesel yakıtları, Amerikan Afton Chemicals firmasının geliştirdiği HITEC serisinin temizleme, koruma ve buna bağlı olarak yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan özel bir formülle üretiliyor. Motorun yüksek güç ve performansla çalışmasını amaçla-

yan OPTİMUM 95 OKTAN formülü içeriği sayesinde motorda oluşm... kintileri kısa sürede temizleyere... rekli kullanıldığında... tışını ayrıca enjekt... tıkanıklığı önleyer...

Aytemiz

yanma ve yakıt tasarrufu sağl... İsmail Aytemiz tarafından kur... 49 yıldır akaryakıt sektöründe... geliştirdiği konumunu, 2013 yılında ... 50. yaş ile teyid etmeye hazırlanıyor.

SABAH

Aytemiz'in performans artıran yakıtı piyasada

11.04.2012

Aytemiz, optimum katkılı yakıtlarını yurt çapındaki istasyonları aracılığıyla satışa sundu. Optimum katkılı yakıtlar hem performans artırıyor hem de tasarruf sağlıyor. Amerikan Afton Chemicals firmasının geliştirdiği HITEC serisinin temizleme, koruma ve buna bağlı olarak yakıt tasarrufu ve optimum performans sağlayan özel bir formülle üretiliyor.

Yorum Yap | Editöre e-posta | Yazıyı Gönder | Çıktı Al

PÜİS Genel Başkanı Alkan bayilerin sorunlarını AA'ya anlattı

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, bayi kesiminin gündemindeki konulara ilişkin Anadolu Ajansı'na bir demeç verdi. Alkan, basında geniş yer bulan demecinde, son dönemde bazı akaryakıt dağıtım şirketlerinin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak perakendecilik yaptığına dikkat çekerek, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de doğrudan doğruya TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" önerisinde bulundu.

Bayi kesiminin yaşadığı sorunlara ilişkin Anadolu Ajansı'na (AA) demeç veren PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde bazı dağıtım şirketlerinin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını bildirdi. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi.

"Bayi karını piyasaya iskonto olarak sunuyorlar"

Son dönemde "Ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Muhsin Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtıcı karı var. Bunlar direk kendileri sattığı için bayi karını piyasaya iskonto olarak sunuyor" dedi.

"Bayilerin dağıtıcılar ile rekabet edebilmesi mümkün değil"

Bayinin bunlarla rekabet edebilmesinin mümkün olmadığını kaydeden PÜİS Başkanı, "(Ben ucuz akaryakıt satıyorum) diyor. Esasında ucuz akaryakıt satmıyor, kendi karından ödün vermiyor, bayinin karı kadar indirime gidiyor" dedi. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'na göre bunun yasak olduğunu, fakat EPDK'nın aldığı bir karar ile bayiyi devre dışı bıraktığını kaydeden Alkan, bayinin dağıtıcılarla rekabet yapabilmesinin mümkün olmadığını vurguladı. Bunun Türkiye'deki 13 bin bayiyi ilgilendiren bir durum olduğunu kaydeden PÜİS Başkanı, EPDK'nın uygulamasının son derece yanlış olduğunu iddia etti.

"EPDK kanun ihlali yaptı"

Bayi olarak bu durumdan son derece rahatsız olduklarını ve ortada haksız bir rekabetin bulunduğunu ifade eden Alkan, şunları söyledi:

"Türkiye'de bir bayilik sistemi var, 5015 sayılı Yasaya göre dağıtıcı firmalar kendi satışlarının ancak yüzde 15'i kadar perakendecilik yapabilirler ve bu satıştan dolayı ne sübvansiyon yapabilirler ne de kendilerinin işlettiği firmalarla bayiler arasında bir farklılık arz edebilir. Fakat EPDK, kanunla ilgili bir yorum getirdi ve yüzde 15'i ortadan kaldırdı, ana dağıtıcıyı serbest bıraktı. Bize göre bu bir kanun ihlalidir. 'Biz kanunu ihlal etmedik' diyorlarsa bizim de bir talebimiz var. Biz bayi olarak ana dağıtım şirketlerine bağlıyız, onların dışında hiçbir yerden mal alıp satamayız. O zaman bizi de serbest bıraksınlar, biz de TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım, ana dağıtıcıdan daha fazla fiyat kıralım. Ben EPDK'ya diyorum ki, 'Bizi serbest bırak, aracıyı ortadan kaldırdım diyenden daha ucuza akaryakıt satayım'. Bunun üreticisi vardır, ana dağıtıcısı vardır, bayisi vardır. Sen kalkıp bayiyi devre dışı bırakırsan, bayi karını sen indirim olarak kullanıyorsan, o zaman bana da müsaade edeceksin, ben de gidip TÜPRAŞ'tan akaryakıtımı alacağım, ben daha ucuza satarım."

"Sistemin mutlaka yeniden yapılandırılması lazım"

Akaryakıt dağıtım şirketlerinin serbest kullanıcı olarak tarım satış kredi kooperatifleri ve PANKOBİRLİK gibi kuruluşlara bayi olmadan toptan akaryakıt verdiğini, ayrıca kendi bayilerine satabildiğini vurgulayan Muhsin Alkan, "Dağıtıcı her yerden alıp her yere satabiliyor. Bayi tek bir yerden alıp satıyor. Bu da bayi aleyhine çok büyük bir adaletsizlik yaratıyor. Bu nasıl serbest piyasa? Sistemin mutlaka yeniden yapılanması lazım. Bayi olarak bizi ana dağıtıcıya kapı kulu yaptırmaya kimsenin hakkı olmaması lazım" dedi.

"Benzin satamaz hale geldik"

Yüksek benzin fiyatları nedeniyle istasyonların artık benzin satamaz hale geldiklerini de anlatan Alkan, "Ne TÜPRAŞ satabiliyor, ne de biz. Pahalı benzin nedeniyle insanlar benzin kullanmaktan kaçınıyor, ya dizel araba alıyorlar ya da araçlarını gaza çeviriyor" dedi. Yurt içinde düşen satışlar nedeniyle rafineride üretilen benzinin yurt dışına ihraç edildiğini kaydeden PÜİS Başkanı, "Bizim sendika olarak görüşümüz benzin fiyatlarını biraz daha cazip hale getirmek ve benzinli araçların Türkiye'de kullanımını kolaylaştırmak. Hükümetimiz vergiden biraz fedakarlık ederse benzin satışlarımız normale dönecektir" diye konuştu. Avrupa'da cüzi de olsa benzin fiyatlarının motorin fiyatlarının biraz daha altında olduğuna dikkati çeken Alkan, "Bizim de sorunu bu şekilde çözmemiz lazım. Aksi takdirde insanlar sağlıklı olmayan bir takım dönüşümler yapıyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

"Türkiye'de kaçakçılığın çok büyük bin cezası yok"

Türkiye'de akaryakıt kaçakçılığının tüm hızıyla devam ettiğini de kaydeden PÜİS Genel Başkanı Alkan, vergi oranları yüksek olduğu sürece de bu kaçakçılığın devam edeceğini savundu. Alkan, "Düşünün bugün akaryakıtta yüzde 55-60 civarında ÖTV var. Vergi, kaçak akaryakıtı cazip hale getiriyor. Bir de kaçakçılığın Türkiye'de çok büyük cezası yok. Bugüne kadar kaç kaçak akaryakıtçı yakalandı?" diye konuştu. "Akaryakıtı cebine koyarak getiremezsin, belli bir büyüklük var, tankerle gelir... vs ama maalesef yakalayamıyoruz" diyen Alkan, kaçakçılığın hudutlarda, denizlerde yapıldığını, ayrıca deniz araçlarına ÖTV'siz olarak satılan akaryakıtın tekrar karaya çıktığını iddia etti.

KENT
19 Mart 2012

Bayilerin ana dağıtıcılarla rekabet yapabilmesinin mümkün olmadığı vurgulandı.

ucuz benzinin formülü

omobil sahiplerini kontak çevirmeye korkar hale getiren fiyatlarında fiyat kırmanın yolunu PÜİS Başkanı Alkan açık. Alkan, "EPDK bizi serbest bıraksın, biz de direkt TÜP-Ş'tan akaryakıt alalım ve daha fazla fiyat kıralım" dedi.

LPG en pahalı yakıt

Avrupa'da cüzi de olsa benzin fiyatlarının motorin fiyatlarının biraz daha altında olduğuna dikkat çeken Alkan, "Bizim de sorunu bu şekilde çözmemiz lazım. Aksi takdirde insanlar sağlıklı olmayan birtakım dönüşümler yapıyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

Petrol Ürünleri İşve- enler Sendikası (PÜİS) enel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde karyakıtta bazı ana da- ıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin satt- ığını, bundan son derece rahatsızlık duyduklarını söyledi. Bayi olarak bu şirketlerle rekabet ede- mediklerini vurgulayan Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi.

BAYİ DEĞİL

Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtım kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

VATAN
18 MART 2012

Yangına benzinle gidiyorlar

Full başta olmak üzere, hem ana dağıtıcı hem de bayi sahibi olan firmaların kendi istasyonlarında kar marjından kısarak indirimli ürün satması bayileri sıkıntıya soktu. Ciroları giderek azalan akaryakıt bayileri duruma EPDK'nın el koymasını istiyor.

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, Türkiye'de artık benzin satamaz halde olduklarını belirtti. Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını bildirdi. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi. Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtım kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

YENİASYA
19 Mart 2012

PÜİS: EPDK serbest bıraksın daha ucuza akaryakıt satalım

Alkan: Ana dağıtıcılar bayi açarak ucuz benzin satıyor.

PETROL Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, bundan son derece rahatsızlık duyduklarını söyledi. Bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini vurgulayan Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi. Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. 5015 sayılı Petrol Kanunu'nda bunun yasak olduğunu, fakat EPDK'nın aldığı bir karar ile bayiyi devre dışı bıraktığını kaydeden Alkan, bayinin dağıtıcılarla rekabet yapabilmesinin mümkün olmadığını vurguladı.

Dağıtıcıya her şey serbest

Akaryakıt dağıtıcısı şirketlerin serbest kullanıcı olarak tarım satış kredi kooperatifleri ve PANKOBİRLİK gibi kuruluşlara bayi olmadan toptan akaryakıt verdiğini, ayrıca kendi bayilerine satabildiğini belirten Alkan, "Dağıtıcı her yerden alıp her yere satabiliyor. Bayi tek bir yerden alıp satıyor. Bu da bayi aleyhine çok büyük bir adaletsizlik yaratıyor. Bu nasıl serbest piyasa? Sistemin mutlaka yeniden yapılanması lazım. Bayi olarak bizi ana dağıtıcıya kapı kulu yaptırmaya kimsenin hakkı olmaması lazım" dedi.

BUGÜN
18 MART 2012

Benzini ucuzlatma formülü

Petrol İşverenleri Sendikası Genel Başkanı Muhsin Alkan, ana dağıtıcı şirketlerin bayi açıp ucuz benzin sattığını iddia etti. "EPDK bize de direkt TÜPRAŞ'tan alım imkanı sağlasın, fiyatı onlardan daha fazla kıralım" diye konuştu. 7'de

Ucuz benzinin formülü

Bayi olarak ana dağıtıcılarla rekabet edemediklerini söyleyen PÜİS Başkanı Alkan, "EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direkt TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, bundan son derece rahatsızlık duyduklarını söyledi.

Bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini vurgulayan Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direkt TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi. Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. 5015 sayılı Petrol Kanunu'nda bunun yasak olduğunu, fakat EPDK'nın aldığı bir kararla bayiyi devre dışı bıraktığını kaydeden Alkan, bayinin dağıtıcılarla rekabet yapabilmesinin mümkün olmadığını vurguladı.

Dağıtıcıya her şey serbest

Akaryakıt dağıtıcısı şirketlerin serbest kullanıcı olarak tarım satış kredi kooperatifleri ve PANKOBİRLİK gibi kuruluşlara bayi olmadan toptan akaryakıt verdiğini, ayrıca kendi bayilerine satabildiğini belirten Alkan, "Dağıtıcı her yerden alıp her yere satabiliyor. Bayi tek bir yerden alıp satıyor. Bu da bayi aleyhine çok büyük bir adaletsizlik yaratıyor. Bu nasıl serbest piyasa? Sistemin mutlaka yeniden yapılanması lazım. Bayi olarak bizi ana dağıtıcıya kapı kulu yaptırmaya kimsenin hakkı olmaması lazım" dedi.

LPG ithal edilen en pahalı yakıt

Avrupa'da cüzi de olsa benzin fiyatlarının motorin fiyatlarının biraz daha altında olduğuna dikkat çeken Alkan, "Bizim de sorunu bu şekilde çözmemiz lazım. Aksi takdirde insanlar sağlıklı olmayan birtakım dönüşümler yapıyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'ye ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

BURSA hakimiyet
18 Mart 2012

Ucuz benzinde rekabet kavgası

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, Türkiye'de artık benzin satamaz halde olduklarını söyledi.

PÜİS Başkanı Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını belirtti. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direkt TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi.

Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu.

STAR
YENİ TÜRKİYE'NİN GAZETESİ
18 Mart 2012

Bizi serbest bırakın benzin fiyatını kıralım

PETROL Ürünleri İşverenler Sendikası Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını belirtti. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi.

HABER TÜRK
18 Mart 2012

Yüksek fiyatlar nedeniyle benzin satamaz hale geldik

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, yüksek benzin fiyatları nedeniyle bugün artık Türkiye'de benzin satamaz hale geldiklerini savunarak, "Pahalı benzin nedeniyle insanlar benzin kullanmaktan kaçınıyor, ya dizel araba alıyorlar ya da gaza dönüyorlar" dedi. Alkan, bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açıp ucuz benzin sattığına işaret ederek, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve daha fazla fiyat kıralım" diye konuştu.

BIZIM ANADOLU

Kanuna aykırı benzin istasyonlarına dikkat!

Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını söyledi.

ANA DAĞITICILARIN MARİFETİ

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını bildirdi. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi. Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. 5015 sayılı Petrol Kanunu'nda bunun yasak olduğunu, fakat EPDK'nın aldığı bir karar ile bayiyi devre dışı bıraktığını kaydeden Alkan, bayinin dağıtıcılarla rekabet yapabilmesinin mümkün olmadığını vurguladı.

Kanuna aykırı istasyonlarına

Hayat
Bursa ŞEHRİN TANIĞI
18 Mart 2012

Benzin kavgası!

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını bildirdi. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi. Alkan, son dönemde 'Ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım' şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtıcı kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

İLKHABER
KARADENİZ'DE
19 Mart 2012

umara yağ satışı yasaklansın

maası konusunda Giresun Valimiz kadar duyarlı olabilselerdi. Giresun'da bu toplantıyı yapmamızın amacı sayın valimizi görmek ve kendisine teşekkür etmekti. Birileri çıkıyor devletin vergisini, ÖTV'sini, KDV'sini şahsına mal ediyor. Milli ekonomiye zarar veriyorlar. Milli ekonomiye zarar veriyorlar. Milli ekonomiye zarar veriyorlar. 10 numara yağı

ıyın valimizden nasıl örnekler öğrenin" ifadelerini kullandı. Giresun'da 10 numara yağ satışı görülürse istifa edeceğini belirten Vali Şahin ise, "Yollarda ışıklı tabelalarda beraber tenekelerle konuulduğunu görüyoruz. Aynı şekil Kuzeniz Bölgesi'nde de mevcut. Karadeniz Bölgesi'nden kalkan bir otobüs

BURSA 65 HABER
19 Mart 2012

İşte ucuz benzinin formülü

Otomobil sahiplerini kontak çevirmeye korkar hale getiren benzin fiyatlarında fiyat kırmanın yolunu PÜİS Başkanı Alkan açıkladı. Bayi olarak ana dağıtıcılarla rekabet edemediklerini vurgulayan Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi. Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtıcı kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

BURSA 65 HABER
18 Mart 2012

Türkiye'de benzin satamaz haldeyiz

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını bildirdi. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direk TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi.

Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtım kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

MİLLİ GAZETE
Hoş Geldi Bari Zel Oldu
18 Mart 2012

"Satamaz olduk"

YÜKSEK fiyatlardan yakınan Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası Genel Başkanı Alkan: "Ne TÜPRAŞ satabiliyor, ne de biz. Pahalı benzin nedeniyle insanlar benzin kullanmaktan kaçınıyor, ya dizel araba alıyorlar ya da araçlarını gaza çeviriyor. Hükümet vergiden biraz fedakârlık ederse, benzin satışlarımız normale dönecektir."

yor" dedi.

yeni akit
18 Mart 2012

Benzinde 'ucuz fiyat' kavgası

Ana dağıtım şirketleri ile bayiler karşı karşıya geldi. Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası Genel Başkanı Muhsin Alkan, bazı dağıtım şirketlerinin "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklindeki söylemlerinin gerçeği yansıtmadığını belirterek, bayi kârını piyasaya istemiz olarak bayiliklerini açarak ucuz benzin satmaya başladıklarını söyledi. Bayilerin rekabet edemediğini ve son derece rahatsızlık duyduklarını belirten Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtıcıdan kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi. İnsanlar benzinli araç kullanmaktan kaçınıyor. Verginin indirilmesi ve dağıtıcıların hakkaniyetli rekabeti önlenirse benzin sorunları normale dönecek" diye konuştu.

ANKARA

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Genel Başkanı Muhsin Alkan, son dönemde akaryakıtta bazı ana dağıtıcı şirketlerin kanuna aykırı olarak bayilikler açarak ucuz benzin sattığını, kendilerinin ise bayi olarak bu şirketlerle rekabet edemediklerini ve bundan son derece rahatsızlık duyduklarını belirtti. Alkan, "O zaman EPDK bizi de serbest bıraksın, biz de direkt TÜPRAŞ'tan akaryakıt alalım ve o ana dağıtıcılardan daha fazla fiyat kıralım" dedi.

Alkan, son dönemde "ucuz benzin satıyorum, aracıyı devre dışı bıraktım" şeklinde söylemleri olan bazı şirketlerin aslında bayi olmadığını, ana dağıtım şirketi olduğunu ve perakendecilik yaptığını savundu. Söz konusu şirketin başka isimler altında veya kendi ortaklığı altında, tamamen kendisine ait olan şirketlerde perakendecilik yaptığını iddia eden Alkan, "Yüzde 5, yüzde 5 şeklinde bayi ve dağıtıcı kârı var. Bunlar direkt kendileri sattığı için bayi kârını piyasaya istemiyorlar. Ayrıca LPG Türkiye'de ithal edilen en pahalı yakıt. Benzin üzerindeki ÖTV motorinle eşitlenirse biz de benzini kullanır hale gelebiliriz" dedi.

BAYİ REKABET EDEMİYOR

Bayinin dağıtıcı rekabet edememesine sebep olarak bir örnek de PÜİS Başkanı, "Ben ucuz akaryakıt satıyorum, ben ucuz benzin satıyorum" diyor. Esasında ucuz akaryakıt satmıyor, kendi kârından ödün vermiyor, bayinin kârı kadar indirime gidiyor" dedi.

5015 sayılı Petrol Kanununda bunun yasak olduğunu, fakat EPDK'nın aldığı bir karar ile bayiyi devre dışı bıraktığını kaydeden Alkan, bayinin dağıtıcılarla rekabet yapabilmesinin mümkün olmadığını vurguladı. Alkan, bayi olarak bu durumdan son derece rahatsız olduklarını ve ortada haksız bir rekabetin bulunduğunu öne sürdü.

ALKAN: BAYİLER BENZİN SATAMAZ HALE GELDİ

“Emin adımlarla hedefimize doğru ilerliyoruz”

PETLINE

Petline Satış ve Pazarlama Direktörü Alper Zümrüt, şirketin yatırımları ve geleceğe dönük hedeflerini PÜİS Dergi’ye anlattı. Petline’ın tüm iş ortaklarına layık olmak ve özellikle tüketiciye en iyi ve en kaliteli hizmeti en ekonomik şekilde vermeye çalışmak için var gücüyle çalıştığını belirten Alper Zümrüt, “Petline olarak doğru bildiğimiz yolda emin adımlarla hedefimize doğru ilerliyoruz” dedi.

Petline için 2011 yılı ve 2012 ilk üç ayını değerlendirir misiniz?

Petline olarak 2011 yılında belirlenen yatırım hedeflerine hem sayı hem de kalite açısından ulaştık. Son dönemde yeni ve güçlü iş ortaklarımızla bayilik ilişkileri tesis edilmesiyle Petline Ailesinin sağlıklı büyümesini sağladık. Artan rekabet ve maliyetlerle birlikte azalan karlılıkların hem bayiler hem de dağıtıcılar açısından oluşturduğu zorlukları bayilerimizle tam bir birlik içerisinde aştık. 2012 yılının ilk aylarında da ailemizdeki birlik ve beraberliğin sonuçlarını almaya devam ediyoruz. Piyasalardaki daralmaya rağmen, ilk çeyrekte satışlarımızı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artırma başarısını gösterdik. Bu başarının artarak devam etmesi için tüm hazırlıklarımızın tamamlandığını da ifade edebiliriz.

Alper ZÜMRÜT
Petline Satış ve Pazarlama Direktörü

Önümüzdeki dönemde uygulayacağınız yatırım stratejilerinden bahseder misiniz?

Petline olarak bayilik anlaşmalarımızda ve yatırımlarımızda ‘kazan kazan’ felsefesiyle son derece samimi ve şeffaf bir işbirliği oluşturmaya devam edeceğiz. 2012 yılı içerisinde özellikle şehir merkezlerinde açmayı planladığımız yeni istasyonlar ve güçlü bayiliklerle ön planda olmayı hedefliyoruz. 2012 yılında gerek istasyon ve tesis yatırımları gerekse tanıtım çalışmalarıyla devam edeceğiz. Petline’ın daha iyi noktalara gelmesi için marka değerini yükseltecek çabaları doğrudan reklam vererek, tanıtımlar yaparak vermenin yanı sıra; iş ortaklarımızla oluşturacağımız birlik ve beraberlik ile yapacağımız faaliyetler sonucunda çok daha iyi noktalara getireceğiz. Orta ve uzun vadede sağlam adımlarla ikmal ve lojistik altyapısının gelişmesiyle beraber doğru ve yeni bayilerimizle ailemizi genişleteceğiz. Müşteri memnuniyetini sağlayarak kaliteli ürünlerin ekonomik bir biçimde tüketicilere sunulmasını sağlayacağız.

Bayilik yatırımlarınızı gerçekleştirirken özellikle dikkat ettiğiniz hususlar nelerdir? Bayilik yatırımlarında özellikle hangi lokasyonlar sizin için önem arz ediyor?

Bayilik yatırımlarımızın karar aşamalarında çok sayıda kriter dikkate alınmaktadır. Bunların arasında en önemli kriter bayinin bizzat kendisidir. İş ortağımızın sektörde Petline gibi temiz bir isme sahip olması, yasalara ve ilgili mevzuata, çevre ve insan sağlığı konularına saygılı, basiretli bir tüccar olması bizim açımızdan büyük önem taşımaktadır. İstasyonun, yeri, konumu, sahası, bölge dinamikleri gibi hususlar da önemli kriterler arasındadır. Son yıllarda araç ve yakıt teknolojilerinin gelişmesi sonrasında araçların yakıt menzillerinin uzaması ve profesyonel tüketicilerin 10 numara yağ, faturasız veya yasadışı yakıt kullanımına kayması nedeniyle yol boylarındaki istasyonların akaryakıt satış potansiyellerini azalttığı biliniyor. Yol boylarında oluşan haksız rekabet koşulları nedeniyle yatırımlarımızda yerleşim yerlerinde bulunan istasyonları tercih ediyoruz.

Petline hijyenik, sağlığa uygun tuvaletler kapsamında “HWC Projesi”ne geçtiğimiz yıl start vermişti. Proje kapsamında yapılan uygulamalar hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonların genel temizliği kadar, tuvaletlerinin temizliğine de özen gösteriyoruz. HWC Projesiyle birlikte 100 istasyonumuzu hijyenik hale getirdik. Kullanıcıların tuvaletteki yüzeylerle temasını minimuma indirerek sağlıklı bir ortam sunma amacıyla yola çıktık. Tuvaletlerin içindeki ekipmanları otomatik hale getirdik. Hedefimiz 2012 yılında istasyonlarımızda HWC sistemini büyük ölçüde yaygınlaştıracağız.

Uzunca bir süredir EPDK ve sektör temsilcileri tarafından mevzuat değişikliği üzerinde çalışılıyor. Mevzuatta özelikle yeniden düzenlenmesini istediğiniz hususlar nelerdir?

5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ve sonrasında EPDK tarafından yapılan ikincil düzenlemeler paralelinde akaryakıt sektörünün lisanslı oyuncuları üzerinde önemli ölçüde disiplin sağlandı. Tüm düzenlemelere rağmen maalesef kaçak ve kayıt dışı son dönemde azalmadı, aksine arttı. Lisanslı alanlardaki yoğun prosedürler ve denetimler nedeniyle piyasadaki kaçak ve kayıt dışı faaliyetler lisans alanı dışında yoğunlaştı. Bu tür hileli yakıt faaliyetleri içerisinde içeriği bilinemeyen çeşitli maddelerin tenekeler içerisinde sanayilerde, tır parklarında, yol boylarında,...,vb. 10 numara yağ adı altında satılabilmesi önemli bir satış kanalı oluşturmuş durumda.

Yapılan düzenlemeler yasalara uyan lisanslı oyunculara ek yükler getirmekte ancak yasadışı ve kayıt dışı faaliyetlerde azalma sağlanamamaktadır. Yasadışı, kayıt dışı, hileli yakıtlarla mücadelede ancak nihai profesyonel tüketicilerin, araç depolarının denetlenmesiyle başarıya ulaşılabileceğini değerlendirmekteyiz, mevzuat değişikliğinin buna imkan sağlayacak şekilde yapılmasında fayda mülahaza ediyoruz.

Dergimiz aracılığıyla bayilere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Petline olarak doğru bildiğimiz yolda emin adımlarla hedefimize doğru ilerliyoruz. Her zaman zor koşullarda çalışan iş ortaklarımıza inançlarını kaybetmemelerini, bu zorlu günlerin sonunda aydınlık günlerin geleceğini, özellikle sektördeki yasadışı ve kayıt dışı akaryakıt faaliyetlerin sona ermesiyle birlikte oluşturduğumuz güç birliğinin etkilerini daha yoğun olarak görmeye başlayacağımızı iletmek isterim.

Petline Ailesi’ne katılacak her bireyi, her iş ortağımızı samimiyetle aramızda görmek istediğimizi, Petline’ın tüm iş ortaklarına layık olmak ve özellikle tüketiciye en iyi ve en kaliteli hizmeti en ekonomik şekilde vermeye çalışmak için ailemizi doğru biçimde genişletmeyi planladığımızı ifade etmek istiyorum.

Bu vesileyle tüm PÜİS camiasına sağlıklı, başarılı, hayırlı işler, bol kazançlar dilerim.

O, Kendi Sektörünün
BAŞYAZARI.

TCR Yazar Kasa

Neredeyse
Bir Ömür Yazar,
Tüm hava koşullarına
rağmen yazar,
hem tek kağıt rulosuna,
hem de elektronik
kayıt ünitesine yazar.

+55 -30 | 60m RULO | USB

TURPAK ELEKTROMANYETİK YAKIT İKMAL SİSTEMLERİ

TURPAK

turpak.com.tr

Çetin GÜNGÖR
Sosyal Güvenlik Uzmanı

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu Kapsamında İşverenlerin Mükellefiyetleri

5510 sayılı kanun gereğince işçi çalıştıran işyeri işverenleri, bağlı oldukları sosyal güvenlik il/merkez müdürlüklerine aşağıda belirtilen belgeleri, yasal süreleri içersinde internet ortamında veya kağıt üzerinde vermekle yükümlüdürler.

Bu belgeler sırası ile;

1- İlk defa faaliyete geçen veya devralınan işyerleri için işyeri bildirgesi

2- Çalıştırılan sigortalılar için sigortalı işe giriş bildirgesi

3- Çalıştırılan sigortalıların, çalışma gün sayıları ile ücretlerini gösteren aylık prim hizmet belgesi

4- Ay içersinde 30 günden az çalışan sigortalılar için, eksik gün nedenlerini ve eklerini belirleyen belgeler

5- İşten ayrılan sigortalılar için, sigortalı işten ayrılış bildirgesidir.

1- İşyeri bildirgesinin en geç işe başlanılan güne kadar kuruma verilmesi gerekmektedir. Aynı kanunun 102. maddesi gereğince süresinde verilmeyen işyeri bildirgesi için;

a) Bilanço esasına göre deftere tabi işyerleri için aylık asgari ücretin üç katı tutarında

b) İşletme esasına göre deftere tabi işyerleri için aylık asgari ücretin iki katı tutarında

c) Defter tutmakla yükümlü olmayanlar için aylık asgari ücret tutarında idari para cezası tahakkuk ettirilmektedir.

2- Sigortalı işe giriş bildirgelerini internet ortamında;

a) Devamlı işyerlerinde istihdam olunan sigortalılar için en geç işe başlanılan tarihten önce

b) İnşaat, balıkçılık ve tarım işyerlerinde en geç sigortalıların çalışmaya başladıkları gün

c) İlk defa işyeri bildirgesi verilerek tescili sağlanan işyerlerinde, işe başlatılacak sigortalılar için işyeri tescilinden itibaren bir ay içersinde kuruma vermeyen işverenlere, her bir sigortalı için birer asgari ücret tutarında idari para cezası tahakkuk ettirilir.

3- Aylık prim hizmet belgelerinin en geç ertesi ayın 23. gününe kadar internet ortamında verilmemesi halinde;

a) Belgenin asıl olması halinde, aylık 2 asgari ücreti geçmemek koşulu ile belgede kayıtlı sigortalı başına 1/5 asgari ücret tutarında

b) Belgenin ek olması durumunda aylık 2 asgari ücreti geçmemek koşulu ile belgede kayıtlı sigortalı başına 1/8 asgari ücret tutarında

c) Belgenin verilmediğinin mahkeme kararı ile veya kurum ve diğer resmi kurum denetim elemanlarınca tespit edilmesi halinde, belgenin asıl veya ek nitelikte olup olmadığı dikkate alınmaksızın 2 asgari ücret tutarında idari para cezası uygulanır

4- Ay içersinde 30 günden az çalışan sigortalılar için en geç ertesi ayın 23. gününe kadar verilmesi gereken, eksik gün nedenlerini belirten, eksik gün belgesi ve eklerinin verilmemesi halinde veya geçerli belge olarak kabul edilmemesi halinde, kurumca eksik günlerin 30 güne tamamlanması istenir. İşverence düzenlenerek verilmesi halinde, ek aylık prim hizmet belgesi olması nedeniyle, aylık 2 asgari ücretle sınırlı olmak kaydı ile sigortalı başına 1/8, kurumca resen düzenlenmesi halinde aylık 2 asgari ücretle sınırlı olmak kaydı ile sigortalı başına aylık yarım asgari ücret tutarında idari para cezası uygulanır.

5- İşten ayrılan sigortalılar için, sigortalı işten ayrılış bildirgesinin 10 günlük süre içersinde kuruma internet ortamında verilmemesi halinde, belgedeki sigortalı başına aylık bir asgari ücret tutarında idari para cezası uygulanır.

Ancak, 5510 sayılı yasanın 102. , idari para cezaları ile ilgili maddesi, 17.01.2012 tarih ve 6270 sayılı kanunun 11. maddesi ile aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

'' mahkeme kararına, kurumun denetim ve kontrol ile görevlendirilmiş memurlarınca yapılan tespitler veya diğer kamu idarelerinin denetim elemanlarınca kendi mevzuatları gereğince yapacakları soruşturma, denetim ve incelemelere ya da kamu idarelerinden alınan belgelere istinaden düzenlenenler hariç olmak üzere; bildirgenin veya diğer belgelerin yasal süresi geçtikten sonra işverenlerce kendiliğinden 30 günlük süre içinde verilmesi ve söz konusu cezaların, yapılacak tebligat tarihini takip eden günden itibaren 15 gün içersinde ödenmesi halinde, bu maddenin (a),(b),(g),(h) ve (j) bentlerinde öngörülen cezalar dörtte bir oranına karşılık gelen tutar üzerinden uygulanır '' hükmü getirilmiştir. Buna göre;

Kapsama giren idari para cezalarının tebliğ tarihinden itibaren 15 gün içinde kuruma itiraz etmeden ve yargı yoluna başvurulmadan ödenecek olması halinde, 5510 sayılı kanunun 102. maddesinin 5. fıkrasında yer alan '' idari para cezalarının kuruma itiraz edilmeden veya yargı yoluna başvurulmadan önce, tebliğ tarihinden itibaren 15 gün içinde peşin ödenmesi halinde bunun dörtte üçü tahsil edilir '' hükmü dikkate alınarak tebliğ edilen ceza tutarının yalnızca 1/4'ünün 3/4'ü tahsil edilecektir.

Yukarıda etraflıca izah edildiği üzere, sayılan belgelerin yasal verilme süreleri geçirildikten sonra işverenlerce bir aylık süre içersinde kuruma kendiliklerinden vermeleri halinde idari para cezaları 6270 sayılı kanunda belirtilen nispetlerde, peşin ödeme şartı ile uygulanacaktır.

Bu itibarla işverenlerin herhangi bir sebeple, sayılan belgelerin yasal verilme süreleri geçirildiği taktirde, bir aylık sürelerde kanun hükmünün yerine getirilmesi halinde, büyük miktarda maddi menfaatlerinin bulunduğu hususu gözden kaçırılmamalıdır.

Ailemiz Büyüyor

Kaliteli, Güvenilir, Güler Yüzlü Hizmet ile Petline'da Buluşun...

TÜV CERT
EN ISO 9001:2000

PETLINE

PETLINE PETROL ÜRÜNLERİ TİC. A.Ş.
Ünalan Mah. Ünalan Cad. No: 9 Kat: 4-5 Üsküdar / İSTANBUL
Tel: +90.216 470 93 93 Fax: +90.216 470 93 22

www.petline.com.tr

Yükselen Değer...

Müşteri Hizmetleri Hattı: 0800 261 74 08

Dr. Ayhan ERDEM
S Oil Genel Müdürü

"Doğru yerde doğru bayi ile çalışmaya devam edeceğiz"

Yatırım stratejilerinin her zaman doğru yerde doğru bayi ile çalışma prensibine dayandığını belirten S Oil Genel Müdürü Dr. Ayhan Erdem, "Bu yaklaşımımızı dün olduğu gibi bugün de kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz. Bayi ile kurduğumuz iletişim 'biz bir aileyiz' düşüncesi ile yürümektedir" dedi.

Sektörün hızla büyüyen dağıtım şirketlerinden S Oil'in Genel Müdürü Dr. Ayhan Erdem, şirketin yatırımları ve geleceğe ilişkin hedeflerini PÜİS Dergi'ye anlattı. 2000 yılında akaryakıt depoculuk hizmeti vermek amacıyla kurulan S Oil'in 2005 yılında dağıtıcı lisansı alarak Türkiye'nin dört bir yanında bayilik ağını oluşturduğu ifade eden Dr. Erdem, S Oil'in bugün Türkiye'nin 55 ilinde aktif bir şekilde faaliyet gösterdiğini söyledi. Şimdilik İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir, Trabzon ve Samsun illerinde diğer illere göre aktif olmadıklarını ifade eden Dr. Erdem, "Bu illerde de ilk fırsatta gücümüzü göstermek istiyoruz" dedi.

"2012'de 300 bayi sayısına ulaşmayı hedefliyoruz"

2011 yılında 54 yeni istasyon açarak yılı 260 bayi sayısıyla kapattıklarını kaydeden S Oil Genel Müdürü Dr. Ayhan Erdem, 2012 yılında ise 40 bayiyi daha istasyon ağına dahil ederek 300 istasyon sayısına ulaşmayı hedeflediklerini söyledi. S Oil olarak, sözleşmelerin 5 yıl ile sınırlandırılması ile artan rekabet sonucu kar paylaşım modelini benimsediklerini vurgulayan Dr. Erdem, şöyle devam etti:

"Kar paylaşımlı bayi taleplerini dün olduğu gibi bugün de değerlendirmeye devam edeceğiz. Şirket yapımız bu modele uygundur. Açıkçası; 18 Eylül 2010 tarihinde Rekabet Kurulunun aldığı kararla; intifa ve benzeri sözleşmelerin 5 yıl ile sınırlandırılması akaryakıt dağıtım firmaların değerini düşürmüştür. Sözleşmelerin kısa olması ve kar paylaşımlı sözleşmelerin artmasıyla yabancıların akaryakıt dağıtım firmalarına olan ilgisini azaltmıştır. Geçen yıl olan 54 akaryakıt dağıtım firma sayısı 43'e kadar düşmüştür. Bu da bize; sektörde azalan kar marjı, artan finansman maliyetleri ve marka bağımlılığı, küçük firmaların piyasadan çekilmesine, iflaslarına, satışlarına ya da birleşmelerine gibi unsurlara yol açacağını gösteriyor."

"Sektör olarak çok hareketli iki yıl geçirdik"

Son iki yılın özellikle akaryakıt sektör açısından oldukça hareketli geçtiğini belirten Dr. Erdem, son iki yılda yaşanan gelişmelere ilişkin şunları söyledi:

"2010 yılında; intifa ve bayilik sözleşmeleri 5 yıl ile sınırlandırıldı. 10 ppm motorine geçiş sağlandı. ÖTV artışı oldu. Toplamda 12.713 bayiden 639 tanesi firma (bayrak) değiştirdi. Bu dönemde Aytemiz'den sonra 66 bayi transferi ile ikinci olduk. Bu dönemde PO, 242 istasyon kaybederek, en fazla bayi kaybeden şirket olmuştur. 2011 yılında ise; EPDK, katkılı motorin fiyatlarına müdahale etti. Socar-Turcas işbirliğinde İzmir-Aliağa'da rafinerinin temeli atıldı. 10 numara yağa tedbir olarak ÖTV düzenlemesi yapıldı. 10 numara yağ satışından Türkiye'nin 3 yıllık kaybı 3,5 milyar TL civarındaydı. Ayrıca yine 2011 yılında yerli tarıma dayalı bioyakıt katılması zorunluluğu getirildi. 01.07.2011 tarihinden itibaren; akaryakıt istasyonlarında otomasyon zorunluluğu getirildi. Dolayısıyla sektör olarak çok hareketli iki yıl geçirmiş olduk."

"Yeni girdiğimiz madeni yağ pazarında da varlığımızı hissettirdik"

2011 yılında S Oil olarak; 212 milyon litrelik akaryakıt satışı gerçekleştirerek pazarın yaklaşık yüzde 1'ine sahip olduklarını belirten S Oil Genel Müdürü Dr. Erdem, toplam 7.186 m3'lük ihrakiye (ÖTV'siz satış) satışı gerçekleştirdiklerini söyledi. Yine 2011 yılında 500 tonluk madeni yağ satış gerçekleştirdiklerini bildiren Dr. Erdem, "Yeni girdiğimiz madeni yağ pazarında da varlığımızı hissettirdiğimize inanıyoruz. 2011 yılında ayrıca Türkiye'nin değişik coğrafyasında, kar paylaşımı modelimize uygun toplam 54 yeni istasyon açmış bulunuyoruz" diye konuştu.

"Pazarda her an her şeyi yapabilecek kabiliyete sahibiz"

Marka değeri yüksek olan firmaların geçmişte olduğu gibi bugün de tüketicilerle uzun ve sürekli ilişki kurmaya devam ettiğinin altını çizen Dr. Erdem, "Daha açık bir ifadeyle; marka yatırımlarına devam etmektedirler. Güçlü finans yapınız yok ise pazarda farklı strateji ile konumlanmanız gerekmektedir. Bu stratejinin adı da "kazan-kazan" modelidir. Bayinin ve tüketicinin kazanacağı düşük fiyat politikasıdır. Tüketicinin aynı ürünü fazla bedel vererek almasını engellemektir" dedi. Dr. Erdem, şöyle konuştu:

"Uluslararası finans kuruluşlarında grup şirketlerimizin yaklaşık 200 milyon dolar kredibilitesi bulunmaktadır. Bu şunu gösteriyor

ki; pazarda her an her şeyi yapabilecek kabiliyete sahibiz. 2012 yılı için kar paylaşımı modelini benimserken, 2015 yılı ve sonrası için farklı bir yatırım stratejisi ile pazarda büyümeyi sürdürme seçeneğini masaya yatırmış bulunuyoruz. Biraz önce de söylediğim gibi Türkiye'nin 55 ilinde faaliyet göstermekteyiz. Networkümüzü homojen hale getirmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda da özellikle İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir, Trabzon ve Samsun illerinde daha aktif olmak istiyoruz. En kısa zamanda; halka arz yolunu açıp, sermaye yapımızı güçlendirmeyi düşünüyoruz. Ayrıca, uygun firmaları satın alma yoluna ya da o firmalarla birleşme yoluna gidebiliriz."

"Finansal promosyonlara ağırlık veriyoruz"

Sektörde yaşanan yoğun fiyat rekabetine ilişkin değerlendirmelerde de bulunan S Oil Genel Müdürü Dr. Ayhan Erdem, "Tüm akaryakıt firmaları ürünü aynı yerden alıyor. Dağıtım firmaları ya Tüpraş kanalı ile ya da ithalat yolu ile belirlenen spect değerine uygun ürünleri bayileri aracılığı ile son tüketiciye ulaştırıyor. Dolayısıyla ürünlerde hiçbir farklılık yoktur. Fark sadece marka için ödediği bedelin fiyatı yükseltmesidir. Bunu perakende sektöründe Migros ve Şok arasındaki ilişki gibi düşünebiliriz" dedi. EPDK'nın ürün promosyonlarını yasakladığını hatırlatan Dr. Erdem, sadece fiyat indirimi ya da bankaların uyguladığı indirim kampanyalarının sektörde uygulandığını söyledi. Dr. Erdem, S Oil'in de, Ziraat Bankası'nın Başakkart ile uzun vadede mal alım kampanyası (6 ay gibi); Denizbank Bonus ile de 100 TL'lik alışverişlerde yüzde 5'lik indirim kampanyası aracılığıyla tüketiciye hizmet sunduğunu kaydetti.

"Yatırım stratejimiz; doğru yerde doğru bayi ile çalışma prensibine dayanıyor"

Tüketicinin her zaman her şeyin en iyisini ve fazlasını beklediğinin altını çizen Dr. Ayhan Erdem, "Şu an düşük fiyat kalitesi, hizmet ve güven unsurları dışında tüketicinin beklentisi yoktur. Geldiğimiz noktada; sektör açısından kısacası kral tüketicidir; her zaman tüketici kazanmaktadır" dedi. Dr. Erdem, şunları söyledi:

"Bizim yatırım stratejimiz; her zaman doğru yerde doğru bayi ile çalışma prensibine dayanmaktadır. Bu yaklaşımımızı dün olduğu gibi bugün de kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz. Bayi ile kurduğumuz iletişim "biz bir aileyiz" düşüncesi ile yürümektedir."

Sorumlu Müdürlere İstasyon Sınırlaması Geliyor

EPDK, sektörde tartışmalara yol açan "LPG'de Sorumlu Müdür" uygulamasında değişikliğe gidiyor. Hazırlanan yeni yönetmelik taslağına göre; bir tesiste görevli sorumlu müdür başka bir dolum tesisi veya otogaz istasyonunda görev alamayacak.

LPG'nin dağıtımı, taşınması, depolanması, dolumu, bayiliği ile LPG tüpü imalatı, LPG tüpü muayenesi, tamiri ve bakımı ile LPG tesisatı projelendirme ve imalat faaliyetlerinde yer alan personelin eğitimine ve LPG piyasasında görev alacak sorumlu müdürlerin yetki, sorumluluk ve niteliklerinin belirlenmesine ilişkin usul ve esasları düzenleyen "LPG Piyasası Eğitim ve Sorumlu Müdür Yönetmeliği Taslağı" EPDK tarafından kamuoyunun görüşlerine açıldı.

Yeni yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle birlikte; 07/1/2006 tarihli ve 26046 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sorumlu Müdür Yönetmeliği ve 25/03/2006 tarihli ve 26119 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Eğitim Yönetmeliği yürürlükten kaldırılmış olacak.

Eğitim zorunluluğu

Taslağa göre; LPG piyasasında,otogaz istasyonunda ve dolum tesisinde görev yapacak sorumlu müdürlerin TMMOB'a bağlı ilgili meslek odaları tarafından düzenlenecek eğitim programlarına katılarak "Sorumlu Müdür Belgesi" almaları, LPG tesisatı projelendirme ve imalat faaliyetlerinde yer alan personelin TMMOB'a bağlı ilgili meslek odaları tarafından düzenlenecek eğitim programlarına katılarak "LPG Teknik Personel Belgesi" almaları gerekecek. Ayrıca görev yapacak tanker şoförleri, dolum personeli, tüp dolum personeli, tüp dağıtım araçlarının şoförleri ve tüp dağıtım personeli, tanker dolum personeli, test ve muayene elemanları ve otogaz LPG dolum personeli ve pompacıların TMMOB'a bağlı ilgili meslek odaları veya Eğitici Sertifikası sahibi sorumlu müdür tarafından düzenlenecek eğitim programlarına katılarak "LPG Yetkili Personel Belgesi" almaları zorunlu hale getirilecek. Lisans sahipleri, belgesi olmayan personel çalıştıramayacak, bu kişilere tesisat projelendirme ve imalat görevi veremeyecek.

Sorumlu Müdür Belgesi 5 yıl geçerli olacak

Sorumlu Müdür ve LPG Teknik Personel Belgesinin geçerlilik süresi 5 yıl olacak. Belge sahipleri, süre sonunda belgelerini yenileyebilmek için eğitime tekrar katılmak zorunda olacak. Ayrıca, söz konusu belgeler TMMOB'a her yıl vize ettirilecek. LPG yetkili personel belgesi süresiz olarak düzenlenecek, vize ettirilmeyecek. Sorumlu müdür ve LPG teknik personel eğitimi yılda altı defadan az olmamak, LPG yetkili personel eğitimi yılda on iki defadan az olmamak üzere uzmanlığı TMMOB tarafından kabul edilen kişilerce verilecek ve eğitim konularının güncelliği TMMOB tarafından sağlanacak. Eğitici sertifikası sahiplerince verilecek eğitim belirli bir uygulama takvimine tabi olmayıp, Eğitici Sertifikası sahibi tarafından LPG yetkili personel eğitim programına uymak kaydıyla, her zaman yapılabilecek. Eğitici Sertifikası sahibi tarafından verilen eğitim sonucu LPG Yetkili Personel Belgesi TMOBB tarafından düzenlenecek.

Sorumlu Müdür ücretleri TMMOB tarafından belirlenecek

TMMOB; sorumlu müdür, LPG teknik personel ve LPG yetkili personel eğitimi başvuru şeklini, eğitim ve sınav koşullarını, eğitim süresi ve programını, "Sorumlu Müdür-LPG Teknik Personel-LPG Yetkili Personel Eğitimi" ile "Sorumlu Müdür-LPG Teknik Personel-LPG Yetkili Personel Belgesi" ücretlerini, Kurumun uygun görüşünü de alarak, her yıl Ocak ayında belirleyecek ve duyurulmasını sağlayacak.

Sorumlu Müdürler sadece bir istasyonda görev alabilecek

Dolum tesisi ve otogaz istasyonunda sorumlu müdür çalıştırılması zorunluluğu devam edecek. Ancak bir tesiste görevli sorumlu müdür başka bir dolum tesisi veya otogaz istasyonunda görev alamayacak. Sorumlu müdürler; tesisteki piyasa faaliyetlerinin ilgili ve diğer mevzuata uygun ve emniyetli bir şekilde yürütülmesi ile yükümlü olacak Sorumlu müdür sözleşmesinin noter onaylı olarak yapılması zorunlu olacak. Sözleşme süresi, çalışma saatleri ve ilgili mevzuata aykırı olmamak üzere sorumlu müdürün hak, yetki, yükümlülük ve sorumluluklarının neler olduğu hususları mutlaka sözleşmede açıkça düzenlenecek. Sözleşme ile sorumlu müdürün hak, yetki, yükümlülük ve sorumlulukları daraltılamayacak. Sözleşme süresi 6 aydan az, 5 yıldan çok olamayacak.

GÖZLERİNİZİ ALAMAYACAKSINIZ

Gilbarco Horizon pompalar multimedya opsiyonu ile hizmetinizde

YouTube
flickr

Horizon pompaları tercih eden istasyonları www.flickr.com/photos/77109976@N08/ adresinden görebilirsiniz

444 87 44
www.torapetrol.com

GILBARCO VEEDER-ROOT

TORA
İSTASYON MÜHENDİSLİĞİ

Burak TARANOĞLU
Powerwax Genel Müdürü

"Toptancı modeli (CODO) yeniden gündeme gelebilir"

Son dönemde piyasada COCO modeli tartışmalarının baskın çıkmasına rağmen, Türkiye akaryakıt dağıtım sektöründe Kanunundan önceki toptancı modelinin (CODO) yeniden gündeme gelebileceğini belirten Powerwax Genel Müdürü Burak Taranoğlu, "Piyasanın verdiği tepkiyi dağıtıcı lisans sayısının artmasından anlayabiliyoruz. Bu durumda güçlü bayilerin hala dağıtıcı olmayı zorladığı ve toptancılıktan uzaklaştığını görüyoruz" dedi.

Powerwax Genel Müdürü Burak Taranoğlu, PÜİS Dergi'ye, son günlerin en çok tartışılan konularından olan dağıtıcı-bayi ilişkisine ilişkin çarpıcı değerlendirmelerde bulundu. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu Taslağının gündeme geldiği son günlerde özel sektör firmalarının da üzerinde durduğu en önemli konulardan birinin COCO (Company Owned Company Operated) sistemi ile oluşturulan bayilik örgütlenmesi olduğuna dikkat çeken Taranoğlu, "COCO sistemi esasında dağıtım zincirinin yapısında kullanılabilecek beş yöntemden biridir. Bu yapının ortaya çıkmasına esas vesile olan durum ise, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun almış olduğu dağıtıcıların yüzde 15'lik pazar payı kısıtının kaldırılmasıydı" dedi.

"Yüzde 15'lik kısıtın kaldırılmasının hem olumlu hem de olumsuz tarafları var"

Kanun ve diğer mevzuatta geçen birkaç sayısal kısıttan biri olan bu yüzde 15'lik payın kaldırılmasının sektör açısından hem iyi hem de kötü bir durum yarattığına dikkat çeken Burak Taranoğlu, "Bu durumun avantajı esasında Kanun yürürlüğe girdiğinden beri hukuki olarak yaptırıma uğramamış ve muallakta kalmış bir sayısal kısıtın ortadan kaldırılmış olmasıdır. Bunun sonucu da downstream özellikli yatırım yapmak isteyen yatırımcının önünden bir giriş engelinin kaldırılmasıdır.Şehir merkezlerine girmeden markalaşmak ve satış hacimlerini büyütmek zor ve bu noktalarda bayilik için gerekli yatırım miktarları da oldukça yüksek" şeklinde konuştu. Taranoğlu, konuyu ilişkin şunları söyledi:

"İkinci avantaj ise, ekonomik açıdan daha belirleyici olmasına rağmen Türkiye piyasası için anlamlılığının tartışılabileceği bir husus. Bilindiği üzere yurtdışında petrol sektörünün yapılanmalarına baktığımız zaman dikey entegre yapılar göze çarpıyor. Sektördeki bu dikey yapılanma esas olarak riskin azalmasını sağladığı gibi, gereksiz ve yinelenen maliyetleri ortadan kaldırarak sermaye verimliliğinin artmasını sağlıyor. Rekabetçi ortamda şirketlerin yatırımlarının uzun vadeli olması ve piyasanın güven vermesi markaların uzun vadede sektörde oyuncu olarak kalmasını sağlayacaktır."

"Orta ve uzun vadede piyasadaki rekabet azalabilir"

5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun esas olan piyasa rekabetçiliğinin artırılması perspektifinden de bu konunun ele alınması gerektiğinin altını çizen Powerwax Genel Müdürü Burak Taranoğlu, "Özellikle dikey entegre yapılar iktisadi mantık içerisinde en büyük piyasaya giriş engeli olarak ortaya çıkmaktadır. Sonuçta piyasaya yeni girecek bir girişimcinin karşısında göreceği uluslararası dev ile yarışma konusunda çekimserlik göstereceği kesindir. Bu durumda orta ve uzun vadede rekabetçiliğin azalması ve piyasaya hakim şirketlerin oluşması sonuçlanacaktır. Şu anki piyasanın durumu da bunu doğrulamaktadır" diye devam etti.

"Toptancı modeli de oluşabilir"

Bu noktada Türkiye'deki stratejik alanın da tahlil edilmesi gerektiğini vurgulayan Taranoğlu, "Eğer piyasa yapısının CO (Company Owned) baskın olarak gideceği düşünülürse, esas olarak iki ihtimal gündeme gelecektir" dedi. Taranoğlu, şunları kaydetti:

"İlk seçenek COCO modeli, yani hem istasyon mülkiyetinin hem de işletmesinin dağıtıcıya ait olduğu durum. İkinci seçenek ise, CODO modeli, yani istasyon işletmesinin ikinci bir tarafa verildiği durumdur. Piyasada COCO modeli tartışmaları baskın çıksa da özellikle şehir merkezleri hariç noktalarda bu durumun işlerlik kazanması zaman alacaktır. Piyasa, Kanunundan önceki CODO, yani toptancı modelinin oluşması da söz konusu olabilir. Piyasanın verdiği tepkiyi dağıtıcı lisans sayısının artmasından anlayabiliyoruz. Bu durumda güçlü bayilerin hala dağıtıcı olmayı zorladığı ve toptancılıktan uzaklaştığını görüyoruz. COCO veya CODO, her iki ihtimalde de dağıtıcıların bayi envanterinin artacağı kesin. Bunun karlılık ve sürdürülebilirliğe etkisini ise ancak 2-3 yılda anlayabileceğiz. Türkiye ekonomisinin büyümesini sürdürmesi mutlaka petrol piyasasını da etkileyecektir. COCO modeline her ne kadar büyük şehir merkezlerinde görsek de, son yıllarda Anadolu şehirlerinde de bu tarz işletmeler ortaya çıkmaktadır. Yeni kurulan dağıtım firmalarının oluşumunda eski toptancı firmaların olması, bundan sonra sektöre girmeyi düşünen yerli yatırımcılarında çok sayıda istasyona sahip güçlü işletmeci ve bayilerin bu alana yönlenmesi olduğunu görmekteyiz. Piyasanın gelişim sürecinde markalaşmayı başaramamış, sermayesi zayıf ve çağın gereklerine ayak uyduramayan dağıtıcıların bir kısmı piyasadan çekilecektir. Türkiye şehirleşme açısından hızla büyümekte; yeni büyük şehirlerimiz oluşmaktadır. COCO modelinin orta ve uzun vadede daha fazla şehre yayılacağını düşünmekteyim. Sistemin işletme yönünden tıkandığı noktada ise piyasanın yeni büyük ve güçlü CODO bayilerini yaratacağı kaçınılmaz sonuç olacaktır. "

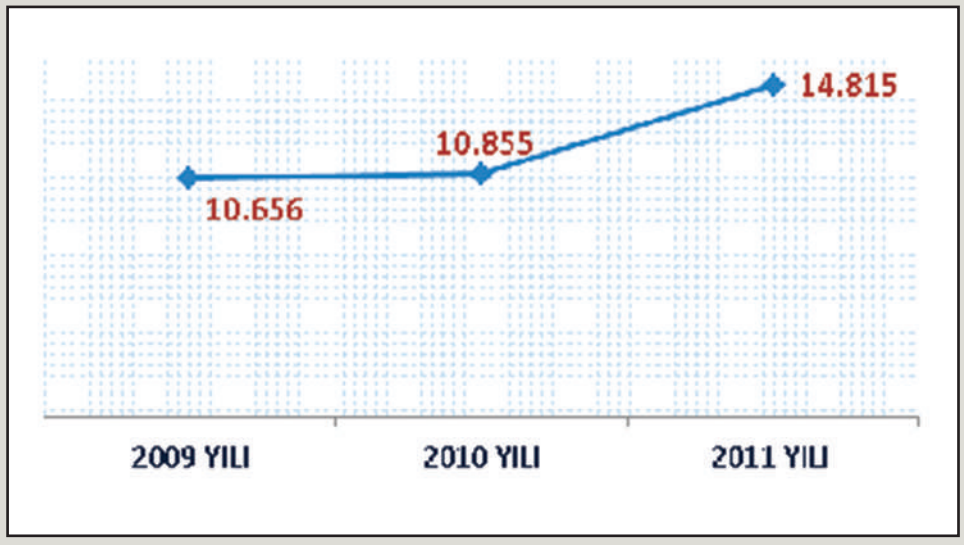
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Metroloji ve Standardizasyon Genel Müdürlüğü denetimlerini arttırdı

Metroloji ve Standardizasyon Genel Müdürlüğünce 2011 yılında; akaryakıt ve LPG istasyonlarında yapılan 14.815 denetimde 145 adet marker ölçümünün geçersiz çıkması (aykırı) nedeniyle idari işlem yapıldı.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Metroloji ve Standardizasyon Genel Müdürlüğü, 2011 yılı piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerine ilişkin raporunu yayınladı. Rapora göre; Metroloji ve Standardizasyon Genel Müdürlüğünce 2011 yılında; akaryakıt ve LPG istasyonlarında yapılan 14.815 denetimde 145 adet marker ölçümünün geçersiz çıkması (aykırı) nedeniyle idari işlem yapıldı. Raporda, petrol piyasası denetimlerinin, 2010 yılında 10.855 iken 2011 yılında 14.815 olduğu ve bu alandaki denetimlerin de arttığı tespitinde bulunuldu.

632.314 adet ölçü aletleri denetimi gerçekleştirildi

Ayrıca 2011 yılında yasal metroloji alanındaki ürünlere yönelik 632.314 adet ölçü aletleri denetimi gerçekleştirildi. Yapılan denetimlerde 28.027'sinde mevzuata aykırılığı bulunan ürün tespiti yapıldı. Bunlarla ilgili olarak 2.427.179 TL'lik para cezası kesildi. Denetim sayılarının büyük bölümünü sayaçlar ve tartı aletleri oluşturdu. Diğer ölçü aletleri grubunu da; taksimetre, takograf, akım ve gerilim ölçüm transformatörleri, malzeme uzunluk ölçü aletleri, akaryakıt ölçeği, hacim ölçerler ve yük vagonları oluşturdu.



Petrol piyasası denetimlerine ait sayısal veri sonuçları

“Sürdürülebilir büyüme için bölgemizde kalmayı tercih ediyoruz”

Uğur AKÇAY
ANTOİL Genel Müdür Yardımcısı

Bölgesel dağıtım şirketi olma hedefiyle yola çıkan Antalya merkezli Antoil’in Genel Müdür Yardımcısı Uğur Akçay, şirketin yatırım stratejilerini PÜİS Dergi’ye anlattı. Ulusal bir akaryakıt dağıtım firması olmanın maliyetinin her geçen gün büyüdüğüne dikkat çeken Akçay, “Bu yıkıcı rekabet ortamında, sürdürülebilir bir büyüme için bölgemizde kalmayı tercih ediyoruz. Gelecekte bölgesel şirket olmanın avantaj haline geleceğini düşünüyoruz” dedi.

Antoil, yatırımlar açısından nasıl bir 2011 yılı yaşadı?

Antoil, bilindiği üzere 18 Eylül sürecinde kurulmuş ve bölgesel hareket etme stratejisi ile yatırım kararları alan bir şirket. 2010 yılının son çeyreği bu nedenle hızlı geçti. Şirketimizin rüştünü ispatlaması için 2011 yılı çok önemliydi. Dar bölgede hareket eden bir şirket olarak, 2011 yılını, elde ettiğimiz 40 bayi ve bayilerimizin ortalama istasyon başına satış rakamlarına göz önünde bulundurarak başarılı geçmiş bir yıl olarak kabul ediyoruz.

Önümüzdeki dönemde uygulayacağınız yatırım stratejilerinden bahseder misiniz? Antoil bölgesel bir şirket olarak kalmaya mı devam edecek, yoksa Türkiye genelinde bayilikler verecek mi?

Antoil, bölgesel olma iddiası ile yola çıkmış bir şirket, ağırlıklı olarak Antalya, Burdur, Isparta, Konya, Denizli, Afyon, Muğla ve çevresinde Antalya merkezli olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Antoil, öncelikle bizim bölgeye karşı olan bir sorumluluğumuz. Bölgemizi temiz tutmak adına ortaya koyduğumuz bir iddia. Grubumuz yıllardır akaryakıt ticaretinin içinde yer alıyor. Biz de; geçmişte ticaret yaptığımız bayi arkadaşlarımız ile aynı çatı altında bulunmak, bölgemizi yıkıcı rekabetten ve kalitesiz, kaynağı belli olmayan ürün yelpazesinden bir nebze olsun korumak ve her an ulaşılabilir olmak iddiası ile yola çıktık. Bu nedenle bizim yatırım önceliğimiz elbette bölgemiz. Antalya ve komşu illerde, bizimle aynı ticari değerleri paylaşan bayi arkadaşlarımızla büyümek temel stratejimiz. Bölgesel bir marka olma iddiamız var. Tüm planlamamızı ve yatırımlarımızı bu ana ilke doğrultusunda yapıyoruz. Yurtdışında, özellikle Almanya ve Amerika’da bunun çok başarılı olmuş örnekleri mevcut. Biz de, o modellerin başarılı yönlerini kopyalayarak bölgemize katkıda bulunmak istiyoruz. Önümüzdeki dönemde, yakın gelecekte ülke çapında bir genişleme öngörmüyoruz. Bununla birlikte orta ve uzun vadeli kararlarımızı 2015 yılındaki sektörün durumu belirleyecek.

Daralan kar marjları, sektördeki haksız rekabet, çeşitli isimler adı altında piyasada dolanan ulusal markersiz ve ne olduğu bilinmeyen ürünlerin satışının bir türlü önüne geçilemiyor olması, giderek artan istasyon başına yatırım miktarları, yarım puanlarla çalışarak kendi sonlarını hazırlayan dağıtım şirketleri, düzenleyici kurumların giderek dağıtım şirketlerinden daha fazla rol oynamalarını istemesi vs. gibi sebeplerle ulusal olmanın maliyeti giderek büyüyor. Bu yıkıcı rekabet ortamında sürdürülebilir bir büyüme için bölgemizde kalmayı tercih ediyoruz. Tüm bunların yanı sıra sektörde olası satın almalar, birleşmeler, çekilmeler gibi bir konsolidasyon nedeni ile gelecekte pazarda bu kadar çok sayıda dağıtım şirketi olmayacağını düşünüyorum. Bu nedenle gelecekte bölgesel olmanın avantaj olacağını tahmin ediyorum.

Bayilik yatırımlarınızı gerçekleştirirken özellikle dikkat ettiğiniz hususlar nelerdir? Bayilik yatırımlarında özellikle hangi lokasyonlar sizin için önem arz ediyor?

Biz öncelikle kendi bölgemizde bayilikler veriyoruz. Bölgemizde bizimle aynı ticari düstura sahip tüm bayi arkadaşlarımıza kapımız açık. Bayi ve dağıtım şirketleri ile ilgili hep anlatılan ‘et-tırnak hikayesi’ vardır. Dağıtıcısından öldürücü kar marjları isteyen bayiler ile çalışmamaya gayret ediyoruz. Her iki tarafın da kazanacağı formüller üretmeye öncelik gösteriyoruz. Bugün bayiyi kapmak için bin bir takla atan dağıtım şirketlerinin yarın taahhütlerini yerine getiremediğinde bayiden kaçtıkları, telefona çıkmadıkları, saha müdürünün bölge müdürüne, bölge müdürünün genel müdürlükte birilerine topu attıkları bir yapı bize göre değil. Çünkü biz, ‘bölge şirketiyiz’ ve ‘ulaşılabiliriz’ diyoruz. Bugün en uzak bayimiz arabası ile iki saatte tüm yöneticilerimize veya ana hissedarımız Ali Yılmaz’a ra-

hatlıkla ulaşıp, yüz yüze görüşebilir. Bu nedenle önce güvenilir olmak iddiası ile yola çıkmış bizlerin, karşısında da ticaret yaptığı bayilerine güvenmesi gerekli. Kazan kazan ilkesi ile hareket ediyoruz, sektörümüzde tek taraflı bir kazanç, mümkün değil. Et-tırnak dediğimiz taraflardan biri "hep bana, hep bana" derse diğerini farklı arayışlara iter. Bu nedenle belli bir bölgedeki lokasyona değil, belli bir profildeki bayiye yatırım yapmaya özen gösteriyoruz.

Yatırım-pazarlama stratejileri açısından 2012 yılında 2011'e kıyasla ne gibi yenilikleri hayata geçirmeyi planlıyorsunuz?

2012 yılında bölgemizde istasyon kiralamaları ve satın almaları ile ilgili yeni düşüncelerimiz var. Antalya ilinde 8 tane istasyon işletiyoruz. Dolayısı ile bu istasyon işleticiliği tecrübemizi ve bu konuda yetiştirdiğimiz deneyimli ekibimizi daha fazla sahaya sürerek kendi işlettiğimiz istasyon sayımızı arttırmayı planlıyoruz. 2012 yılında Antoil markası ile daha fazla istasyon işleteceğiz. Bununla ilgili tespit ettiğimiz istasyonlar hakkında fizibilite çalışmalarına devam ediyoruz. Yılın ikinci yarısında bu çalışmaları tamamlamış olacağız. Bununla birlikte istasyon kiralayarak alt kiracıya verme projeleri üzerinde kafa yoruyoruz. Ayrıca bölgede kalmaya ve bölgemizde aynı ticari ilkeleri benimsediğimiz bayi arkadaşlarımızla yola devam etmeyi arzuluyoruz.

Kısa bir süre önce piyasaya sürdüğünüz Antpower Ecodiesel ve Antpower Superdiesel adlı iki yeni ürününüz ile önemli bir adım attınız. Bu ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Yeni ürünleriniz tüketicilerden nasıl tepki alıyor?

Antoil bölgesel bir şirket olabilir, ancak ufku küresel. Bu nedenle küresel şirketlerde ne varsa bizde de olsun istedik. Katkılı ürünler de bu stratejimizin bir parçası. Dünyanın önde gelen katkı üreticileri ile ortak olarak geliştirdiğimiz ürünlerimizi bölgemiz tüketicileri ile buluşturuyoruz. Temel olarak setan arttırıcı katkılarla yakıtta tam yanma ve dolayısıyla yüksek performans elde ediyoruz. Deterjan arttırıcı katkılarla da motoru temizliyor, aracın ilk günkü gibi performans elde etmesini sağlıyoruz. Ürünlerimizde bu iki etken katkı maddesini tek ve çeşitli oranlarda karıştırarak kullanıyoruz. Bizim yaptığımız bu çalışma bana göre sektörde bir devrim. Söz konusu çalışmamızın temelinde, 'Küçük markalarda kalitesiz ürün vardır' algısını kırmak yatıyor. Bizim başlattığımız bu yolda artık küçük dağıtım şirketleri de sadece fiyat rekabeti ile değil ürün kalitesini geliştirmek yönlü de rekabet halinde olacaklar. Şu anda Antoil istasyonlarında satılmakta olan akaryakıt ürünlerinin bağımsız laboratuvarlarda test edilerek daha yüksek performans sağladığı ve daha düşük yakıt tüketimi sağladığına yönelik elimizde raporlar olmasına karşılık biz bölgemizin insanına dokunarak bu ürünlerimizin performansını ölçmek istedik. Bu nedenle bölgemizdeki bir araç filosu üzerinde testlerimize devam ediyoruz. Bu sonuçları paylaşmak bizim için daha önemli. Küresel şirketlerin yaptığı laboratuvar testlerinin soğukluğundan arındırarak, bölgemizin insanlarına özel geliştirilmiş bu yakıtları satışa sunmak ve onlardan bu dönüşleri almak bizim için paha biçilemez.

Uzunca bir süredir EPDK ve sektör temsilcileri tarafından mevzuat değişikliği üzerinde çalışılıyor. Mevzuatta özelikle yeniden düzenlenmesini istediğiniz hususlar nelerdir?

Sektörümüzün regülasyon kurumu EPDK. Kurum, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden bu yana çok yol aldı. Adeta arı gibi çalışarak mevzuatı güncel hayatta yer alan örnekler ile uyumlu hale getirdi, halen de getirmeye gayret gösteriyor. Ancak artık sadece yönetmelikler, tebliğler aracılığı ile yapılan düzenlemeler sektörün ihtiyaçlarına cevap veremez hale geldi. Bu nedenle yapılması planlanan değişiklikleri destekliyoruz.

Bugün sektördeki hemen herkes yıkıcı olmayan bir rekabet ortamının tesisini arzu ediyor. Bu konu ile ilgili daha önce 2008 yılında Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan 'Akaryakıt Sektör Raporu'nda; rekabetin önünde ciddi yapısal engeller bulunduğu ve sektörün rekabetçi bir görünüm arz etmediği sonucuna ulaşıldığı bilgisi paylaşılmıştı. Bu raporda yer alan 16 adet ana tespitin bir kısmında çok önemli ilerlemeler kaydedildi. Ancak rekabetin en önemli unsuru olan seçim çeşitliliğinin önündeki engeller kaldırılmadı. Örneğin; küçük dağıtım şirketlerine getirilen minimum satış miktarı, sektörde var olan pek çok küçük ve orta ölçekli oyuncuyu oyun dışına itmeye zorluyor. Bu durum öncelikle bayi aleyhinedir. Küçük dağıtım şirketlerinin önündeki bu engeller kaldırılmaz ise bu şirketler kapanmak zorunda kalacak. Küçük dağıtım şirketleri piyasanın dışına itilirse de bayiler, sayısı 15'i geçmeyen dağıtıcıların arasında seçim yapmak zorunda kalacaklar. Bugün EPDK'ya raporlama yapan 40'ın üzerindeki dağıtım şirketinin 25'inin tasfiye olması sektörü oligapolik bir yapının kucağına itecek ve arzu edilen rekabetin tesis edilmesi mümkün olmayacaktır. Aynı şekilde dağıtıcılar arası rekabet azaldığı için dağıtıcısından istediği kar paylaşımını alamayan bayi, doğal olarak pompa fiyatlarında da arzu edilen indirimleri yansıtamayacak, böylece vatandaşın ucuz akaryakıt tüketmesi mümkün olmayacaktır. Akaryakıtın tüm ürün girdilerinde en azından nakliye olarak dahi olsa bir payı olduğu düşünüldüğünde bu durum ülke ekonomisi için ilave enflasyon yaratacak, büyümeyi frenleyecektir. Türkiye için çok önemli sonuçlar doğuracağı aşikar olan küçük dağıtıcılar üzerindeki engeller tam tersine pozitif yönde desteklenmeli, pazar payı belli bir büyüklüğün altındaki şirketlere daha uzun süreli kontrat imkanları tanınmalıdır. Ancak bu şirketlerin faaliyetinin belli bir belli bir ölçeğin üzerinde ve kurumsallaşmış şirketlerce yürütülmesi hedeflendiğini görüyoruz. Bu nedenle lisans iptali içermeyen, ancak küçük şirketleri birleşme ya da büyütme yönünde zorlayan eşikli bir yapı oluşturulabilir. Bu konuda bankacılık ve sermaye piyasaları örnek alınabilir. Sermaye büyüklüğü sınırı ya da sektör yöneticilerinin eğitim düzeyi yükseltilebilir. Çalışanlar EPDK tarafından lisanslanabilir. BDDK ve SPK bu konuda oldukça önemli adımlar attılar. Bugün düzenleyici kurumların hiçbiri sektörlerine bu tip bir engel koymuyorlar. Banka açmak isteyenlere, 'Şu kadar mevduat toplaman, şu kadar kredi vermen, şu kadar ciro yapman gerek, yoksa lisansın iptal olur' şeklinde bir yaklaşım yok. Telekom sektörüne girmek isteyene de, 'Şu kadar dakika konuşturman ve bu büyüklükte ciro yapman lazım, yoksa lisansın iptal olur' diyen yok. Ancak akaryakıt sektöründe şu anda, 'Şu kadar tonaj satman ve bunun karşılığında şu kadar ciro yapman lazım, yoksa lisansın elinden alınır' şeklinde bir yaklaşım var, ki bu, arzulanan rekabetin tesis edilmesinin önünde en büyük engellerden bir tanesidir.

Bunun yan sıra bir diğer düzenlenmesini arzu ettiğimiz konu, bölgeselliğin teşvik edilmesi. Dünyada örnekleri var. Lokal pazarlarla lokal rekabetin önü açılmalı. Amerika'da rekabeti arttıran ve tedarik zincirini tüketici lehine kullanabilen 'jobber' ve 'agency' isimli modeller yıllardır başarı ile uygulanıyor. Bayilerin dağıtıcıları haricindeki bu 'jobber'lerden de ikmal alarak rekabetin çeşitlendirilmesi mümkün. Bu model hem bayileri dağıtım şirketlerinin keyfi uygulamaları ile kar marjlarını değiştirmesine engel olur, hem de fiyatın tüketiciye daha rekabetçi bir şekilde sunumunu hazırlar. Bu yönde yapılacak yasal düzenlemelerin sektöre fayda sağlayacağını düşünüyorum.

Dergimiz aracılığıyla bayilere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Her ne kadar yeni kurulmuş bir dağıtım şirketi olsak da grubumuzun bünyesinde 8 adet istasyon işletiyoruz, dolayısıyla aynı zamanda bayiyiz. Bizim için bayi öncelikleri her zaman ön planda olmuştur. Antoil'in kuruluş aşamasında, bayi arkadaşlarımızın bölgemizde bir dağıtım şirketi kurulması ile ilgili teşviklerinin de karar vermemizde önemli bir payı vardır. Bu nedenlerle "önce bayi" diyoruz. Son dönemde özellikle kar marjlarının düşmesi ve masrafların artması ile dağıtım şirketlerinin sözleşmelere ve teamüllere aykırı kar paylaşımlarına gittiğini görüyoruz. Dağıtım şirketleri ve bayiler birbirinin iş ortağıdır. Bir iş ortaklığında da olmazsa olmaz prensip güven olmalıdır. Güvene dayalı ilişkilerde sözleşmelerde ne yazarsa yazsın, taraflar birbirlerinin çıkarlarını korumakla mükelleftir. Bu nedenle bayi arkadaşlarımıza, öncelikle dağıtım şirketi ile bir güven ilişkisi tesis etmeleri gerektiğini tavsiye ediyoruz. Mevcut dağıtıcılarını değiştirmek isteyen veya dağıtıcısı ile yola devam etmek isteyen bayi arkadaşlarımızın, sözleşme döneminde vaatlere kanarak attıkları imzaların ileride onlar için sıkıntı olduğunu gözlemliyoruz. Bizim tavsiyemiz; bayi arkadaşların, bayisi olmak istedikleri dağıtıcıların etraflarında var olan diğer bayileri ile temas kurmaları ve dağıtıcıların verdikleri sözlere ne şekilde sadık kaldıklarının teyidi, onlar için ileride yaşayacakları olası bir sıkıntının önüne geçecektir. Daralan kar marjları ve artan maliyetler nedeni ile sektörümüzü zor günler bekliyor Bu nedenle bayi arkadaşlarımıza yol arkadaşınız olan dağıtım şirketi seçimlerinde çok dikkatli olmalarını öneriyorum.

"Yeni Nesil Yazarkasa" dönemi başlıyor

Maliye Bakanlığı, EFT-POS özelliği olan "Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazların" kullanımını zorunlu hale getirdi. Mükellefler, önceki mevzuat hükümlerine tabi ellerindeki ödeme kaydedici cihazlarını, 31.12.2015 tarihini geçmemek üzere mali hafızaları doluncaya kadar kullanabilecekler.

Maliye Bakanlığı'nın hazırladığı, "Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanunla İlgili Genel Tebliğ" bugünkü Resmi Gazete'de yayımlandı.

Cihazlar Maliye Bakanlığınca onaylanacak

Buna göre; üretici veya ithalatçı firmalar tarafından onay için Bakanlığa teslim edilecek olan yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar, teknik ve fonksiyonel bakımlardan Gelir İdaresi Başkanlığı'nın www.gib.gov.tr adresli web sitesinde yayımlanacak "Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar Teknik Kılavuzu"nda belirtilen özellikleri haiz olacak. Gelir İdaresi Başkanlığı, ilgili taraflara ilan etmek şartıyla gerekli gördüğü durumlarda teknik kılavuzlarda değişiklik yapabilecek. Maliye Bakanlığınca, cihazların onaylanması aşamasında "Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar Teknik Kılavuzu"nda belirtilen özellikler aranacak ve bu şartları sağlamayan cihazlara onay belgesi verilmeyecek. Ayrıca, Maliye Bakanlığı ilgili kurum ve kuruluşlarla birlikte yeni nesil ödeme kaydedici cihazların güvenlik özellikleri için Ortak Kriterler Değerlendirme Garanti Seviyesinin belirtildiği Koruma Profili (Ortak Kriterler Belgesi) hazırlamaya yetkili olacak. Bu yetkinin kullanılmasını müteakip söz konusu cihazların onaylanmasında bu belgede yer alan özellikler aranacak.

Yeni nesil yazarkasalar anlık olarak GİB'e veri aktarabilecek

EFT-POS özelliği olan ve Maliye Bakanlığınca onaylanmış bulunan ödeme kaydedici cihazlardan, Ödeme Kartları Endüstrisi PIN İşlem Güvenliği Standartlarına göre (2) ve üstü seviye uygunluk belgesi alınmış olanlar, bu belgelerin ibraz edilmesi şartıyla Maliye Bakanlığınca onaylanmış yeni nesil ödeme kaydedici cihaz olarak kabul edilecek. Yeni nesil ödeme kaydedici cihazların, öngörülen amaca uygun olarak kullanılmasının sağlanması bakımından, ödeme kaydedici cihaz firmaları, satış ve bakım onarım servisleri aracılığıyla gerekli tedbirleri alacaklar. Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar, Gelir İdaresi Başkanlığınca belirlenecek kıstaslara göre, anlık ya da dönemsel olarak, elektronik yolla Gelir İdaresi Başkanlığı Bilgi İşlem Merkezine veri gönderebilecek ve Gelir İdaresi Başkanlığınca da erişilebilecek özellikleri taşıyacak.

Mali hafıza korumalı olarak sabitlenecek

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarda mali hafıza, cihaz şasisine, şasi tahrip edilmedikçe çıkartılamayacak tarzda korumalı olarak sabitlenmiş olacak, hiçbir şekilde değiştirme veya çıkarılma gibi bir işleme tabi tutulmayacak. Mali hafızaların arızalanması halinde, yeni mali hafıza aynı şekilde korumalı olarak cihaza sabitlenecek. Kullanılmış cihazların el değiştirmesinde de mali hafıza değişimi olmayacak, ödeme kaydedici cihaz servisi nezdinde gerçekleştirilecek devir sırasında satıcıya ait mali hafıza raporunun ilgili vergi dairesine gönderilmesi suretiyle işlem tamamlanacak, alıcı mükellef satıcının bıraktığı yerden mali hafıza kaydına devam edecek.

Kademeli geçiş öngörülüyor

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazların kullanılmasına ilişkin kademeli bir geçiş öngörülüyor. Buna göre; üretici veya ithalatçı firmalar tarafından 3100 Sayılı Kanunla ilgili önceki mevzuata göre üretmek üzere geliştirilen ödeme kaydedici cihaz modelleri 31.12.2012 tarihine kadar onaylanabilecek. Ancak modelleri onaylanan ödeme kaydedici cihazların onay süresi 31.12.2012 tarihinden sonra uzatılmayacak. Mükellefler önceki mevzuat hükümlerine tâbi ellerindeki ödeme kaydedici cihazlarını, 31.12.2015 tarihini geçmemek üzere mali hafızaları doluncaya kadar kullanabilecekler. 01.01.2013'ten itibaren geçerli olmak üzere, bu süre içerisinde mali hafızaları dolan ödeme kaydedici cihazlara, yeni mali hafıza takılmayacak ve cihaz 60 Seri No'lu Ödeme Kaydedici Cihaz Genel Tebliği'nin 4'üncü bölümünde yapılan açıklamalar çerçevesinde hurdaya ayrılacak. Cihazı hurdaya ayrılan mükellefler yeni nesil ödeme kaydedici cihazları almak suretiyle kanuni yükümlülüklerini yerine getirecekler.

Akaryakıttaki 'Kültür Vergisi' kaldırılıyor

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Projesi çerçevesinde akaryakıttan alınan Avrupa Kültür Vergisi'ni kaldıracaklarını, hazırlanan kararnameyi Başbakanlığa gönderdiklerini söyledi.

İlk kez bir dolaylı vergiden vazgeçen Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Projesi'ne kaynak sağlamak amacıyla, Haziran 2008'de, bazı vergilerin artırıldığını hatırlattı. Bu çerçevede, benzin türlerinde Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) tutarlarının 1,5 kuruş, motorin türleri Özel Tüketim Vergisi tutarlarının ise 1 kuruş artırıldığını kaydeden Şimşek, Meclis'te gündeme getirilen talepleri de dikkate alarak hazırlanan kararname taslağının, Başbakanlığa gönderildiğini bildirdi.

Son sözü Bakanlar Kurulu söyleyecek

Bakan Şimşek, kararname taslağı ile söz konusu tarihte vergi tutarları artırılan petrol ürünlerinden alınan Özel Tüketim Vergisi tutarlarının sıfırlandığını söyledi. Şimşek, son kararın Bakanlar Kurulu'nca verileceğini de kaydetti. Bu arada, İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Projesi çerçevesinde konulan vergilerin, uygulama süresi konusunda hüküm bulunmaması ve bu vergilerin kaldırılması yönünde, milletvekillerinin de talepleri bulunuyordu.

sarıyı seviyoruz,
yeşili koruyoruz

SOIL
www.soil.com.tr

"1 milyon araçta Turpak Taşıt Tanıma Sistemi kullanılıyor"

TURPAK

Akaryakıt ve LPG sektörlerinin önde gelen ekipman firmalarından Turpak'ın Satış Müdürü Alper Önkol, PÜİS Dergi'nin şirketin faaliyetlerine ilişkin sorularını yanıtladı. Turpak olarak; Shell, OMV PO, Opet, BP, Total, Aytemiz, Lukoil ve TP'ye taşıt tanıma sistemi temin ettiklerini belirten Önkol, "Sistemlerimiz 7.500'ün üzerinde istasyonda yaklaşık 75.000 tabancada çalışmaktadır. Toplam Turpak Taşıt Tanımalı araç sayısı 1 milyona ulaşmış durumda" dedi.

Alper ÖNKOL
TURPAK Satış Müdürü

Turpak'ın akaryakıt ve LPG istasyonlarına sunduğu hizmetlerden kısaca bahseder misiniz?

Turpak, müşterilerine sadece taşıt tanıma, müşteri tanıma, pompa ve tank otomasyon, tanker otomasyonu ve yazar kasa sistemleri satmamakta, bu sistemlerin devreye sokulması sırasındaki tüm projeleri yönetmektedir. İstasyonlarda kurulan otomasyon sistemleri, bir proje çatısı altında değerlendirilmediği sürece, lüks bir donanımın dışına çıkmazlar. İstasyonlarda otomasyon sistemlerinin kurulması, bilgileri merkezden değerlendirilmesi, istasyon ve petrol şirketleri yetkilileri eğitimleri, kullanım ve tanıtım broşürlerinin tasarlanması, istasyon, filo ve banka anlaşmalarının hazırlanması, medya lansmanları, ilanların tasarlanması vb. tüm aşamalar Turpak tarafından müşterilerine bir paket halinde sunulmakta ve ilerlemeleri bizzat Turpak tarafından takip edilmektedir. Bahsi geçen işlemlerin bireysel olarak yapılması ve araştırmaları aylar süren pahalı süreçler olup, Turpak bu hizmeti müşterilerine sektördeki uzun ve köklü deneyimi sayesinde çok verimli bir şekilde aktarmaktadır.

Hangi bölgelerde, kaç personel ile akaryakıt sektörüne hizmet veriyorsunuz? Çağrı Merkezi hizmetinizden bahseder misiniz? Örneğin; bir akaryakıt istasyonuna ortalama ne kadar sürede ulaşıp arızaya müdahale ediyorsunuz?

Turpak Online Teknik Destek ekibi 7/24 hizmet esasına göre çalışmakta olup, Türkiye genelinde Turpak Otomasyon sistemi kullanan yaklaşık 7.500 istasyona telefonla ve gerektiğinde saha ekibi yönlendirerek destek verir. Çağrı merkezimiz, günümüz teknolojisinin tüm imkanlarından faydalanacak şekilde tasarlanmış olup, tüm birimlerimiz arasındaki iş akışları elektronik ortamda yürütülmekte ve online olarak takip edilmektedir.

Turpak olarak akaryakıt istasyonlarına yaklaşık 30 il merkezinden konuşlanmış 40 yetkili servisimiz ve 60 mobil ekibimiz ile hizmet vermekteyiz. Saha Teknik Destek hizmetlerimiz kendi bölge müdürlüklerimiz ve yetkili bayilerimiz aracılığıyla tüm Türkiye'de geniş bir servis network altyapısı ile hizmet vermektedir. İstanbul'da bulunan ana merkezimiz dışında Ankara, İzmir ve Antalya'da bölge müdürlüklerimiz bulunmaktadır. Bunlara ek olarak Adana, Afyon, Batman, Bursa, Edirne, Eskişehir, Erzurum, Gaziantep, Kayseri, Kocaeli, Muğla, Konya, Trabzon'da da yetkili bölge bayilerimiz ile servis hizmetleri gerçekleştirmektedir.

Bir arıza durumunda akaryakıt istasyonuna yerinde müdahalede bulunmak istasyonun lokasyonuna bağlıdır. Şehir merkezinde bulunan bir istasyon ile şehir merkezinde 200-300 km uzaklıktaki bir istasyona müdahalede bulunma süreleri değişkenlik gösterebilmektedir. Ayrıca arızanın tipi, geliş zamanı da önemli bir etkendir. Örneğin, tüm otomasyonun durmasına sebep olan bir arıza ile yazıcı sorunu olan arızanın öncelik sıralaması farklı olabilmektedir.

Türkiye'de taşıt tanıma sistemini ilk kuran firma olarak, taşıt tanıma sistemlerinin yaygınlaşma hızı konusunda neler söyleyebilirsiniz? Turpak, taşıt tanıma sistemleri piyasasında ne kadarlık bir pazar payına sahip?

Bu konuda en önemli konular ürünün yüzde 100 daimi çalışması, ürününün veri güvenliği, ürünün benzin deposunda ve tabanca ağzında çalışması sebebi ile patlayıcı bölgede çalışma güvenliği konulardır. Bu önemli konulardaki artılarından dolayı Turpak Taşıt Tanıma Sistemi tüm sektör tarafından tercih edilmektedir. Türkiye'deki ticari araçların yüzde 30'unda Turpak taşıt tanıma sistemi mevcuttur. Turpak dışında yerli firmalardan Asis ve Mepsan da taşıt tanıma sistemini müşterilerine temin etmekteler.

Turpak; Shell, OMV PO, Opet, BP, Total, Aytemiz, Lukoil ve TP'ye taşıt tanıma sistemi temin ediyor. Sistemlerimiz 7.500'ün üzerinde istasyonda yaklaşık 75.000 tabancada çalışmaktadır. Toplam Turpak Taşıt Tanımalı araç sayısı 1.000.000'a ulaşmıştır. Diğer rakiplerimizin rakamlarını net olarak bilemiyoruz.

Otomasyon zorunluluğunun başladığı günden bu yana kalibrasyon konusunda sorsunlar yaşandığını biliyoruz. Tuprak olarak kalibrasyonu nasıl sağlıyorsunuz?

Hepimizin bildiği gibi yeraltı akaryakıt tankları bir takım nedenlerden dolayı kalibrasyona ihtiyaç duymaktadırlar. Biz müşterilerimize öncelikli olarak dinamik kalibrasyonu öneriyoruz. Dinamik kalibrasyon; pompa otomasyon sistemi ile tank otomasyon sisteminin senkronize çalışması ile oluşan ve belirli algoritmalar üzerinde hesap yapılarak tank cetvelinin oluşmasını sağlayan sistemdir. Bu sistemde kalibrasyon süreci çok büyük oranda otomatik olarak gerçekleşmektedir. Maliyeti en düşük olan kalibrasyon tekniğidir.

Dinamik kalibrasyon sürecinde istasyon yetkililerinin uyması gereken altın kurallar bulunmaktadır. Dinamik kalibrasyonun yapılamadığı durumlarda, örneğin; sifonlu tanklar ve boş tanklarda fiziksel kalibrasyon yapılması zaruri hale gelmektedir. Fiziksel kalibrasyonda dikkat edilmesi gereken en önemli hususlar; uygulamayı yapacak ekibin tecrübeli ve profesyonel olması, gerekli tüm emniyet tedbirlerin eksiksiz uygulanması ve fiziksel kalibrasyon ekipmanlarının doğru ve kaliteli sistemlerden oluşuyor olmasıdır. Turpak olarak fiziksel kalibrasyon konusunda istasyonlara her türlü desteği vermekteyiz.

Yurtdışı projelerinizden bahseder misiniz?

Dubai, Cezayir, Pakistan, Arnavutluk, Azerbaycan olmak üzere başta taşıt tanıma ve pompa otomasyon sistemleri ve yazar kasa ürünlerimiz ile Türkiye dışında da büyük projelere imza atmaktayız. Arnavutluk'taki yazar kasaların yüzde 90'ı Turpak tarafından temin edilmiş olup bu başarımız ile hem ülke ekonomisine katkı sağlamış bulunuyoruz hem de sağladığımız teknoloji ile gurur duyuyoruz.

Orta ve uzun vadeli hedefleriniz nelerdir?

Orta ve uzun vadeli en önemli hedefimiz servis kalitemizi en üst düzeye çıkarmak ve müşterilerimiz beklentilerini yüzde 100 müşteri memnuniyeti ile sağlamaktadır. Bizim için satış sonrası hizmetler en öncelikli konudur. Yatırımlarımızın yüzde 70'ni buraya kanalize etmiş bulunuyoruz. Tüm yetkili servislerimizin teknik ve SEÇ eğitimleri, yeterlilikleri sürekli kontrol edilmekte ve anlaştığımız taraf-sız kuruluşlar ile 7/24 denetlenmektedir.

Son olarak Dergimiz aracılığıyla bayilere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Pompa ve tank otomasyon sistemlerini iyi öğrenirler ve sağlıklı çalışması için gerekli olan altyapıyı (pompa, elektrik, UPS, yazar kasa, vb.) sağlarlarsa daha kontrollü iş yaparlar ve daha çok kar etmek için yöntem geliştirebilirler.

Bunun dışında özellikle otomasyon sisteminin arıza durumunda sadece ilgili yetkili servislerden destek alsınlar. Yetkisiz kişi veya kuruluşlarca yapılacak her türlü müdahale sisteme daha büyük zarar verebilmektedir. Bu tür durumlar zaman ve para kaybına yol açar.

Petrolasist.com'a bayilerden yoğun ilgi

Akaryakıt ve LPG bayilerinin haber sitesi Petrolasist.com, bayilerden yoğun ilgi görüyor. Bayilerin ihtiyaç duyabilecekleri her türlü haber, bilgi ve belgenin yer aldığı site aynı zamanda sorunların özgürce tartışıldığı bir platform olma özelliği taşıyor.

Bayileri ilgilendiren önemli gelişmelerin anlık olarak yayınlandığı sitede, bayilerin gerek dağıtım şirketleri ile gerekse de EPDK ile yapacakları her türlü yazışma için örnek belgeler de yer alıyor. Ayrıca sıkça sorulan sorular bölümünde bayilerin karşılaştıkları sorunlara ilişkin çözüm önerileri de sunuluyor.

Bayiler sorunlarını tartışıyor

Sitenin 'Forum' bölümünde ise, "akaryakıt kaçakçılığı", "haksız fiyat rekabeti", "10 numaralı yağ" başta olmak üzere bayilerin gündemindeki önemli konular tartışılıyor. Kamu yetkililerin de yakından takip ettiği site, bu anlamda da sorunların çözümüne katkıda bulunmayı hedefliyor. Ayrıca, PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün'ün de aralarında bulunduğu nitelikli makale yazarları ile piyasadaki gelişmelere farklı bakış açıları getiriliyor.

petrolasist.com
Akaryakıt ve LPG Bayilerinin Haber Sitesi

Bayilerin en büyük şikayeti dağıtım şirketlerinden gelen bakım faturaları

Petrolasist.com'un düzlediği ve içeriği aylık olarak değiştirilen anketler de bayilerin nabzını tutuyor. Geçtiğimiz ay içerisinde, bayilerin otomasyon konusunda yaşadığı sorunlara ilişkin düzenlenen "Otomasyon İle İlgili Yaşadığınız Sorunlar Neler?" başlıklı anket, bayilerin en çok dağıtım şirketlerinden gelen bakım faturalarından şikayetçi olduğunu ortaya koydu.

"Otomasyon İle İlgili Yaşadığınız Sorunlar Neler?" başlıklı ankete katılan bayilerin yüzde 43.9'u "Dağıtım Şirketinden Gelen Bakım Faturaları" şıkkını işaretledi. Ankete katılan bayilerin yüzde 16.3'ü "Tankların Gerçek Ürün Miktarını Göstermemesi", yüzde 15.3'ü "Sık Arıza Yapması", yüzde 11.2'si "İstasyona Gelen Yüksek İnternet Faturaları", yüzde 11.2'si "Otomasyon Arızalarında Teknik Servisin Geç Gelmesi" ve yüzde 2'si de "İstasyon Dışı Satışların Sisteme Girilmesi Zorluğu" şıklarına oy verdi.

TEKSER®

Tekser - Franklin Fueling Systems işbirliği büyüyor

İki yılı aşkın bir süredir dünyanın önde gelen ekipman firmalarından Franklin Fueling Systems'in 'UPP' markalı ürünlerinin satışını gerçekleştiren Tekser, bu yılın başında yapılan anlaşmayla EBW ve INCON ürünlerinin de bölge distribütörlüğünü aldı.

İki yılı aşkın bir süredir dünyanın önde gelen ekipman firmalarından Franklin Fueling Systems'in 'UPP' markalı ürünlerinin satışını gerçekleştiren Tekser, bu yılın başında yapılan anlaşmayla EBW ve INCON ürünlerinin de bölge distribütörlüğünü aldı.

Türkiye ve bölge ülkelerinde akaryakıt, LPG ve CNG istasyonlarına ekipman tedariki, mühendislik ve satış sonrası hizmetlerini tek çatı altında birleştirerek anahtar teslim hizmet sunan Tekser'in Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Fincan, daha önce yaptıkları açıklamalarda 2012'nin Tekser için yenilikler yılı olacağının sinyallerini verdiklerini belirterek, "Yeni yönetim stratejimiz doğrultusunda hem ürün çeşitliliğimizi artırmak hem de sahada daha aktif olmak adına gerekli organizasyonel değişiklikleri yapmak üzere çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

"Ürün çeşitliliğimizi artırırken çok seçici davranıyoruz"

Ürün çeşitliliğini artırmak adına yapılan çalışmalarda dikkat ettikleri en önemli noktanın, Tekser'in kuruluşundan bu yana, para kaybetmesine sebep olsa dahi, ödün vermediği kalite prensibi olduğunu söyleyen Fincan, "Bu prensibimiz doğrultusunda ürün çeşitliliğimizi artırırken çok seçici davranıyor ve ülkemize hak ettiği kalitede ürünler sunmak için gayret ediyoruz" diye konuştu. Fatih Fincan, Franklin Fueling Systems ile yaptıkları işbirliği hakkında şu bilgileri verdi:

"Franklin Fueling Systems ile iki yılı aşkın bir süredir EN14125 (sıfır geçirgenlik normu) standardına sahip UPP esnek yeraltı boruları ve fittings malzemelerinin satışı ve saha uygulamaları konusunda faaliyet göstermekteydik. Bu yılın başında yaptığımız anlaşma ile UPP'ye ek, Franklin Fueling Systems bünyesinde bulunan EBW (İstasyon güvenlik ekipmanları) ve INCON (İstasyon yönetim sistemleri) ürünlerinin de bölge distribütörlüğünü almış bulunmaktayız. Müşterilerimize, EBW ile bir akaryakıt istasyonun için gerekli tüm güvenlik ekipmanlarını, INCON markası ile de, tank seviye ölçüm sistemi, ELLD (Elektronik hat kaçak tespit sistemi) ve uzaktan monitörleme sistemleri gibi en son teknolojiye ve kullanım kolaylığında sahip istasyon yönetim ürünlerini sunmaktayız. Ayrıca bu ürünlere ek olarak firmanın buhar geri dönüşüm sistemlerinin ve UPP menhol kapaklarının da uygulamasını ve satışını yapmaktayız. Gerek şirketimizin gerekse de bayi ağımızın istasyon yeraltı çalışmaları esnasında yoğun olarak ihtiyaç duyduğu taşkan kovası, aşırı dolum valfi, emniyet valfi ve rögar kapakları artık daha kaliteli bir marka ile karşılanmaktadır. Distribütörlüğünü yaptığımız diğer ürünlerde olduğu gibi direk tedarikçi olmamız münasebetiyle fiyat anlamında da daha rekabetçi olma fırsatı yakalamış olduk."

"İstasyon güvenliği, kalitesiz ekipmanlara teslim edilemeyecek kadar önemlidir"

Tekser'in organizasyon yapısının sahada daha da aktif olacak şekilde değişeceğini ve bu konudaki gelişmeleri yakın zamanda ayrıntılı bir şekilde duyuracaklarını söyleyen Tekser Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Fincan, şöyle devam etti:

"Bu çalışmalara paralel olarak, ürün çeşitliliğimizi artırıcı faaliyetlerimiz de son hızıyla devam ediyor. Ayrıca çeşitli toplantılarla sektör temsilcilerini kaliteli ekipman kullanımı konusunda bilgilendiriyor ve yetkili mercilerle fikir alışverişinde bulunuyoruz. Sektörümüzde, azalan kar marjları dolayısıyla artan rekabetin, istasyon ekipmanları kalitesinde bir tavize dönüşmemesi için elimizden geldiğince mücadele ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki, istasyon güvenliği kalitesiz ekipmanlara teslim edilemeyecek kadar önemli bir konudur."

GÜÇ AKARYAKITTA, AKARYAKIT POWERWAX'DA

POWERWAX

Akaryakıtta Türkiye'nin Yeni Gücü...

- Tam Otomasyon Kontrollü Yalıt Sistemleri
- Yeni Nesil Yakıtlarla Yüksek Performans
- 365 Gün 24 Saat Kesintisiz Hizmet
- Kaliteli & Güvenli Akaryakıt

OZAN ENERJİ LPG AKARYAKIT DAĞ. VE NAK. TİC. A.Ş.
Ayaş yolu 23.km No:201/E Sincan / ANKARA | Telefon : 0312 276 57 67 Faks: 0312 276 40 20

www.powerwax.com.tr

Petline HalkCard Advartage kredi kartı kazandırmaya devam ediyor

Kaliteli ve güvenilir akaryakıtın adresi Petline, "Petline logolu HalkCard Advantage" kredi kartı kullanarak akaryakıt alışverişlerinde %4 indirim ve 6 ay erteleme fırsatından faydalanan müşterilerin yoğun ilgisi üzerine, sonbahar kampanyasını ilkbahara taşıdı.

Petline, Halkbank işbirliği ile sunulan "Petline logolu HalkCard Advantage" kredi kartını kullanarak "%4 indirim ve ödemede 6 ay erteleme" avantajı ile akaryakıt alan müşterilerinin yoğun ilgisi sonucunda, 13 Nisan 2012-13 Haziran 2012 tarihleri arasında kampanyayı tekrar ediyor.

Hem depoyu hem de cebi dolduran kampanyalar sunan Petline logolu HalkCard Advantage kredi kartı sahibi olmak için T.C. kimlik numarasının yazılıp 3452'ye SMS gönderilmesi gerekiyor.

Kampanya süresince kampanyaya katılan Petline istasyonlarından diğer Halkbank kartları ile akaryakıt alan müşteriler ise ödemelerini 4 ay erteleyebilecekler. Diğer Halkbank kart sahipleri, kartlarını Petline logolu HalkCard Advantage kartına çevirmek için 444 0 400 Halkbank Dialog hattına başvurabilirler.

Kampanya ile ilgili detaylara 444 0 400 Halkbank Dialog hattından ve www.halkcard.com.tr adresindeki "Hızlı başvuru" bölümünden ulaşabiliyor.

Petline Hakkında

www.petline.com.tr

1994 yılında, İstanbul'da Armağan ve Camadan aileleri tarafından Türkiye'nin ilk Türk sermayeli özel teşebbüs akaryakıt dağıtım şirketlerinden biri olarak kuruldu. 1995 yılında İzmit'teki dolum ve depolama tesisi inşası tamamlandı. İki sene gibi kısa bir süre içinde, 1997 yılında Kırıkkale ve İzmit bölge ofislerini faaliyete geçirdi. Hemen ardından İzmir bölge ofisini açtı. 1995'te 25 istasyonla sektöre giren şirketin istasyon sayısı 1998'de 59'a ulaştı. 1999 yılında Mersin bölge ofisini açtı. Aynı yıl Petline markalı ürünlerin üretimine geçildi. 2000'de Kırıkkale dolum ve depolama tesisi inşası tamamlanarak faaliyete geçirildi. 2002 yılında Petline hizmet istasyonlarının sayısı 108'e ulaştı. 2003 yılında Petline, görsel standartlarını yeniledi. Kurum kültürünü geliştirmek ve pazarda kendini yeniden konumlandırmak amacıyla çeşitli pazarlama ve iletişim kampanyalarına başladı. Bunlara ek olarak kurumsal sosyal sorumluluk projeleri çıkış aldı. "Yollarda Hız Yapmayalım" sloganı ile Petline Cup Yarışları ile hızı pistlere taşıdı. Hidrojenli araba yarışlarında Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsüne sponsor olarak öğrencilere destek oldu. Trakya bölgesindeki yatırımlarını genişleten şirketimiz; 2008 yılında deniz bağlantılı Marmara Ereğlisi Dolum ve Depolama tesisini faaliyete geçirdi. 2011'de Petline hizmet istasyonlarının sayısı 240'a ulaştı. Tüketicisine en kusursuz hizmeti verme gayreti içinde olan Petline 2007 yılında genel merkez ve dolum depolama tesislerindeki tüm faaliyetlerini ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemine uygun olarak TÜV CERT belgesi ile güvence altına aldı. Ön yatırımları tamamlanan deniz bağlantılı Aliağa Dolum ve Depolama Tesisi'nin inşaasına 2011 yılında başlandı. Petline 1994'ten bu yana sürdürdüğü hızlı gelişimini sürdürmeye kararlıdır. Petline' nın, Ege, Marmara ve İç Anadolu bölgeleri başta olmak üzere Türkiye'de 240 bayisi bulunuyor. Kurulduğu günden bu yana etik değerlere bağlı olarak faaliyet gösteren Petline, yenilikçi yaklaşımlarını SELFSTOP, HWC uygulamaları ve yapacağı diğer yenilikler ile sürdürerek sektöre, ülke ekonomisine katkılarına devam edecektir.

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

TÜPRAŞ Dış Ticaret Müdürü Hasan Öztuna,
PÜİS Erzurum Şube Başkanı Yakup Aksoy'un kayınbiraderi Giray Çakır,
PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş'u amcasının oğlu Nurettin Okumuş,
İzmir Menemen bayilerinden Dündar Meydancı'nın babası Akif Meydancı,
PÜİS İzmir Şubesi eski Başkanlarından Adnan Denizoğlu,
Ak Parti Gaziantep Milletvekili Halil Mazıcıoğlu'nun babası,
vefat etmişlerdir.
PÜİS Camiası adına, vefat eden yukarıda adları yazılı merhumlara bir kere daha Tanrı'dan rahmet, yakınlarına başsağlığı dileriz.
(Sıralama, vefat tarihlerine göre yapılmıştır)

calıskanotomotiv

24 SAAT KESİNTİSİZ SERVİS HİZMETİ

Acil Yol Yardımı: 0533 960 02 09

Samsun Yolu 19. km Kayas / ANKARA
Tel: 0312 373 22 44 (pbx) - Faks: 0312 373 49 94
www.caliskanscania.com.tr

SCANIA KRONE MEILLER KIPPER

Bayiler, otomasyon, haksız rekabet ve kar marjlarını PÜİS Dergi'ye değerlendirdiler

PÜİS Dergi'nin bu sayısında bayilerimizden aşağıdaki soruları cevaplamalarını istedik.

1) **Otomasyon uygulamasında karşılaştığınız sorunlar var mı? Varsa bu soruları ve çözüm önerilerinizi aktarabilir misiniz?**
2) **Haksız rekabetin yoğun olarak yaşandığı bu piyasada, haksız rekabetle mücadele edebilmek için önerileriniz var mı?**
3) **Kar marjlarını yeterli buluyor musunuz? Bulmuyorsanız nedenlerini yazar mısınız?**

Dergimizde yayınlanmasını istediğiniz görüş ve önerilerinizi, fotoğrafınız ile birlikte lütfen puis@puis.org.tr adresine gönderiniz.

Aydın SARI
PÜİS Batman Şubesi Başkanı

Otomasyon uygulaması hem iyi hem de kötü. İyi tarafı bugün için anlaşılmıyor. Ancak, tedarikçi firmaların kalibrasyon ayarlarını hassas olarak sağlamaları ve arıza olduğunda kısa sürede bu arızayı giderebilecek servislerini yeterli miktarda kurmaları halinde, kayıt dışını önlemek adına faydalı olabilir. Sistemin sık sık arıza yapması, bu arızanın kısa zamanda giderilememesi, keza elektrik kesildiğinde satış yapılamaması, dağıtıcıların çeşitli isimler adı altında bayilerden ücret talep etmeleri ve kendilerine emanet ettiğimiz akaryakıt çeklerimizin altına bu ücretleri ilave ederek bizden adeta zoraki olarak tahsil etmeleri, sistemin ilk bakıştaki kötü yanlarıdır. Bayi kar marjları yeterli değildir. Zira, bizim kar marjlarımız dağıtıcı tarafından belirleniyor. Ve maktu olarak tespit ediliyor. 2007'den bugüne kadar 5 sene geçmesine rağmen, bizim kar marjımız hiç değişmedi. O gün 18 kuruştu, bugün de 18 kuruş. Halbuki akaryakıta her gün zam geliyor. Dolayısıyla daha önce yüzde 8.80'ler seviyesindeki kar marjımız, bugün yüzde 4.55'lere düşmüş durumda. Dolayısıyla bayinin sermayesi her gün azalıyor. Ayrıca genel ve işletme giderlerimiz de her gün artıyor. Bu durumda ortada kar kalmıyor. Bunun çok acil olarak düzeltilmesi lazım. Haksız rekabet ise zaten almış başını gidiyor. Bu da dağıtım şirketlerinin hatasındandır. Kimi dağıtım şirketleri bazı bayilerine aşırı iskonto yapıyor. Bu aşırı iskontoyu alan bayi de piyasada haksız bir rekabet doğuruyor. Kaçak akaryakıt ise bu haksız rekabeti körüklüyor. Kaçak akaryakıt ahtapot gibi ülkemizin her tarafını sarmıştır. Ayrıca, her tankerde yüz elli kilo noksan çıkıyor. Bu da bayinin zaten yetersiz olan karını zarara dönüştürüyor.

Nuh Mehmet DELİKAN
PÜİS Kayseri Şubesi Başkanı

Otomasyon sistemi kaynaklı altyapısı olmayan, yeterli bilgiye sahip olmayan şirketlerin tecrübesiz elemanları, hem işleyişi, hem doğru iletişimi sağlayamayıp aksaklıklara ve problemlere sebebiyet vermektedir. Çözüm ise otomasyon üzerine kurulan şirketler çoğaltılıp, kurumsallaşma tam sağlanmalı. Eğitim esas alınıp, özellikle çağrı merkezlerinde sorun kaydı alan bay ve bayanlar ciddi bir eğitim sürecinden geçirilmeli. Çünkü doğru iletişim telefonda başlıyor. Kar marjları eskisi gibi değil, çok düştü. Bunun en temel sebebi rekabetin çok fazla olması. Tek fiyat uygulanmalı. Kimsenin inisiyatifine göre fiyat değiştirmemeli. Dağıtım firmalarının sayısı azaltılmalıdır.

Mustafa YAVUZ
PÜİS Mersin Şubesi Başkanı

Kaçak akaryakıt kullanımı önlenmek isteniyor mu ? Cevap hayır ise diyecek bir şeyimiz yok. Cevap evet ise soruyoruz? Neden 24 saat kesintisiz bu sektörün içinde olan ve bu haksız fiyat rekabetiyle yüz yüze bulunan biz bayiler ve temsilcimiz PÜİS in sunduğu önerilere kulak verilmiyor. Akaryakıta yapılan her zam biraz daha kaçakçılığı ve kayıt dışılığı artırıyor. Yapılan her zam legal ve illegal yakıt arasındaki rakamı büyütüyor. Böylece illegallik adeta teşvik edilmiş oluyor. Örneğin legal yakıtın litre fiyatı 3,96 TL iken, illegal yakıtın litre fiyatı 2,96 TL civarında olunca, aradaki fark 1,00 TL gibi çok yüksek bir rakama ulaşıyor. Sağlıklı çalışan bayinin, kar marjının 18 kuruş olduğunu göz önüne alırsak, bu bayinin söz konusu 18 kuruşluk kar marjıyla, litrede 1.00 TL'lik indirim yapan illegal yapılarla rekabet etmesi mümkün olamaz. Biz her platformda söylüyoruz. Bu fark olduğu sürece her köşe başına bir güvenlik gücü de dikseniz bu kaçağı önleyemezsiniz. Eğer vergi gelirini artırmak, akaryakıt kaçakçılığını önlemek ve haksız rekabeti ortadan kaldırmak istiyorsanız kesinlikle vergi indirimi yapılması şarttır. Yasal ve kaçak yakıtın arasındaki farkı ortadan kaldırdığınız an kaçak diye bir şey kalmaz kendiliğinden biter. Bunu da ÖTV miktarını yarı yarıya düşürerek ve vergiden vergi almayan (ÖTV'nin KDV'si) bir yapı oluşturarak sağlayabiliriz. Vergi indirimi bütçe açığı oluşturur diyebilirsiniz. Bu doğru bir yaklaşım olur. Ancak yukarıdaki farktan dolayı kayıt dışında kalan ve hiç vergi alınamayan kesim otomatikman kaçak yakıtı bırakıp fiyatı ucuzlamış ve vergisi ödenmiş kaliteli ve yasal ürünü kullanacaktır. Böylece kaybedilen vergi miktarı, çok azalacaktır. Ama bir kere daha altını çizerek vurgulamak istiyorum ki, ülkemizde sadece teknik standartlara uygun ve tamamı vergisi ödenmiş akaryakıt kullanılmaya başlanacaktır. Kaçağı önlemek için yazarkasa takalım dediler taktık, ulusal marker katalım dediler katıldı, otomasyon kuralım dediler kuruldu. Peki ne oldu? Dürüst bayinin masrafı, kaçakçılığın ise kılıfı arttı. Özetle sorunun kökten çözümü tek benzin, tek motorin ile KDV ve ÖTV indirimidir.

DAHA TEMİZ VE AYDINLIK BİR GELECEK İÇİN

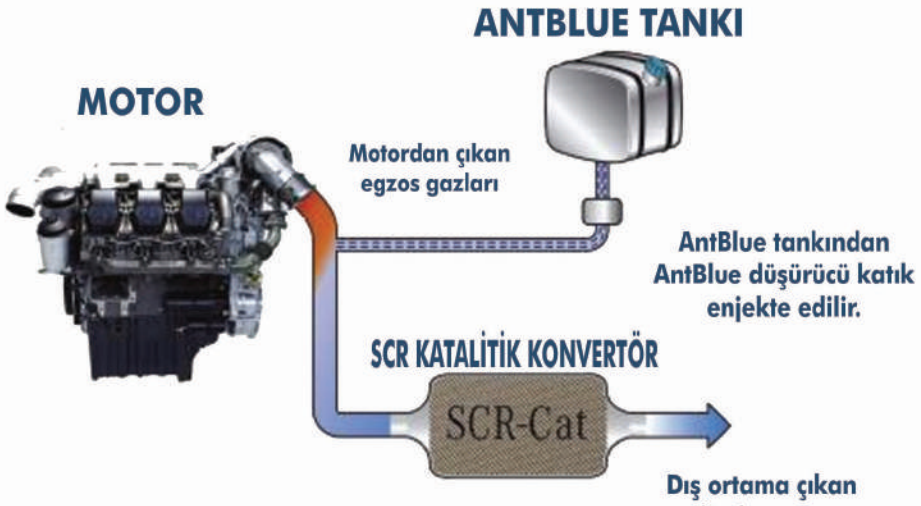
AntBlue

Euro 4 & Euro 5

SCR ANTBLUE TEKNOLOJİSİ

Genel olarak seçici katalitik indirgeme (SCR) teknolojisini baz alan AntBlue güçlendirilmiş ve iyileştirilmiş motoru ile çevre dostu bir çözüm oluştururken aynı zamanda aracınızın yakıt tüketimini azaltır ve ikinci el değerini arttırır.

SCR KATALİTİK KONVERTÖR NASIL ÇALIŞIR?



KPZ KİMYA

Cihadiye Mh. Serik Cad. No:49 Aksu/ANTALYA
Tel: 0.242. 325 11 99 - 326 36 36 Fax: 326 78 79
www.kpzkimya.com.tr - www.antblue.com.tr

Sipariş Hattı : 0.532. 366 42 54 - 0.532. 131 00 75

Nihat KÜRKLÜ
PÜİS Mersin Şubesi Sekreteri

Uzun yıllardır akaryakıt sektöründe istasyon bayisi olarak faaliyet gösteren bir firmayız. Son yıllarda, teknolojik gelişmelerle istasyonlarımızda kurulan otomasyon sistemleri bayilere, dağıtım firmalarına ve EPDK'ya kolaylık olsun diye kurulan, ancak teknolojik bir felaket haline gelmiş durumdadır. Otomasyon sisteminde kalibrasyon denilen ve bir türlü düzen tutmayan bir ayarsızlık yüzünden çoğu bayi, dağıtıcısıyla ve EPDK ile sorun yaşamaktadır. Bu sorunun ilerideki günlerde çok daha artacağı endişesini taşıyorum. Elektronik ortamda kalibrasyon yapılmış olmasına rağmen, mevcut stoklar arasında fark çıkmakta ve bayi kaçakçı pozisyonuna düşmektedir. Bu, kabul edilemez ve iştirakçi şirketlerin derhal gerekli düzenlemeyi yaparak, bu kalibrasyon sorununu çözmesi gerekir. İstasyon sahibi artık iş yerinin mülkiyetini neredeyse EPDK'ya ve dağıtıcıya teslim etmek üzeredir. Bu gibi teknolojik donanımlar kaçak akaryakıt piyasasını denetlemek için yapılmış, ancak sistemin düzgün çalışmamasından dolayı dürüst bayiyi zor durumda bırakıyor. Tabii bakkallarda, tamirhanelerde, yol kenarlarında otobüs, kamyon ve TIR garajlarındaki kaçak akaryakıtı ve 10 numara yağı denetleyecek herhangi bir "teknoloji" olmadığından kaçakçı ödüllendirilmiş oluyor. Düşen kar marjları ve haksız rekabet: Yılbaşından bu yana kademeli olarak düşen kar marjları bayileri olumsuz etkilemektedir. Sene sonunda girilen ihalelere verilen teklifler, düşen kar marjları nedeni ile çoğu bayi arkadaşımızı zarar etme noktasına getirmiştir. 24 saat kesintisiz hizmet veren, yeri geldiğinde mola vermek amaçlı duran araçlarının başında bekçilik yapan, gece – gündüz maliyet hesabı yapan bir sektörde kar majının düşmesi sessiz kalınamayacak bir durumdur. Dünya petrol ve döviz kurlarının yükselmesiyle, artan vergi oranları nedeniyle yapılan zamlar, istasyoncuyu çok fazla kar ediyormuş gibi gösteriyor. Bu nedenle Hükümetin ilgili Bakanlıkları aba altından sopa göstererek, "Tavan fiyat uygulaması gündeme gelebilir" diyor. Ancak ana dağıtıcı pasta yemekten vazgeçmiyor, dolayısıyla bayi arkadaşların kar marjı da böylece düşmüş oluyor. Buna bağlı olarak 24 saat bilgisayar ortamında ve fiilen denetlenebilen istasyonlarımıza kaçak rakipler çıkıyor. Bunlar; tenekeciler – lastikçiler – tamirciler vs. Bu hak yiyen insanlar bir şekilde 10 numara yağ, kaçak benzin gibi ürünleri satarak hem tehlikeli hem de istasyon bayisinin işini zorlaştırıyor. Bunlar da DENETLENEMİYOR. Ana dağıtıcının istasyon işletmeciliğine girişmesi ve yüzde 15 ile sınırlandırılan kotanın kalkmasıyla ezici fiyat politikaları sergilenmeye başlandı. EPDK'nın bu talihsiz kararı, bir türlü düzen tutmayan sistemin çökmesine, dayanılmaz bir haksız rekabetin oluşmasına ve sonuçta sektörde tekelleşmenin başlamasının sinyalini veriyor. Tüm bayi arkadaşlarıma ve sektörde çalışan herkese hayırlı kazançlar diliyorum.

Ömer TUNÇ
PÜİS Mersin Şubesi Başkan Yardımcısı

Son dönemlerde EPDK tarafından alınan kararların sonucunda sektör ve istasyonlarımız ana dağıtıcıların eline geçmeye başladı. İstasyonumun bulunduğu bölge itibari ile bazı ana dağıtım şirketlerinin kendilerine ait istasyonlarda yaptıkları iskontolar bu bölgedeki tüm bayileri çok güç durumlara sokmaktadır. Bizim kar marjlarımız belli ve kar marjlarımız dağıtıcılar tarafından belirlenmekte. Bu kar marjları ile bu şirketlerin yapmış olduğu iskontolara ulaşmamız mümkün değil. Çünkü onlar Tüpraş'tan çok daha uygun fiyatla akaryakıt alabiliyorlar. Dolayısıyla var olan müşterilerimizi dahi elimizde tutmamız imkansızlaşmıştır. Ayrıca kaçak akaryakıt ve 10 numara yağ satışları bütün hızıyla devam ediyor. Bu illegal faaliyeti yürütenler yeterince denetlenmiyor. Denetim görevlilerine bu gibi illegal faaliyet yürütenleri denetlemeleri için yaptığımız şikayetleri ilgililer, "Biz resen denetim yapmayız. Bize yazılı başvuruda bulunmanız gerekir" diyorlar. Dolayısıyla bu sektörde artık sağlıklı bir yapının devam edeceğini düşünmek mümkün değildir. Devletin denetçilerine, bizim buralarda seyyar çalışan, üzerinde yazar kasa olmadan köylerde, depolarda, kamyon garajlarında, sebze halinde, satış yapan tankerlerin varlığından bahsedince; denetçilerin bizim fazla konuşmamamızı yoksa istasyon çıkışına bir araç durdurup her giren, çıkan aracı denetleriz gibi sözlerle bizi tehdit etmeleri çok acıdır. Ayrıca devlet ihalesine girip de ihale kazanan meslektaşların sevinçleri bir süre sonra kursaklarında kalmıştır. Kar marjlarının düşmesiyle ya zararına mal veriliyor ya da teminatını yakarak ihaleden çekilmek zorunda kalıyorlar. Bu sıkıntılara rağmen biz halen sektörde bu haksızlıkların düzeleceğini umutla bekliyoruz. Tüm meslektaşlarıma buradan selamlarımı, saygılarımı sunarım.

İsa DUMAN
PÜİS Kırıkkale Şubesi Denetleme Kurulu Başkanı

a. EPDK, istasyonlarda oluşturulacak otomasyonu dağıtıcı firma tarafından yaptırılmasını öngörmüştü. Ancak, uygulamada bu böyle olmadı. Dağıtıcı firmalar, şu veya bu şekilde otomasyon giderlerini bayilerin sırtına yüklediler. Hem de çok daha fahiş fiyatlarla. Bizler gibi taşra bayileri, her ay 240 TL'yi bulan faturaları dağıtıcılara ödemek zorunda kaldık. Zira, dağtıcılar kendilerine güvenerek verdiğimiz akaryakıt çeklerimizin altına bu bedelleri rahatlıkla ilave ettiler ve biz bu paraları bir nevi cebren dağıtıcılara ödemek zorunda kaldık.

b. Ayrıca otomasyon istasyonumuza kurulduğu tarihten bu yana hiçbir şekilde düzenli çalışmadı. Bu bütün bayi arkadaşlarımız için de söz konusu.

Kar marjlarını yeterli bulmuyorum. Bugün petrol sektöründe bazı parası olan büyük bayilerin dışındaki bayiler eziliyorlar. EPDK bunu önleyebilirdi. Ama önleyemedi. Büyük bayiler, dağıtıcı şirketlerden rafineri fiyatının da altında akaryakıt alıyorlar.

Evet, bugün petrol piyasasında çok ciddi bir haksız rekabet söz konusudur. Bunun sorumlusu da bizce EPDK ve Rekabet Kurumu'dur. Bu iki kurum, çok rahatlıkla bahis konusu haksız rekabeti önleyebilirler. Ancak, bizim gördüğümüz durum şudur. Ucuza sat da, nasıl satarsan sat, ne satarsan sat gibi bir politika izleniyor. Bu kabul edilemez. Bu arada, Tarım Kredi Kooperatiflerinin sadece 4 tekerlek üzerinde bir tanka GSM ve lisansı hiç evrağı olmasa da onaylayıp vermesi, haksız rekabeti körüklemekte. Ben şahsım adına yazıyorum. 1986 yılından beri akaryakıt bayisiyim. EPDK'nın petrol piyasasına müdahalesine kadar, işimde zevkle çalıştım. Ancak özellikle son bir yılda inanın bu işten tiksindim. Ve bu işi EPDK yüzünden bırakacağım. PÜİS yönetiminden bizlere sahip çıkmalarını saygılarımla arz ederim. Ayrıca PÜİS kurumunuza saygılar sunar, işlerinizde üstün başarılar temenni ederim.

AKARYAKIT İSTASYONU ALMAK/SATMAK İSTİYORSANIZ

www.satilikistasyonlar.com

PROFESYONELLERİMİZ

HÜSEYİN ÖZDEMİR SERKAN BARATAN

Türkiye'de akaryakıt istasyonu satışında uzmanlaşmış tek marka*

Merkez: Uğur Mumcu Sk. No: 16/6 GOP ANKARA
İzmir Ofis: 1762 Sk. No:3/14 Bornova İZMİR
TEL: 0312 436 90 50 MOBİL: 0542 258 80 90 FAKS: 0312 436 90 40

acronagayrimenkul.com

acrona
Profesyonel Gayrimenkul

* Sadece akaryakıt istasyonu satış danışmanlığı yapan tek markayız.

Ertan ADIGÜZEL
PÜİS Trabzon Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi

Özellikle yoğun günlerde otomasyon sisteminde çok büyük sıkıntılar ile karşılaşıyoruz. Bu sıkıntıları maddeler halinde sıralamak gerekirse:

1- Akaryakıt satış görevlilerine tanımlanan satış kartları birçok zaman sistem tarafından tanınmıyor. Satış görevlisi tekrar tekrar aynı işlemi yapmak zorunda kalıyor. Bu durum, satışlarda aksamalara neden oluyor.

2- Genellikle karşılaşılan diğer bir sorun da yapılan satış işleminin satış fişini yazar kasadan almamıza rağmen bu satışın otomasyon sistemine yansımaması. Bu nedenle yazarkasa vardiya raporları ile otomasyon vardiya raporlarının satış rakamlarında farklılıklar oluşmaktadır. Bu durum da hesap takibini zorlaştırmaktadır.

3- Diğer önemli bir sorun da yapılan tank dolumlarının otomasyon sistemine mükerrer şekilde yansımasıdır. Fatura ve dolum eşleştirmelerinin internet üzerinde yapılırken bu mükerrer dolum miktarları sıkıntı oluşturmaktadır.

Çözüm önerisi:

Bu sorunlar teknik sorunlar olduğu için istasyon bünyesinde çözülmesi mümkün olmadığından otomasyon firmasının teknik servisinden yardım alınması ihtiyacı gerekiyor. Fakat yeterli donanıma sahip teknik elemana ulaşmak mümkün olmuyor. İstasyonumuzda karşılan bu sorunlara otomasyon firması tarafından yapılan teknik müdahaleler sorunu çözmekte yetersiz kalıyor. Bu nedenle :

a. Otomasyon firmalarının daha donanımlı teknik elemanlarla hizmet vermeleri.

b. İstasyon satışının sac ayakları olan akaryakıt pompası firmaları, yazarkasa firmaları ve otomasyon firmaları bir araya gelerek ortak çalışarak yazılımlarını geliştirmeleri, istasyon ekipmanlarının daha uyumlu çalışmalarını sağlayacağı kanısındayım.

Akaryakıt sektöründe kar marjları brüt yüzde 4 ila yüzde 5 gibi çok küçük bir orandır. Vergi ve diğer maliyetler de düşüldüğünde, bu oran daha da azalmaktadır. Ayrıca satışlar nakit olarak değil yüzde 80 oranında kredi kartı ile yapılmaktadır. Çekilen kredi kartlarının ertesi gün hesabınıza geçmesi için de bankaya yüzde 1- yüzde 2 oranında bir bedel ödenmesi gerekmektedir. Bu durum da kar marjlarını iyice sıfırlamaktadır. Akaryakıt fiyatlarının yüksek olmasının nedeni bayiler değildir. Bu işin suçlusu biz değiliz. Bizi vatandaşlarla karşı karşıya getirmesinler. Bunun yanında promosyonlar aslında kalkmadı. Sadece şekil değiştirdi. Tabak, çanak yerine puan ve diğer uygulamalar geldi. Bu durum da istasyonlara artı maliyet getiriyor. Akaryakıt sektöründe serbest rekabet ortamı henüz tüketicilere faydalı olacak şekilde oluşmamıştır. Akaryakıt üzerinde çok vergi yükü bulunması nedeniyle kar marjı çok daha küçüktür. Bu nedenle bazı tedarikçi firmalar, kaçak yollardan vergisini ödemeden yurda kaçak yakıt sokmaktadır. Yani akaryakıt ürünleri üzerinden alınan ÖTV ve KDV'nin toplamı kadar gelir, yasadışı ticaret yapan kaçakçıların eline geçmektedir. Bu durum haksız ve sebepsiz zenginleşmeyi sağlamaktadır. Özellikle küçük dağıtım şirketleri değişik biçimlerde, kaçak ya da katkılı akaryakıt getirerek piyasaya sürmek suretiyle, kar marjının yüzde 3-5 aralığında olan bir piyasada yüzde 10-14 aralığında indirim yapabilmektedirler. Bu durum da dürüst esnafın karını sıfırlamaktadır. Bu durum ne ile izah edilebilir? Kar marjının yüzde 3-5 olduğu bir piyasada yüzde 10-14 aralığında indirim yapılabilir mi? Akaryakıt sektörünün en büyük sorunlarından biri de 10 numara yağ sorunudur. Son yıllarda motorine alternatif olarak sunulmaktadır. 2007-2008 yıllarında yaşanan benzer sorun, vergi düzenlenmesiyle önemli ölçüde azaltılmışken, günümüzde sektörün kanayan yarası olmuştur. Çözümü çok boyutlu bir sorundur. Mali, hukuki ve teknik denetim boyutları vardır. Mali yönden; Maliye Bakanlığı akaryakıta eşdeğer bir ÖTV ile bu sorumluluğu yerine getirebilir.

Hukuki olarak boşluklar vardır. Bunların doldurulması gerekmektedir. Bunu yakıt olarak kullananlara yasal işlem başlatılmalı ve bu konuyla ilgili derhal düzenleme yapılmalıdır. Bunun yanında olayın çevre boyutu da bulunmaktadır. 10 numara yağ kullanan araçların yaydığı gaz ve duman çevre ve insan sağlığına zarar verdiği gibi, diğer araçların görüş mesafesini düşürüp kazalara da yol açmaktadır. Çevre ve Orman Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı ve TSE'nin yanı sıra EPDK ve Maliye Bakanlığı'nın denetim ve kontrollerinin eşgüdüm içerisinde yürütülmesi halinde, bu alandaki olumsuz faaliyetlerin önlenmesine önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

Talat VURAL
PÜİS Samsun-Çarşamba Temsilcisi

Otomasyon uygulamasından kaynaklanan sorunumuz sadece kalibrasyon sorunudur. Kalibrasyon sorununun getireceği maliyet çok yüksektir. Kar marjları yetersizdir. Fakat taban fiyat olmadığından, şu anki mevcut karın hepsini tüketiciye versek bile piyasada bazı dağıtıcılarla ve onların istasyonları ile rekabet etme şansımız yok. Bizim alış fiyatlarımızın %10'u aşağısına satış yapıp, bu yetmezmiş gibi ayrıca hesap makinesi ile hesaplar yapıp ilave indirimler yapanlar dahi var. Kısacası taban fiyat olmadığı sürece, kar marjının yeterliliğinden söz edilemez. Haksız rekabetle mücadele edebilmek için mutlaka, taban fiyat getirilmelidir. Bayiler daha fazla kenetlenip sendikalar ön plana çıkmalı, dağıtıcıların elindeki lobi gücü mutlaka kırılmalı, meclise daha fazla sektörden milletvekili gönderilmesi için şimdiden çalışmalar yapılmalıdır. Çünkü bu işin siyasi, meclis ayağı son derece önemlidir.

Adnan AĞAÇLI
Ankara Bayisi

EPDK'nın dağıtıcılar ve istasyonlar bazında kurulmasını öngördüğü sistem gereği, firmamızın da gerek Shell istasyonunda, gerekse Petrol Ofisi istasyonunda gerekli otomasyon sistemi kurulmuş olup, düzenli ve doğru bilgi akışı sağlanmaktadır. Herhangi bir sorunda dağıtım firmaları (Shell ve PO) anlaşmış oldukları firmalar sayesinde probleme zamanında müdahale etmektedirler. EPDK yeni düzenlemelere geçtikçe, sistem de sürekli yenilenmekte, bu konularla ilgili bilgilendirmeler de dağıtım firmaları tarafından bizlere yapılmaktadır. Bu sistemin düzenli yürümesi için firma personeli eğitimi zorunludur. Dağıtım firmaları bu eğitim konusunda biraz zayıf kalmaktadırlar. Bayilerine daha çok zaman ayırmalı, bayi bazında bölgesel olarak eğitim seminerleri verilmeli, uygulamalı eğitim yapılmalıdır. Ayrıca en büyük sıkıntıyı oluşturan "kalibrasyon" oranları konusunda daha hassas ölçümler yapılmalı, son teknolojik cihazlar kullanılmalı ve bayiler dağıtıcı firmalardan açıklayıcı net cevaplar almalıdır. Kar marjlarının yetersiz olduğu tüm toplantılarda da ele alınmaktadır. Ama halen yeterli bir çözüm yolu bulunamamıştır. Bayilerin satışlarındaki özel uygulamalara katılım payları, kredi kartları komisyonu, işletme giderleri toplandığında zaten bayinin herhangi bir kazanç sağlayamadığı açıktır. Buna ilave olarak da kaçak yakıtla mücadele, dağıtıcı firmaların da bayii gibi piyasada nihai alıcıya yakıt satma girişimleri, 10 numara yağ ile rekabet gibi sebepler de eklenince düzgün çalışan bayiler kar edemedikleri gibi satış potansiyellerini de artıramamaktadırlar. Fiyatlarda haksız rekabetin dolayısıyla da kaçak ve illegal yakıt satışının önlenmesi, dağıtıcı firmalar ve bayisi arasında korumacı bir politika saptanması, kar marjlarının yükseltilmesi.

Murat ŞAN / Ankara Bayisi

Otomasyon sisteminden genel olarak memnun olmakla beraber zaman zaman sistemde teknik sorunlarla karşılaşmaktayız. Özellikle sistemin kuruluş aşamasında istasyonumuzda yaşanan bu teknik sorunlar sebebiyle kısa süreli de olsa verilen hizmette aksamalar yaşanmıştır. Bu gibi aksaklıkları engellemek için otomasyon desteği veren firmaların teknik altyapılarını geliştirip konuya vakıf personel sayılarını artırmaları gerektiğini düşünüyorum. Akaryakıt sektöründe kar marjı denildiğinde konuya iki farklı açıdan bakmak daha doğru olur. Birincisi kağıt üzerinde konuşulan brüt kar marjı diğeri ise akaryakıt bayisinin net olarak elde ettiği kar marjıdır. Konuyu piyasada oluşan brüt kar marjı olarak ele alırsak; çoğu sektöre göre satışlardan yüksek ciro elde edilebilen sektörümüz için "kağıt üzerindeki" bu kar marjları tatminkar sayılabilecektir. Ancak pratikte hangi dağıtıcı firma ile çalışılırsa çalışılsın hemen hemen tüm akaryakıt bayileri için piyasadaki bu brüt kar marjı ile satış yapmak günümüz koşullarında pek mümkün görünmemektedir. Bunun nedeni, gerek taşıt tanıma sistemleriyle bu sistemi kullanan müşterilere zorunlu olarak uygulanan iskontolar ve gerekse pompadan her müşteri için uygulanan standart indirimler, bayilerin söz konusu brüt kar marjlarına ulaşmasını imkansız hale getirmektedir. Buna bir de artan rekabet koşullarında yükselen işletme maliyetleri eklendiğinde bayilerin işi daha da zorlaşmakta ve bahse konu kar marjları en alt seviyelere düşmektedir. Sonuç olarak, yapılan yüksek meblağlı yatırımlar ve müşterilere verilen kesintisiz hizmet anlayışı göz önüne alındığında güncel kar marjları yetersiz kalmaktadır. Sektörümüzde haksız rekabet denince bilindiği gibi iki durum ön plana çıkmaktadır. Bunlardan ilki vergisiz, kaçak olarak yurda sokulan akaryakıt, diğeri ise yasal olmadığı gibi üretimi ve kullanımı tehlikeli de olan "10 Numara Yağ" adı altında satılan bir takım nesnelerdir. Gayrimeşru bir şekilde piyasaya sunulan yakıtlarla rekabet etmek biz bayiler için gün geçtikçe zorlaşmaktadır. Alış fiyatlarımız aşağı yukarı belli olduğundan, bu tür ürünleri satanlarla fiyat konusunda rekabet etmemiz mümkün değildir. Hizmet kalitesi ve diğer çalışmalarla bu açığı kapatmak istesek de piyasada, taleplerini aldıkları ürünün kalitesi yerine sadece ürününün fiyatına göre belirleyen müşteri kitlesinin yoğun şekilde var olması, rekabet gücümüzü zayıflatmaktadır. Sektörde haksız rekabet yaratan bu gibi sorunları sonuç olarak kabul edersek işin sebebine de değinmekte fayda vardır. Bence, kolay para kazanma arzusu ve daha fazla kazanma güdüsü yanında, çok yüksek sayılabilecek akaryakıt fiyatlarını da sebepler arasında saymalıyız. Ülkemizde akaryakıta ağır vergi yükünün de (yaklaşık %70) etkisiyle gelişmiş veya gelişmekte olan birçok ülkeden daha fazla para ödemekteyiz. Şöyle ki: Türk tüketicisi kişi başına milli geliri bizden 3-4 kat fazla olan ülke insanlarıyla aynı seviyelerde hatta daha pahalıya akaryakıt almaktadır. Bu aşırı pahalı akaryakıt fiyatları, yukarıda bahsedilen illegal faaliyetleri yapanlar için cazip bir zemin hazırlamaktadır. Bu çerçevede sektörümüzde haksız rekabet yaratan bu olumsuzlukların önüne geçilmesi için cezaların caydırıcı ve uygulanabilir olması gerekir. Şöyle ki, önce bu faaliyetleri sürdürenler için, ağır bir para cezası sonra bu suçu tekrarlarsa arttırılmış ağır para cezası yanında işyerini süreli kapatma cezası verilmeli, son olarak da şirket ve ortaklarını meslekten men edecek şekilde cezalar verilerek bu cezalar kararlılıkla uygulanmalıdır. Ayrıca, cezai önlemler dışında vergi sistemindeki yapısal düzenlemelerle akaryakıt üzerinden alınan vergi oranları aşağı çekilerek, akaryakıt fiyatları daha makul seviyelere indirilmelidir.

Hakan YILDIRIM / Ankara Bayisi

Otomasyonumuz sıklıkla kendini kapatıyor. Sık sık (iki-üç günde bir) otomasyonu aç-kapa yapıyoruz. Tedarikçi firmalarca sorunların kaynağı araştırılıp, çözümünün bilgi işlemciler tarafından yapılması gerekli. Ayrıca PC nin 24 saat çalışmasından dolayı işlemcinin yavaşlaması buna bağlı olarak otomasyonun gitmesi sorunuyla karşılaşabiliyoruz. Yetkili firma tarafından sistemin dönemlik periyodik bakımlarının yapılmasını istiyoruz. Bunların yanı sıra EPDK gereğince sistemin devamlı açık olması buna bağlı olarak iklimsel şartlardan dolayı sık sık PROB arızalarına neden oluyor ve yine bu maliyetler de bayiye yansıtılıyor. 10 numara yağ ve kaçak yakıt denetimlerinin daha sistemli hale getirilip, bu tarz ürünleri satan bayiye para cezasının yanında istasyonu kapatma cezalarının da verilmesi, kısacası çok daha sert yaptırımların uygulanması gerekmektedir. Kar marjlarımız çok düşük. Nedeni; Dağıtım şirketiyle bayi arasındaki kar dağılımlarının adaletsiz olması, fiyatlarda haksız rekabet boyutunda aşırı indirim yapılıyor olması, vergilerin çok yüksek olması, istasyonların genel ve işletme giderlerinin (OTAMOSYON-POS- Kart Katılım-LPG Hizmet Bedeli-PROB-REKLAM VERGİLERİ-İŞYERİ HARÇLARI vs..) çok yüksek olması.

Nihat YENGİNGÜC / Ankara Bayisi

Otomasyon konusunda sıkıntımız yoktur. Kar marjları kesinlikle yeterli değildir. Akaryakıt başlı başına tehlike ve risk arz etmektedir. Zaten istasyonumuz kiralık olduğu için kira masrafı yanında eğitimli personel çalıştırmanın maliyeti, genel giderler de ilave edildiğinde net kar çok az kalmakta, hatta çoğu zaman istasyonumuz zarar etmektedir. Ayrıca rekabetten kaynaklı toplu satışlarda verilen iskontolar kar marjlarını iyice aşağıya çekmektedir. Denetimler kesinlikle artırılmalı, özellikle seyir halindeki ve şehir sınırından giriş yapan tankerlere sıkı denetim uygulanmalı, mühürsüz tanker sahibi firmaların lisansları iptal edilmeli, hizmet kalitesini sağlamaya yönelik standartlar getirilmeli, promosyonların kısıtlanmasında olduğu gibi, ıskontolu mal verilmesi hususunun da yasaklanmasının olumlu olacağını değerlendirmekteyiz.

Rıza ENSARİOĞLU / Siirt Bayisi

Otomasyonla ilgili karşılaştığımız sorunlar; devamlı arızalanmalar ve aynı arıza için kesilen faturalar ve mecburi ödememiz gereken tutarlardır. Şirketimiz bize kar marjı olarak brüt yüzde 6 vermektedir. Zaten taşıt tanıma sistemini kullanan araçlara yapılan satışlarda şirket yüzde 4.5'unu bizden geri almaktadır. Ve ömür boyu ödeyeceğimiz 350 TL olan otomasyon bakım bedeli ile parça, kablo ve servis ücretlerini de ayrıca ödemek zorundayız. Bu durumda, karların yeterli olması mümkün olamaz. Ben Petrol Ofisi bayisi olarak herkes gibi sağlam, temiz, namuslu ve dürüst çalışmaktayım. Rekabete girecek kar oranım olmadığı gibi, gücüm de yok. Bütün bayilerin de kar oranı hemen hemen aynıdır. Rekabet giren ve çok iskonto yapan bayileri PÜİS olarak daha çok takip edip, yapılan sahtekarlığın ortaya çıkarılıp cezai işlem ve istasyon kapatılmasına kadar gidilmesini istiyorum. Tabii, bunlar benim isteğimle olmaz. Ama sizler de takdir edersiniz ki, bugün akaryakıt 4.04 TL iken 3.50 TL'ye satış yapan istasyonlar var. Hiçbir bayi zararına çalışmaz. Ama bu yapılan, göz göre göre zarardır. Benim şirketten aldığımdan çok daha ucuza akaryakıt satan bayiler var. Bunlara birinin artık "dur" demesi lazım. Yoksa bunun sonucu bizim için çok kötü olacaktır. Çünkü artık işçilerimizin maaşını, sigortalarını, elbiseleri gibi ve hatta kendi ev ihtiyaçlarımızı da elimizde kalan topraklarımızı, araç gereçlerimizi satıp karşılıyoruz. Ama bir gün bunlar da biterse ne satarız? Büyüklerimizin bizden haberi olur mu? O zaman birilerinin hiç vakit geçirmeden bu konuya el atmaları gerekmektedir. Halkımız ucuz akaryakıt almaktan yana. Ama iskontomuz olmadığından dolayı, bizim bu indirimleri yapma şansımız yok. Dolayısıyla satış yapamıyoruz. Konuyla ilgilenmenizi arz ederim.

Abdullah DOĞRU / Manisa Bayisi

Otomasyonun getirdiği ek maliyet bugünkü en büyük sorunumuz. Kar marjları artık ölümcül seviyelere kadar düştü. Eskiden yazarkasa, otomasyon gibi maliyet artırıcı unsurlar yokken kar marjları daha iyi idi. Şimdi bir taraftan maliyet artıyor, diğer taraftan kar payları artacağı yerde düşüyor. Bu, kabul edilemez. Haksız rekabet en yüksek seviyeye çıktı. Manisa civarında rafineri çıkış fiyatından daha ucuza ürün satan o kadar çok bayi var ki, şaşmamak mümkün değil. Bunlar herhalde bedavaya çalışıyorlar. Yöntemleri aslında çok basit. Kiralık istasyonlarını ödeme gücü sıfır olan kişiler üzerine göstererek ve yazarkasa, otomasyon gibi sistemlerin üzerinde oynama yaparak, her türlü faturasız ve hileli ürünleri pazarlıyorlar. Bu yöntemi ne yazık ki sadece devlet anlayamıyor. Çevremizde peşin para olduğu zaman, motorini 3 TL'nin dahi altında satanlar var. Devlet artık bu konuda gereken ağırlığını koymalı. Ayrıca, sağlıklı çalışanların üzerine getirilen birçok ilave yük bu gibi bayileri nefes alamaz hale getiriyor ve bunlar sektörden kaçıyorlar. Bunların boşalttıkları yerler, maalesef yukarıda izah ettiğim illegal yapılar tarafından dolduruluyor.

antoil

"Antalya'nın markası"

ANTPOWER
ECODIESEL

*EPDK verilerine göre Antoil, yakıt tasarrufu sağlayan ve performans arttıran katkılarla geliştirilmiş akaryakıt ürünleri satan 7. Dağıtım şirketidir.

www.antoil.com

antoil

sgagroup Kuruluşudur