

İÇİNDEKİLER



Başyazı.....	2
PÜİS, Rekabet Kurumu'ndan yıkıcı fiyat rekabetine karşı acil çözüm istedi	4
PÜİS'ten EPDK Kurul Üyesi Çiçek'e hayırlı olsun ziyareti.....	7
PÜİS'in Şanlıurfa Bölge Bayi Toplantısı'nda tüm sorunlar masaya yatırıldı	8
“Maktu ceza uygulaması adil değil” (Cemalettin Tüney).....	16
“Tüpraş, uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmaya devam ediyor” (Yavuz Erkut)	18
EPDK'ya iki yeni Kurul Üyesi atandı	22
“7. Geleneksel Akdeniz Bölgesi Akaryakıt Bayileri Toplantısı” yoğun bir katılımı gerçekleştirildi.....	24
Yarın çok geç olabilir (Güner Yenigün).....	30
EPDK, 2011 yılında 6.235 davaya taraf oldu	32
Bayiler dirençlerinin son noktasına gelmiştir (Mehmet Gül)	36
“Bünyemize kaliteli, güçlü, temsil kabiliyeti yüksek bayileri katmaya devam edeceğiz” (Ahmet Öztürk).....	38
Akaryakıt Satış ve Servis İstasyonlarında Vardiyalı Çalışma Yapılmasının Usul ve Esasları (Çetin Güngör)	40
TS 11939 Standardı Resmi Gazete'de yayımlandı	42
OPET'in 'Kusursuz Hizmeti'ne The Loyalty Awards'tan ödül	43
Opet ve Aytemiz Akaryakıt PETDER'e üye oldu	44
Giresun'daki otobüs kazasında ölen 9 kişinin ölüm nedeni 10 numara yağ	44
Aytemiz Akaryakıt, 4. terminalini Trabzon'da hizmete açacak.....	46
Bakan Yazıcı: Bakan Yazıcı: “İzin bitti ithalat patladı”	47
EPDK'ya karşı davalar artık İdare Mahkemelerinde açılacak.....	47
ADER yeni üyelerin katılımıyla güç kazandı.....	48
TS 12820 Standardında yapılan tadiller Resmi Gazete'de yayımlandı	48
Franklin Fueling Systems'den kullanıcılara özel çözümler	50
Powerwax, “İlkgaz” markasıyla LPG piyasasına girecek (Ümit Ozan)	52
Bayiler, 10 numara yağ, promosyon ve taşıt tanıma sistemini PÜİS Dergi'ye değerlendirdiler	53

**PETROL ÜRÜNLERİ
İŞVERENLER SENDİKASI
YAYIN ORGANI**

Mayıs + Haziran - 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]

Dağıtıcılara Perakendeciliğin Önünü Açan EPDK, Bayilere de Üreticiden İkmal Yapma İmkânı Vermelidir



Muhsin ALKAN
PÜİS Genel Başkanı

Bilindiği gibi 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 pazar paylarının %15'inden fazla olamayacağına dair mevzuat hükmü yürürlükten kaldırılmıştır. Bir başka ifadeyle EPDK yaptığı bu değişiklik, dağıtıcıların perakendecilik yapmasının önündeki kısıtlamayı kaldırmıştır.

Bu karar her şeyden önce 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'na aykırıdır. Kanun'un 7. Maddesinin 5. Fıkrasındaki "Dağıtıcıların kendi işlettiği istasyonlar aracılığı ile yaptığı satış, dağıtıcının toplam yurt içi pazar payının yüzde onbeşinden fazla olamaz." ifadesiyle bu konuyu en açık ve kesin şekilde hükme bağlamıştır.

Kanun yapıcı, bununla da yetinmemiş ve aynı fıkra da 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 yönünde olacağını ve bu hareketin hiçbir şekilde değişmeyeceğini öngörmüştür.

Yani örneğin üreticinin bayiye veya kullanıcıya doğrudan doğruya bir satışı kesinlikle

olamayacaktır. Yine örneğin, bayi akaryakıtını sadece bağlı olduğu dağıtıcıdan alabilecek, başka hiçbir dağıtıcıdan veya doğrudan doğruya üreticiden akaryakıt alımı yapamayacaktır. Sistem bu şekilde kurulmuş ve tavizsiz bir şekilde yürüyebilmesi için ticaretin olmazsa olmazsa kurallarından biri olan iade mal mekanizması dahi göz ardı edilmiştir. Ve bu hükümlerin ihlali çok ciddi cezalara bağlanmıştır.

Ancak sistem, bu katılığının yanı sıra, katmanların mağduriyetlerini önlemek amacıyla bir takım düzenlemeler de getirmiştir. Bunlar, yukarıda da değindiğim gibi, dağıtıcıların kendi işlettiği istasyonlar aracılığıyla yaptığı satışın toplam yurt içi pazar payının %15'inden fazla olamayacağı ve dağıtıcıların kendi işlettikleri istasyonlara sübvansiyon ve bayi istasyonlarından farklı uygulama yapamayacağı hükümleridir. Böylece, bayilerin dağıtıcılarla rekabet etme imkanı sağlanmıştır.

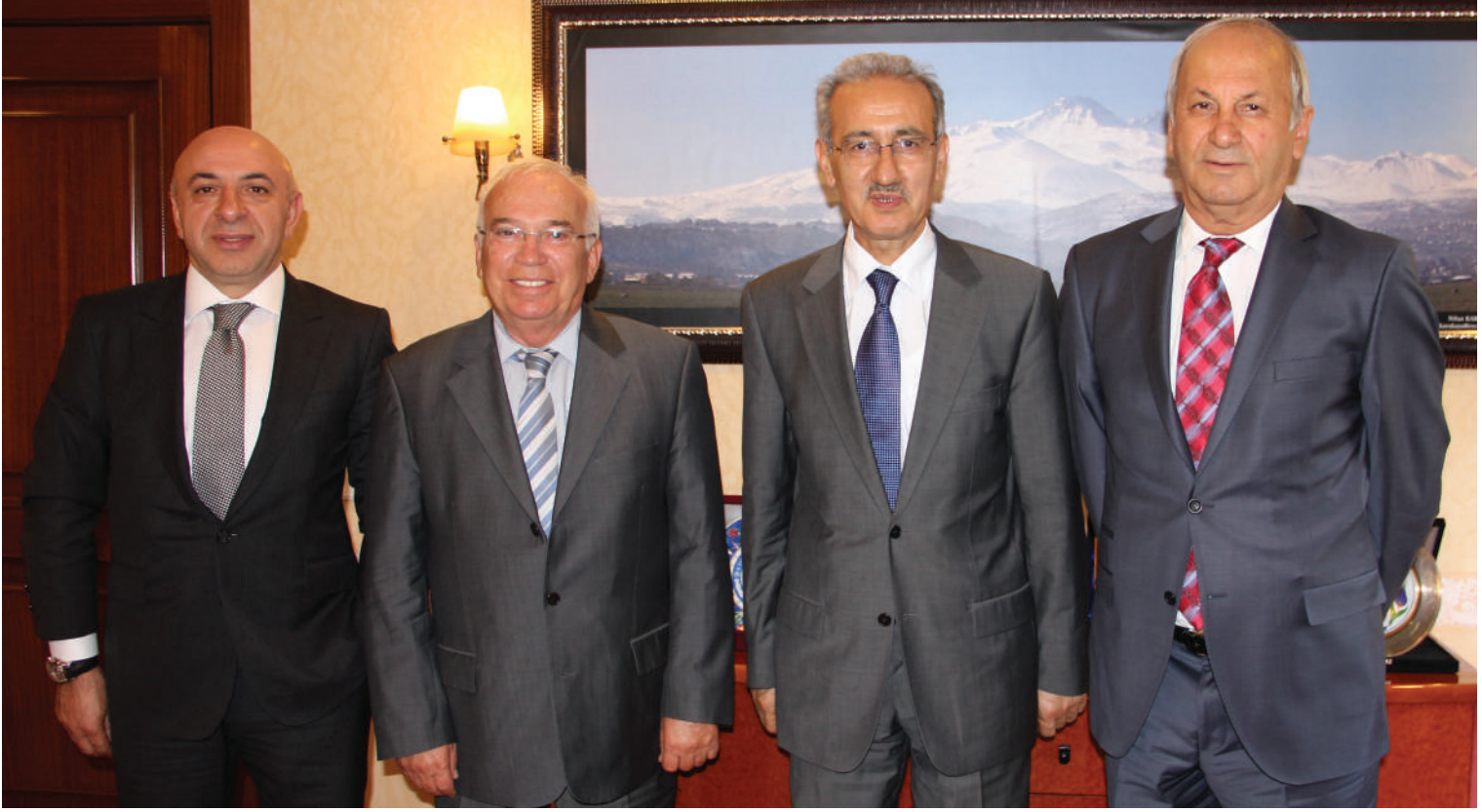
İşte EPDK'nın sözünü ettiğim yeni düzenlemesi Kanun'un açık hükmüne aykırı olmanın yanında, bu adil ve gerekli olan düzenlemeyi de ortadan kaldırarak, tüm sistemin yerle bir olmasına yol açmıştır. Çünkü bahsettiğimiz %15 şartı, sistemin ayakta durmasını sağlayan en önemli ayaklardan birisidir. Bu ayağın yıkılması, sistemin yıkılması ile eş anlamlıdır.

Zira, bayiler perakendeci, dağıtıcılar ise toptancı konumundadır. Perakendeci konumunda olan bayilerin, toptancı konumunda olan dağıtım şirketleri ile rekabet etme şansı yoktur. Dağıtım payı, dağıtıcının karı ve bayinin karından oluşmaktadır. Dağıtıcılar piyasada bayinin karı kadar indirim yaparlarsa, bayinin onlarla rekabet etme şansı olamaz. Bayi, kendi kar payının 1 kuruş dahi altına düştüğü anda zarar edecektir.

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.



PÜİS, Rekabet Kurumu'ndan yıkıcı fiyat rekabetine karşı acil çözüm istedi



PÜİS, akaryakıt ve LPG piyasasında oluşan 'Yıkıcı fiyat' eylemlerine ilişkin şikayetleri, bu eylemleri gerçekleştiren teşebbüslerin hakim durumda olmadığı gerekçesiyle reddeden Rekabet Kurumu'na, "Hakim Durum" tanımının bu sektörler için değiştirilmesi önerisinde bulundu. PÜİS, "Türkiye akaryakıt dağıtım piyasasının kendine özgü hukuki ve fiili pazara giriş engelleri göz önüne alınarak, 'Yıkıcı Fiyat' uygulamasının tespitinde dikkate alınacak pazarın 'Tüm ülke' olarak değerlendirilmemesi, bu tür uygulamaların yapılmakta olduğu dar coğrafi alanlardaki pazar payları irdelenerek, hakim durumun varlığının tespiti"ni istedi.

Özellikle son dönemde, maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan akaryakıt satışlarına ilişkin Rekabet Kurumu'na yapılan şikayetlerin artması ve Kurumun, bu satışları gerçekleştiren teşebbüslerin hakim durumda olmadığı gerekçesiyle şikayetleri reddetmesi üzerine harekete geçen PÜİS, "Akaryakıt dağıtım sektöründe yıkıcı fiyat uygulaması"na ilişkin hazırladığı kapsamlı raporu Rekabet Kurumu'na iletti.

PÜİS'ten Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Kaldırımcı'ya ziyaret

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş ile PÜİS Basın Danışmanı Mehtap Bakır'dan oluşan bir heyet, RK Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırımcı'yı makamında ziyaret ederek söz konusu raporu sundu.

"Hakim Durum" tanımı bir kez daha irdelenmeli

PÜİS, söz konusu raporunda; Rekabet Kurumu'ndan, 5015 sayılı Kanun kapsamında petrol piyasasında bulunan tek elden alım zorunluluğunun varlığı ve ilgili pazara özgü hukuki ve fiili giriş engellerinin bulunduğunu göz önüne alarak, petrol piyasası için 'Hakim Durum' tanımının bir kez daha irdelenmesini talep etti. PÜİS böylece aynı coğrafi pazarda, maliyetin altındaki satışlara ve/veya aynı ürüne farklı fiyat uygulamasına dair işlem ve davranışlara ilişkin olarak Rekabet Kurulu'nun bu husustaki tavsiye, karar ve/veya tedbirleri almasını istedi.



Ziyaret sonrasında PÜİS Dergi'ye açıklamada bulunan PÜİS

Genel Başkanı Muhsin Alkan: "Petrol piyasasında gerek cari mevzuat uyarınca tek elden alım zorunluluğunun varlığının ve gerekse ilgili pazara özgü hukuki ve fiili giriş engellerinin bulunduğunu, dolayısıyla petrol piyasası için "Hakim durum" tanımının bir kez daha irdelenerek gerekli kararların ve tedbirlerin alınması hususundaki taleplerimizi Rekabet Kurumu'nun Başkanı Sayın Nurettin Kaldırımcı'ya ilettik. Bugüne kadar daima konulara adil ve tam bir tarafsızlıkla yaklaşan Rekabet Kurumu'nun bu konuda da aynı hassasiyeti göstereceğine olan inancımız tamdır." dedi.

PÜİS tarafından Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırımcı'ya sunulan raporun tam metni şöyle:

1- Bilindiği üzere ülkemizde akaryakıt dağıtım sektöründe Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan (EPDK) almış olduğu dağıtıcı lisansı ile faaliyette bulunan 50 nin üzerinde firma bulunmaktadır.

5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun yürürlüğe girmesini müteakip, 1 Ocak 2005'ten itibaren ülkemizde petrol piyasasında serbest fiyat uygulamasına geçilmiş olup, bu tarihten itibaren petrol ve petrol ürün fiyatlarının oluşumunda ve artışında, en yakın erişilebilir petrol piyasasındaki fiyatlarla birlikte, döviz kurlarındaki değişimler ve akaryakıt ürünlerinin rafineri çıkış fiyatları üzerinden alınan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) ve Katma Değer Vergisi (KDV) önem taşımaktadır.

Türkiye'de günümüzde kurşunsuz benzin pompa satış fiyatlarının %65 kadarı ÖTV ve KDV olarak devlete kalırken, yaklaşık %24'ü rafineri fiyatı olmakta, %11'i ise dağıtım payı olarak bayilere ve ana dağıtım şirketlerine kalmaktadır. Motorinde ise vergi yükü %56, rafineri fiyatı %32 ve dağıtım payı ise %12 olarak bayilere ve ana dağıtım şirketlerine kalmaktadır. Akaryakıttan alınan vergi miktarı dünya fiyatlarındaki gelişmelere göre, Bakanlar Kurulu tarafından zaman zaman revize edilmekte olup, söz konusu dağılımdaki oranlar da sabit kalmamakta ve değişiklik göstermektedir.

2- 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'na göre petrol ve petrol ürünleri alım satımında fiyatlar en yakın dünya serbest piyasa koşullarına göre oluşmaktadır. Uygulamaya bakıldığında ise petrol ürünlerinde gümrüksüz rafineri fiyatının Akdeniz-İtalyan piyasasında yayınlanan ürün fiyatları olup, Türkiye'de de bu piyasanın izlenerek, son fiyat değişiminden itibaren, günlük Akdeniz ürün fiyatları ve dolar kuru dikkate alınarak, yürürlükteki satış fiyatlarından anlamlı bir şekilde yukarı ya da aşağı yönde farklılık gösterdiğinde fiyat ayarlamaları yapılmakta olduğu ve böylece, rafineri lisansı sahibi TÜPRAŞ'ın kendi gümrüksüz rafineri çıkış fiyatını belirlemekte olduğu görülmektedir.

3- 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu gereğince 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren geçilen serbest fiyat uygulamasına göre; petrol sektöründe akaryakıt dağıtım şirketleri,

EPDK'ya bildirdikleri farklı fiyat metodolojilerine göre depo satış fiyatlarını belirlemek-

te, bayiler ise dağıtım şirketleri tarafından kendilerine tavsiye edilen tavan pompa satış fiyatlarını uygulamakta veya bulundukları bölgenin rekabet koşullarına göre kendi pompa satış fiyatlarını belirleyerek, bu fiyatlar üzerinden satış yapmaktadırlar.

4- **Hal böyle olmakla birlikte, sektörde son zamanlarda giderek artan bir şekilde görülmeye başlanan husus, bazı dağıtım şirketleri tarafından uygulanan ve maliyetin altında satışlar olarak tabir edilen "Yıkıcı Fiyat" uygulamasıdır.** 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (RKHK) kapsamında, "Yıkıcı Fiyat" uygulamasının rekabeti bozan ve engelleyen bir fiil olarak yasaklanmış olduğu konusunda bir tereddüt yoktur. Yıkıcı fiyatlama, Rekabet Kurulu'nun çok sayıda kararında, "hâkim durumda bulunan bir teşebbüsün, fiyatlarını belirli bir süreyle belirli bir seviyenin altında tutması nedeniyle mevcut rakip teşebbüslerin pazarda faaliyet göstermelerinin zorlaşması, hatta bu teşebbüslerin pazar dışına çıkmasına sebep olan bir uygulama" olarak tanımlanmıştır. Diğer taraftan maliyetin altında satış Avrupa Birliği'nde olduğu gibi ülkemizde yürürlükte bulunan 4054 sayılı Kanun kapsamında da "Yıkıcı Fiyat" olarak kabul edilmektedir.

Yine Rekabet Kurulu'nun kararlarında belirtildiği gibi, "Yıkıcı fiyat uygulamasının nihai amacı, fiyat kırarak rakipleri etkisizleştirdikten sonra fiyatları tekrar yükseltmektir. Buna HASAT denir. Yıkıcı fiyat ancak bu şekilde uygulama döneminde girdiği zararları kapatabilmekte ve üstüne ekstra kar elde edebilmektedir." Bunun için öncelikli olarak, piyasaya girişin kolay olup olmadığının tespiti zorunludur. Zira, "Yıkıcı Fiyat" uygulayan firma rakiplerini piyasa dışına iter ve sonrasında piyasada mevcut olan rakipler piyasa dışına çıkacağı gibi piyasaya girmek isteyen potansiyel rakipler de ilgili sektöre yatırım yapmaktan ve piyasaya girmekten vazgeçerler.

5- "Yıkıcı Fiyat" uygulaması, fiyatların sınırlı şekilde düşürülerek etkin rakipleri piyasa dışı amaçla taşıdığından, cezalandırılması gereken bir davranıştır. "Yıkıcı Fiyat"landırma sadece düşük fiyatlandırmaya sebep olmaz; belirli bir müşteri kitle-sini hedef alarak aynı ürün için belirli müşte-

rilerin diğerlerinden daha az miktar ödeme yapmalarına ve böylece fiyat ayrımcılığına da yol açar. Fiyat ayrımcılığı esas olarak ilgili ürünün üretim maliyetinin aynı olmasına rağmen farklı müşterilere farklı fiyatlar uygulanmasından kaynaklanır.

Fiyatlarda indirim uygulamaları ticari hayatın önemli bir parçası olup, sağlayıcıların fiyat üzerinde rekabet etmelerine olanak tanıyıp, müşterileri rakip firmalardan çekebilmenin bir yoludur. "Sadakat İndirimi" veya "Sadakat Programı" olarak adlandırılan bu tür indirimler müşterilere ilgili şirketlere bağlılıklarından dolayı verilmektedir. Bu indirimler müşterilerin ilgili firmalardan belli bir ölçüde mal almaları ya da sağlayıcının belli ölçüde malını satmaları karşılığında verildiğinden, bunun doğal sonucu olarak müşteriler indirimden yararlanabilmek için diğer sağlayıcıların ürünlerini almaktan veya satmaktan vazgeçeceklerdir. Hakim durumdaki teşebbüslerin bu tip indirimleri/programları uygulamaları müşterileri kendilerine bağlayarak diğer rakipleri pazar dışına çıkarma amacı taşıdığı düşünülerek rekabet ihlali olarak kabul edilir.

6- Avrupa Birliği rekabet kuralları ilgili pazarın yapısını değiştirebilecek niteliği haiz olan hakim durumdaki teşebbüslerin pazardaki rekabetin azalmasına sebep olacak ya da rekabetin gelişmesini engelleyecek hareketlerde bulunmalarını hakim durumun kötüye kullanılması olarak nitelendirmektedir. Yukarıda bahsedilen fiyat politikaları da bu duruma örnek teşkil etmekte olup, bu bağlamda fiyat üzerinde girilen her tür rekabetin (Yıkıcı Fiyatın) hukuka uygun olduğu kabul edilmemektedir.

7- Ülkemizdeki akaryakıt dağıtım sektörünün yapısına bakıldığında ise, hukuki ve fiili çok sayıda pazara giriş engelinin mevcut olduğu görülmektedir. Rekabet Kurumu'nun 2008 yılında hazırlamış olduğu "Akaryakıt Sektör Raporu"nda da bu durum veciz bir şekilde ifade edilerek, özellikle 5015 sayılı Kanun'dan gelen pazara giriş engellerinin bulunduğu ve bu durumun yapısal bir sorun olarak mevcut bulunduğu altı çizilmiştir. Bahse konu sektör raporunda da ifade edildiği üzere;

• Bayilerin dağıtıcılarla tek elden satış sözleşmesi yapma zorunluluğu,

- Sözleşme ile bağlı olduğu dağıtıcı dışında başka bir sağlayıcıdan ürün ikmali yapmanın yasak olması,
- Özellikle şehir merkezlerinde akaryakıt istasyonu kurmaya elverişli ve nitelikli arsa teminindeki güçlükler,
- Belediye ve İmar Mevzuatından kaynaklanan nedenlerle istasyon kurma izninin alınmasındaki güçlükler,

belli başlı pazara giriş engelleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumda, belli bir coğrafi alan olarak tarif edilebilecek olan bir mikro pazarda bulunan akaryakıt istasyonunun veya istasyonlarının o coğrafi alandan ibaret pazarda mutlak ve önlenemez bir şekilde hakim durumda olduklarını ifade etmek yanlış olmayacaktır.

8-“Yıkıcı Fiyat” uygulamasının varlığını tespit bakımından hakim durumda bulunma kriterinin, bir firmanın tüm ülke genelindeki pazar payına bakılarak değerlendirilmesi, konunun doğru olarak nitelendirilmesine de engel oluşturacaktır. Dağıtım firmaları, literatürde mikro pazar fiyatlaması (micro market pricing) olarak adlandırılan pazarlama yöntemini kullanarak, herhangi bir şehrin herhangi bir bölgesinde bulunan istasyonunun veya istasyonlarının yaratmış

olduğu hakim durumu kullanarak **“Yıkıcı Fiyat”** uygulamasına gitmektedirler.

Ülke genelinde, akaryakıt dağıtım sektöründeki pazar payı %1-2 seviyelerinde olan bir dağıtım firmasının bir şehrin önemli bir ticari alanında bulunan istasyonları nedeniyle o dar coğrafi alandaki pazar payının %60-70 seviyelerine eriştiği, dolayısıyla o coğrafi alanda hakim durumda bulunduğu hiç bir farklı yoruma yer vermeyecek netlikte görülebilmektedir. Bu örnekler özellikle büyük şehirlerde çok fazla mevcuttur ve bu tür coğrafi alanlarda yeni bir istasyon kurmak da mevcut hukuki ve fiili engeller nedeniyle mümkün bulunmadığından o firmanın ilgili coğrafi pazarda hakim durumda olduğu ve uygulamakta olduğu yıkıcı fiyat ve/veya sadakat indirimleri/programları nedeniyle ilgili pazarda hakim durumunu kötüye kullanmakta olduğu çok sıklıkla görülen bir uygulama olarak ortaya çıkmaktadır.

5015 sayılı Kanun’dan gelen rekabet etme yükümlülüğü (tek elden satış sözleşmesi) dikkate alındığında da, diğer teşebbüslerin bu tür mikro pazar fiyatlaması uygulamalarına karşı farklı dağıtım firmalarından alım yapma imkanı bulunmadığından piyasa dışına itilmekte oldukları ve bu suretle de rekabet mevzuatına göre yasak fillerden

sayılan **“Yıkıcı Fiyat”** uygulamasının gerçekleşmekte olduğu görülmektedir.

Türkiye akaryakıt dağıtım piyasasının kendine özgü bu hukuki ve fiili pazara giriş engelleri göz önüne alınarak, **“Yıkıcı Fiyat”** uygulamasının tespitinde dikkate alınacak pazarın tüm ülke olarak değerlendirilmesi, bu tür uygulamaların yapılmakta olduğu dar coğrafi alanlardaki pazar payları irdelenerek, hakim durumun varlığının sözü konusu olup olmadığının tespiti zorunluluk arz etmektedir.

SONUÇ: Yukarıda açıklanan nedenlerle;

1. **5015 sayılı Kanun kapsamında petrol piyasasında bulunan tek elden alım zorunluluğunun varlığı ve ilgili pazara özgü hukuki ve fiili giriş engellerinin bulunduğu göz önüne alınarak, petrol piyasası için “Hakim Durum”** tanımının, bir kez daha irdelenmesini,

2. Aynı coğrafi pazarda, maliyetin altındaki satışlara ve/veya aynı ürüne farklı fiyat uygulamasına dair işlem ve davranışlara,

ilişkin olarak bu husustaki tavsiye, karar ve/veya tedbirlerinizin Sendikamıza ve ilgili Kurumlara duyurulmasını emir ve müsaadelelerinize arz ederiz.

Acı Kaybımız...

20 yılı aşkın süredir PÜİS Erzurum Şubesi Başkanlığı görevini yürüten, 50 yılı aşkın süredir de akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren, bu süreçte sektörümüze ve camiamıza çok büyük katkılarda bulunan değerli büyüğümüz Yakup Aksoy’u 27 Mayıs 2012 tarihinde kaybettik.

Merhuma Allah’tan rahmet, kederli ailesine, yakınlarına ve camiamıza sabır ve başsağlığı dileriz.

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası



PÜİS'ten EPDK Kurul Üyesi Çiçek'e hayırlı olsun ziyareti



PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş'tan oluşan PÜİS Heyeti, EPDK'nın yeni Kurul Üyesi Ahmet Çağrı Çiçek'e hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.



PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş'tan oluşan PÜİS Heyeti, EPDK'nın yeni Kurul Üyesi Ahmet Çağrı Çiçek'e hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

Bayilerin sorunları görüşüldü

PÜİS Heyeti, yaklaşık 45 dakika süren gö-

rüşmede Çiçek'e, bayilerin ve akaryakıt sektörünün genel sorunları hakkında bilgi de verdi.

PÜİS sorunlara ilişkin kapsamlı bir rapor sunacak

Akaryakıt sektörünün sorunlarının çözümü için gayret sarf edeceğini belirten EPDK Kurul Üyesi Çiçek de, PÜİS Heyetinden, bayile-

rin sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren kapsamlı bir rapor sunmalarını istedi.

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan da akaryakıt bayilerinin çok önemli sorunlarla karşı karşıya olduğunu ifade ederek Çiçek'ten bu sorunların çözümü için katkı sunmasını istedi.

PÜİS'in Şanlıurfa Bölge Bayi Toplantısı'nda tüm sorunlar masaya yatırıldı



Bayilerin ve akaryakıt sektörünün sorunlarına çözüm bulmak amacıyla bölgesel bayi toplantılarına hız veren PÜİS, "Şanlıurfa Bölge Bayi Toplantısı"nı Şanlıurfa Akgöl Otel'de gerçekleştirdi. Bayilerin yoğun ilgi gösterdiği toplantıda; yıkıcı fiyat rekabeti, 10 numara yağ, otomasyon uygulaması gibi bayilerin gündeminde yer alan önemli konular derinlemesine tartışıldı.

Bayilerin ve akaryakıt sektörünün sorunlarına çözüm bulmak amacıyla bölgesel bayi toplantılarına hız veren PÜİS, "Şanlıurfa Bölge Bayi Toplantısı"nı 28 Nisan 2012 tarihinde Şanlıurfa Akgöl Otel'de gerçekleştirdi. Bayilerin gündemindeki önemli konuların masaya yatırıldığı toplantıya, PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcıları; İmran Okumuş ve Alaeddin Kavak, PÜİS Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Gül, PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyeleri; Davut Bülbüloğlu ve Erol Sözen, PÜİS Genel Başkan Başdanışmanı Osman V. Karamete, PÜİS Yüksek Konseyi Başkanı Zeki Sayıcı ve Yüksek Konsey Üyesi Oğuz Koçbeker, PÜİS Ankara Şube Başkanı İbrahim Uğurlu, Batman Şube Başkanı Aydın Sarı, İstanbul Şube Başkanı İsak Koç, Kayseri Şube Başkanı Nuh Mehmet Delikan, Kırıkkale Şube Başkanı Kemal Gö-

züyükarı, Konya Şube Başkanı Ahmet Sayıcı, Mersin Şube Başkanı Mustafa Yavuz ve Şube Yönetim Kurulu Üyeleri; Mustafa Kaplan, Ömer Tunç ve Nihat Kürklü, Samsun Şube Başkanı Zafer Güler, Trabzon Şube Başkanı Aytekin Çanakçıoğlu, Iskenderun Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi M. Ali Papuçcu ve Şube Disiplin Kurulu Üyesi Fevzi Karataş, Aytemiz Akaryakıt Dağıtım A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Yakup Yazar ile çok sayıda bayi katıldı.

"Bayiler birlik olursa tüm sorunların üstesinden geliriz"

Toplantının açılış konuşmasını yapan PÜİS Genel Merkez Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Gül, bayilerin birçok problemle savaştığını belirterek, "Bu sorunları çözmek için başta Genel Başkanımız ve Genel Merkezimiz, Yönetim Kurulu Üyelerimiz gecelerini gündüzlerine katarak, Cumhurbaşkanından Başbakan'a, Enerji Bakanından EPDK'ya ka-

dar her yere giderek sorunlarımıza çözüm arıyorlar. Bu sorunlardan bir kısmı çözülüyor bir kısmı ise maalesef çözülüyor. Sorunlarımızın tamamının çözüme kavuşmamasının tek sebebi bizim aramızda tam bir birlik ve beraberlik olmamasıdır. Eğer bugün biz bayiler olarak bir araya gelirsek tahmin ediyorum ki çok güzel işlere imza atacağız ve aşıl-mayan dağları aşacağız" dedi.

"18 Eylül'ün mimarı PÜİS'tir"

Bazı bayilerin, "PÜİS bizim için ne yaptı?" diye sorduğunu ifade eden Mehmet Gül, "Buna verilecek en basit cevap şudur. Daha önce dağıtım şirketleri biz bayileri 15-20 yıllık sözleşmelere mahkum etmişler ve özgürlüğümüzü elimizden almışlardı. PÜİS, Başbakan'a, Rekabet Kurumuna, EPDK'ya bu konuyu götürdü ve 15-20 yıllık intifaları 5 yıla indirdi. PÜİS, böylece bayileri ömür boyu mahkumiyetten kurtarmış oldu. Bu mah-

kumiyetten kurtulan bayiler de istedikleri dağıtıcıyla masaya oturup anlaşma yaptılar” şeklinde konuştu. Eskiden bayilerin, bayilik alabilmek için dağıtım şirketlerinin kapısını aşındırdığını anımsatan Gül, “Ama şimdi dağıtım şirketleri, ‘Benim bayim ol’ diye tek tek bayileri dolaşıyor. Bu ortamı sağlayan, bu işin mimarı PÜİS’tir. Bayiye bundan daha büyük bir hizmet olabilir mi? Bizim de birlik ve beraberlik içerisinde PÜİS’e sahip çıkmamız gerekir” dedi.

“Yıkıcı fiyat rekabeti bayiye zarar veriyor”

Şanlıurfa’da son dönemde yaşanan en büyük problemin bayiler arasındaki yıkıcı fiyat rekabeti olduğunun altını çizen Mehmet Gül, “Bugün Şanlıurfa’da LPG’nin litresi neredeyse 2 TL’ye satılıyor. Bu kıyasıya rekabet içinde bayilerin para kazanma şansı yoktur. Bizler birlik beraberlik içinde olmazsak kesinlikle hiçbir sorunumuzun üstesinden gelemeyiz” diye devam etti. Lisanslandırma döneminde binlerce bayiye kesilen haksız para cezalarına da değinen Gül, “Bunda bayinin kesinlikle hiçbir suçu kusuru yoktu. Ama bu cezayla karşı karşıya bırakıldılar. Devlet bu cezaları affetmedi. Daha sonra dağıtım şirketlerine kesilen milyonlarca liralık cezaları ise affetti. Bu nasıl adalettir? Maliye Bakanlığı dağıtım şirketlerinin milyonlarca liralık cezasını affediyor da gariban bayinin cezasını niye affetmiyor?” dedi.

“Tek tek sivrisineklerle uğraşmakla bataklık kuramaz”

Günümüzde çeşitli meslek gruplarının haklarını aramak için yollara düştüğü ve çeşitli eylemler yaptığına dikkat çeken Gül, “Doktorlar, eczacılar, işçiler, öğretmenler bunların

hepsi bu mücadeleyi veriyor. Hak verilmez, alınır. Ama biz ne yapıyoruz? Burada birbirimizle uğraşıyoruz, fiyatı nasıl kırarım, müşteriyi nasıl çekeirim diye. Arkadaşlar zararına mal satılmaz, zararına ticaret olmaz. Hepimizin para kazanması lazım” diye konuştu. Mehmet Gül, şöyle devam etti:

“Bugün bayinin hiç sıkıntısı yokmuş gibi bir de 10 numara yağ çıktı başımıza. Geçen gün televizyonda Esenler Otogarı’nda bidonlarla nasıl 10 numara yağ satıldığını izledim. Eskiden kaçak akaryakıt Irak, İran ve Suriye’den geliyor diyorlardı. Şimdi Irak, İran ve Suriye’den akaryakıt girişi yapılmıyor. Katırlarla getirilen kaçak akaryakıt da genel tüketim içinde bir noktadan ibaret kalır. Ama bugün Ardahan’dan Edirne’ye kadar her tarafta kaçak akaryakıt satılıyor. Bu kaçak akaryakıt nereden geliyor? Bugün devlet benim telefonda ne konuştuğumu bile biliyor da, bu kaçak akaryakıtın nereden ve nasıl geldiğini nasıl bilmiyor? Tek tek sivrisineklerle uğraşmakla bataklık kuramaz. Eğer bataklık kurutulursa sivrisinek de olmaz. Bu kadar basit.”

“Mesleğimizin onuru için birlikte hareket edelim”

Mehmet Gül’ün ardından kürsüye çıkan PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan da, “Biz PÜİS yönetimi olarak sizlerin sorunlarını dinlemeye, dayanışmanızı görmeye ve sizleri



PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Gül

bizimle beraber daha fazla çalışmaya davet etmeye geldik” dedi. Tüm dünyada sivil toplum örgütlerinin artık siyasetçilerin önünde yer almaya başladığını vurgulayan Alkan, “Sivil toplum örgütlerinin yaptıklarını artık siyasetçiler dahi yapamıyor. Biz istiyoruz ki, sivil toplum örgütlerimizi dünya standartlarına ulaştıralım ve sivil toplum örgütlerimiz vasıtasıyla mesleğimizin onuru için birlikte hareket edelim. Bunu zaman içerisinde başaracağımıza da yürekten inanıyorum” diye konuştu.

“İntifaların 5 yılla sınırlandırılmasından sonra bayiler kendi mallarının sahibi oldular”

Yıllardan beri devam eden intifa meselesinin bayileri adeta köleleştiren bir husus olduğunu



belirten Muhsin Alkan, "Bayiler gidip bir dağıtıcıyla 30-35 yıl anlaşma yapıyor, intifasını dağıtım şirketine veriyor ve bu süre için de kendi istasyonunun sahibi olamıyorlardı. İstasyonun tapusu bayideydi ama kullanım hakkı dağıtıcıdaydı. Dağıtıcı da bayiye istediği gibi kullanıyordu. İsterse bayiye mal vermiyordu, isterse bayinin karını aşağı çekiyordu ve hatta isterse bayiye istasyondan çıkarıp istasyonu bir başkasına kiraya verebiliyordu. PÜİS olarak intifaları 5 yıla sınırlandırılmasına ön ayak olduğumuz için dağıtım şirketleri halen bize düşman, halen bize kin besliyorlar. Artık bayiler kendi mallarının sahibi oldular" diye konuştu.

"Basiretli birer tüccar gibi nasıl kar edeceğimizi ve meslek onurumuzu nasıl koruyacağımızı düşünmeliyiz"

Bayilerin öncelikle birer tüccar olduğunun altını çizen PÜİS Genel Başkanı Alkan, "Ticaretin ana gayesi kar etmekse, bizler niye kar etmiyoruz? Niye kar elde etme yoluna gitmeyip de, birbirimizle yıkıcı fiyat rekabetine gidiyoruz?" dedi. Alkan, şöyle devam etti:

"Bugün peygamberler şehri Şanlıurfa'da araçlar yollarda geziyorsa mutlaka bir istasyondan akaryakıt almak zorundadır. Bugün 1000 litre normal karla sattığın akaryakıtla 5 litre anormal karla sattığın akaryakıt eşdeğerdir. Yüksek kırımla sattığın akaryakıt sadece cironu artırır, karını arttırmaz. Ama yarın Maliye Bakanlığı kapına dayanır, 'Sen bu kadar ciro yapmışsın verdiği vergi cironla örtüşmüyor' der ve cezayı keser. Bizim basiretli birer tüccar gibi nasıl kar edeceğimizi ve meslek onurumuzu nasıl koruyacağımızı düşünmemiz lazım. Zaten bayilerin etrafında birçok asalak türemiş. Kaçak akaryakıt, 10 numara yağ kol geziyor piyasada. Biz bu kadar olumsuzluk uğraşırken ve normal fiyatlardan satış yapmaya çalışırken tüketiciler de bize, 'Siz ne kadar pahalı satıyorsunuz? Ne kadar çok kar elde ediyorsunuz?' diyorlar. 'Çok kar ettiğimizi nereden çıkarıyorsunuz?' diye sorduğumuzda da, 'Falanca istasyonda şu kadar ucuza akaryakıt satılıyor. Demek



PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan

ki o fiyattan satınca bile para kazanıyorsunuz' diyorlar. Kar marjlarımız zaten bugün normal seviyelerde değil. Biz de, 'Kar marjlarımız az' diye Enerji Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, EPDK gibi ilgili kurumların kapısına gittiğimizde, 'Hem karım az diyorsun, hem de yüzde 8-10 indirim yapılabiliyorsun. Bu işte bir tuhaflık yok mu?' cevabını alıyoruz. Şu anda akaryakıt piyasasındaki kar marjları çok düşük. Ürünün çeşidine göre yüzde 4 ila yüzde 6 arasında brüt kar marjımız var. Sizlere soruyorum; oturup istasyona ne kadar yatırım yaptığınızı, günlük ortalama giderinizin ne olduğunu, dağıtım şirketlerinize ne kadar borçlu olduğunuzu, dağıtım şirketlerinize verdiğiniz çekleri ödemek için bankalara ne kadar faiz ödediğinizi hiç düşündünüz mü? Bunları mutlaka düşünün, oturun hesabınızı yapın. Onurlu bir ticaret yapıyorsak, kar etmemiz ve birbirimizle yıkıcı rekabete girmememiz lazım. Dağıtım şirketlerinin sizlere tavsiye ettikleri tavsiye fiyatlara uymanız gerekmiyor. Ben bugün kendi istasyonumda dağıtım şirketimin bana tavsiye ettiği fiyattan 3 kuruş yüksek fiyatla akaryakıt

satıyorum. Ben bunu PÜİS'in Genel Başkanı olduğum ve dağıtım şirketlerinin tavsiye fiyatlarının bir geçerliliği olmadığını ispat etmek için yapıyorum."

"Tüm uyarılarımıza rağmen bazı bayiler otomasyon maliyetini üstlendiler"

Dağıtım şirketlerinin, bayilerinin kendi ürünlerini satıp satmadığını kontrol etmek için otomasyon sistemini icat ettiğini ifade eden Muhsin Alkan, "EPDK da, Maliye Bakanlığı ile beraber, 'Acaba akaryakıt bayisi akaryakıtı kayıtdışı olarak mı satıyor?' diye hiç tasvip etmediğimiz düşüncelerin içerisine girdiler. Oysa biz namuslu, dürüst tüccarlarız. Sektörümüz, Türkiye'de en önemli hizmetlerden bir tanesini tüketiciye sunan bir sektördür. Günün 24 saati vatandaşa hizmet ediyoruz, devletin vergisinin önemli bölümünü topluyoruz, ıssız yollarda bir uğrak yeri. Bundan daha büyük bir hizmet olabilir mi? Ancak halen akaryakıt bayilerini kamuoyuna yanlış lanse edenler var maalesef" diye konuştu. Alkan, konuya ilişkin şunları söyledi:

"İstasyonlara otomasyon sistemi kurulması





Divan Heyeti; PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş ve Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Gül'den oluştu

fikri ortaya atıldığında biz, 'Bu iş için akaryakıt bayisinin cebinden 5 kuruş çıkmayacak. Bu sistemi dağıtım şirketi mi yoksa EPDK mı kurar bizi ilgilendirmez' demiştik. Bizim böyle dememize ve EPDK'nın da bu talimatı dağıtım şirketlerine vermesine rağmen maalesef dağıtım şirketleri otomasyonun maliyetini yine bayilere yüklemeye çalıştılar. Bizim tüm uyarılarımıza rağmen bazı bayiler otomasyonun maliyetini üstlendi ve bu sistemin parasını gitti dağıtım şirketine ödedi. Ondan sonra da, 'Otomasyon için bizden para aldılar' diye feryat ettiler. O bayi arkadaşlarıma soruyorum, 'Siz niye dağıtım şirketlerine o paraları verdiniz?' Eğer o bayiler parayı vermeden önce PÜİS'e başvurmuş olsalardı, PÜİS konuyu iki satır yazıyla EPDK'ya bildirirdi ve dağıtım şirketi de otomasyon bedelini bayiden isteyemezdi."

"10 numara yağ sorunu büyüyerek devam ediyor"

10 numara yağ sorununa ilişkin değerlendirmeler de bulunan Muhsin Alkan, "Bütün uğraşlarımıza rağmen maalesef 10 numara yağ sorununu ortadan kaldıramadık. Bu sorunu ortadan kaldırmak için çok uğraştık. 2008 yılında madeni yağın ÖTV'sinin motorinle eşitlenmesini sağladık. Madeni yağdaki bu ÖTV artışı 2 ay sürdü. Bu iki aylık zaman diliminde de 10 numara yağ sorunu tamamen bitme noktasına geldi. Ancak sanayiciler Maliye Bakanlığı'nı sıkıştırdılar ve 2 ay sonunda madeni yağın ÖTV'sini tekrar indirdiler. Bu konuda Sayın Genel Sekreterimiz Güner Yenigün ile Maliye Bakanımız Sayın Mehmet Şimşek'i ziyaret ettik ve kendisiyle çok sert bir biçimde münakaşa ettik. O günden bu yana 10 numara yağ sorunu büyüyerek de-

vam ediyor. Bu sorun hem vergi kaybına yol açıyor hem de sektöre büyük zarar veriyor" diye konuştu.

"Bayilere kesilen haksız para cezalarının teciline yönelik önerimizi kanun değişikliği metnine koydurttuk"

5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun mutlaka yeniden yapılandırılması gerektiğinin altını çizen Alkan, "Bu Kanunun hazırlanma aşamasında PÜİS olarak biz de yoğun biçimde çalıştık. Kanunlar ilk çıktıklarında uygulamalarında bir takım sıkıntılar olabiliyor, bu çok normal. Bu sıkıntıların giderilmesi için de kanunlarda revizyona gidilir. Şimdi 5015 sayılı Kanun'un revizyonu için yoğun biçimde çalışıyoruz" dedi. Hazırlanan kanun değişikliği taslağında PÜİS'in de görüş ve önerilerinin yer aldığını belirten Alkan, şunları kaydetti:



"Biz, geçmişte EPDK'nın bayilere kestiği haksız para cezalarının tecili ya da ertelenmesine yönelik önerimizi bu taslağa koydurttuk. Bu konuda TBMM Enerji Komisyonu Başkanı Mahmut Mücahit Fındıklı ve Komisyon Sözcüsü Halil Mazıcıoğlu'ndan da destek söz aldık. Kanun değişikliği TBMM Enerji Komisyonuna geldiğinde bizim önerimizin kanun metnine girmesi konusunda ellerinden geleni yapacaklar. Böylece inşallah bayilerimizi, haksız yere kesilen 57 bin TL'lik cezalardan ve icra kapılarından kurtarmış oluruz."

"Dağıtım şirketleri bayiliğe soyunuyor"

EPDK'nın dağıtım şirketlerinin şirket mülkü istasyon edinmelerinin önündeki kısıtlamayı kaldırmasını da eleştiren PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, konuya ilişkin şunları söyledi:

"Akaryakıt bayileri, yaşadıkları sorunlar yetmiyormuş gibi, şimdi de başka bir komployla daha karşı karşıya bırakılıyorlar. Dağıtım şirketleri bayiliğe soyunuyor. Dağıtım şirketleri, 'Biz de istasyon satın alacağız ve bu istasyonlarda perakendecilik yapacağız' diyorlar ve nitekim bunu yapıyorlar. Böylece bayiye düşen kar payını indirim olarak kullanıyor ve sonra da gelip bayiye, 'Gel sen benimle rekabet et' diyorlar. Bunu yapan dağıtım şirketlerinin verdikleri 'Ben aracıyı ortadan kaldırdım' şeklindeki beyanlatları gazetelerde boy boy çıkıyor. Aracı kim? Aracı biziz, yani bayiler. Bunu gören tüketici de, 'Falanca şirket şu kadar indirimli akaryakıt satıyor' diyor. Biz de bunun üzerine bazı demeçler verdik. Diyoruz ki, 'Eğer dağıtım şirketi bayilik yaparsa, bayilerin de, dağıtım şirketiyle rekabet edebilmesi için doğrudan Tüpraş'tan mal alabilmesi lazım'. EPDK, dağıtım şirketlerinin önündeki yüzde 15'lik sınırı bir Kurul Kararı ile kaldırdı. EPDK, dağıtım şirketlerinin önündeki engeli kaldırıyor, bize de Tüpraş'tan akaryakıt alabilmemize müsaade etmesi gerekir. Bu sağlanırsa, dağıtım şirketleri kendi istasyonunda yüzde 10 iskonto yapıyorsa biz de bayiler olarak yüzde 12 iskonto yaparız. Bayilerin üzerinde oynanan bu oyunu PÜİS

olarak bozmaya çalışacağız."

"PÜİS olarak, katkılı ürünlerdeki fiyat farklarının takipçisiyiz"

PÜİS olarak yıllardan beri 'motorin ve benzinin tek tip olması gerektiğini' ifade ettiklerini hatırlatan Alkan, "Sonunda EPDK bizim bu önerimizi haklı buldu ve tek tip ürüne geçilmesine karar verdi. Ancak EPDK'nın söz konusu kararının üzerinden henüz 1 ay geçmeden dağıtım şirketleri 'Katkılı' adı altında farklı ürünleri piyasaya sürmeye başladılar. Dağıtıcılar 1 litrelik katkıyı 3 bin litre akaryakıtı karıştırıyorlar. Kaba bir hesaba, bir tanker 20 bin litre akaryakıt alıyorsa, dağıtıcılar bir tanker ürüne 6 litre katkı maddesi katıyorlar. Bir tanker katkılı motorin ile katkısız motorin arasındaki fiyat farkı 4-5 bin TL. Altın fiyatlarını göz önünde bulundurursak o katkı maddesi altından daha pahalıya geliyor. Bu sadece akaryakıtı pahalı satmanın bir oyunu. Bir ara katkılı ve katkısız ürün arasındaki fiyat farkı litrede 38 kuruştur. Bizim uyarılarımızın ardından bu fark 7-8 kuruşa kadar indirildi. 'Dün 38 kuruş pahalı olan bu katkılı ürünün fiyatı bir haftada 30 kuruş birden nasıl ucuzladı?' diye kimse de sormuyor. PÜİS olarak bu konunun da takipçisiyiz" diye devam etti.

Alkan, medya organlarını eleştirdi

Türkiye petrol konusunda büyük oranda dışa bağımlı bir ülke olduğunu ifade eden Alkan, "Türkiye'nin kendi ham petrol üretimi toplam tüketimin yüzde 7-8'ini ancak karşılıyor. Akaryakıt fiyatları da ham petrol ve döviz kuruna bağlı. Ham petrol fiyatları ile döviz kurunda bir artış olduğunda doğal olarak Tüpraş da bunu kendi fiyatlarına yansıtıyor ve akaryakıt fiyatları artıyor. Ertesi gün manşetlerde, 'Akaryakıt bayileri yine zam yaptı' diye yazıyor" dedi. PÜİS olarak bu hususta defalarca açıklama yapmalarına rağmen halen bazı medya organlarının, bu fiyat artışlarında, 'Bayi zam yaptı, zamdan bayi şu kadar kar etti' şeklinde haberler yapıldığını belirten Alkan, "Bu medya organlarının, akaryakıt bayileri hakkında yalan yanlış haber yapıp, ba-



PÜİS Genel Başkan Yardımcısı
İmran Okumuş

yileri tüketici nezdinde karalamaktan niçin zevk aldıklarını anlayabilmiş değilim" dedi.

"Türkiye'nin en büyük işveren sendikasıyız"

Toplantının Divan Başkanlığını yapan PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş ise, "Türkiye'nin dört bir yanından bayilerin sorunlarını dinleyip, bu sorunlara çözüm bulabilmek için buraya geldik. Bizler bu sektöre ve mesleğe gönül vermiş, sizlerin meslektaşları ve arkadaşlarıyız. Her zaman gönlümüz de kapımız da sizlere açık. Ankara'da Genel Merkezimiz, Türkiye'nin 15 şehrinde Şube Başkanlıklarımız, 81 ilde baş temsilciliğimiz, 700'ün üzerinde ilçede de temsilciliğimiz var. Türkiye'nin en büyük işveren sendikasıyız" dedi.

Bayiler otomasyonu 'Faydasız' buluyor

Daha sonra otomasyon sisteminin akaryakıt kaçakçılığının önlenmesi konusunda bir etkisi olup olmadığı konusunda bir oylama yapıldı. Oylama sırasında bayilerin tamamı otomasyonun akaryakıt kaçakçılığının önlenmesi açısından faydasız olduğu yönünde el kaldırdı.



Konuşmaların ardından PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün tarafından bayilerden gelen sorular cevaplandırıldı.



**PÜİS Genel Sekreteri
Güner Yenigün**

Soru: Bayi olarak doğrudan Tüpraş'tan mal almak istiyoruz. Bu nasıl mümkün olabilir?

Güner Yenigün: Bu, bizim bir süredir dile getirdiğimiz bir talep. Dağıtım şirketlerinin önündeki yüzde 15'lik sınır kalktığı andan itibaren, bunun da artık bize bir hak olarak verilmesi gerekiyor. Bu talebi PÜİS'ten başka dile getiren de yok. Bizim bu teklifimiz Tüpraş tarafından da olumlu karşılandı. Tüpraş'tan mal alabilmemiz EPDK'nın küçük bir mevzuat değişikliğiyle hemen uygulamaya girebilecek kadar basit. Bu sağlandığı takdirde bayiler olarak biz de dağıtım şirketleriyle her koşulda rekabet edebiliriz. Ayrıca tüketiciye çok daha büyük indirim yapabiliriz. Şu anda dağıtım şirketleri karın yüzde 60'ını alıyor, geriye kalan ve bayiye kar marjı olarak verdikleri yüzde 40'ı da, bayiye vermeyip tüketiciye indirim olarak sunuyorlar. Bayiler olarak bizler de Tüpraş'tan mal alabilirsek, biz de dağıtım şirketlerinin kar marjı olan yüzde 60'ı indirim olarak tüketiciye yansıtabileceğiz. Yani o takdirde, bizim indirimimiz dağıtıcılardan çok daha fazla olacak ve böylece piyasada çok daha ciddi bir rekabet ortamı oluşacaktır.

Soru: Otomasyon sistemi konusunda dağıtım şirketimiz bizden aylık bakım-iletişim bedeli olarak 177 TL alıyor. Bu yasal mı?

Güner Yenigün: Otomasyon uygulamasına ilişkin bizim ne söylediğimizden çok siz bayilerin kanaatinin ne olduğu daha önemli. EPDK, 2007 yılında dağıtım şirketlerinin bayilerini denetlemesi için bir yönetmelik çıkardı. Daha sonraki 4 yıllık zaman zarfında Türkiye'deki tüm akaryakıt istasyonlarına bu

çerçevede otomasyon sistemleri takıldı. İlgili yönetmelikte, otomasyon isteminin dağıtım şirketleri tarafından kurulacağı açıkça ifade edilmişti. Bu nedenle dağıtım şirketlerinin hiçbir bayiden otomasyon bedeli adı altında bir para almamaları gerekirdi. Ama birçok dağıtım şirketi daha sonra aylık olarak bakım faturası adı altında tanzim ettikleri bazı belgeler ile otomasyon maliyetinin çok daha fazlasını bayilerden aldılar ve almaya devam ediyorlar. Biz PÜİS olarak bu konuyu yine EPDK'ya yazılı ve şifahi olarak aktardık ama şu ana kadar hiçbir sonuç alamadık. Otomasyon sisteminin bayiye hiçbir faydası yoktur. Otomasyon sisteminin dağıtım şirketinin kendi akaryakıtının bayisi tarafından satılıp satılmadığının kontrolünden başka hiçbir işe de yaramamaktadır. Böyle bir şey için de bayilerin bu kadar büyük sıkıntılara sokulmaması gerekir.

Soru: Ulusal marker cihazları bozuk. Haksız yere ceza yiyoruz. Bu haksızlık nasıl giderilecek?

Güner Yenigün: Uygulama başladığı andan itibaren ulusal marker ölçüm cihazlarıyla ilgili problemler yaşandı. İstasyonda ölçüm yapan marker cihazında çıkan sonuca itiraz ettiğinizde, numuneyi TÜBİTAK'a gönderiyorlar. TÜBİTAK'taki cihazda ise sonuç çok farklı çıkabiliyor. TÜBİTAK'tan numunenin sonuçları çıkıncaya kadar ciddi bir süre geçiyor ve bu arada bayiler maddi manevi ciddi kayıplara uğruyorlar. Biz bu sorunu hem EPDK hem de TÜBİTAK yetkililerine defalarca aktardık ve artık bu konuda bize ulaşan şikayetler önemli ölçüde azaldı. Eskiden bu konuda çok yoğun şikayetler alırdık ancak bu sorunun önemli ölçüde giderildiğini zannediyoruz.

Soru: Çiftçilere yapılan mazot desteklerinin niçin çiftçiden fatura istenmeden ödendiğini öğrenebilir miyim?

Güner Yenigün: Tarım Kredi Kooperatiflerine tanınan bir takım imkanlar var. Tanınan bu imkanların da gayesi çiftçiye desteklemek. Bu güzel bir düşünce ama Tarım Kredi Kooperatifleri bu düşünceyi mazot uygulamasında suistimal ettiler ve suistimal etmeye de devam ediyorlar. Kesinlikle tarımla alakası olmayan, örneğin nakliyecilere dahi Tarım Kredi Kooperatifleri bu mazotu veriyor. Kısacası, devletin kendilerine tarım yapmaları için tanıdığı bazı imkanlar, tarım dışında bir kısım motorlu araç sahiplerine aktarılmış oluyor. Dolayısıyla bizim bayi arkadaşlarımızın satması gereken mazot, Tarım Kredi Kooperatifleri tarafından pazarlanmış oluyor. Bu çok ciddi bir haksızlıktır. Tarım Kredi Kooperatiflerinin şu anda

Türkiye genelinde 1500'e yakın istasyonu var. Bu 1500 istasyon, şu anda bayilerin birer rakibi konumunda. Ama haksız rekabet yapan bir konumdalar. Bizim bu haksızlığı önlemek için yaptığımız mücadele devam etmektedir.

Soru: 18 yıllık bayiyim. LPG satışı için zamanında müracaat etmedim. Şimdi de mesafe tahdidinden dolayı LPG satışı yapamıyorum. LPG satışı yapabilmemiz için bu sorunumuzu Rekabet Kurumu'na iletebilir misiniz?

Güner Yenigün: Bugüne kadar bu talebi defalarca ilgili kurumların hepsine ilettik. EPDK'ya bildirdik. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan konunun tüketicinin mağduriyetine yol açtığını belirterek, bu mağduriyetin giderilmesini istedik. Sanayi Bakanlığı yetkilileri de tüketiciyi korumak açısından talebimizin haklı olduğunu belirterek, bu yönde bir genelge yayınladı. EPDK da talebimizi uygun görerek, 1 Ocak 2005 tarihinden önce akaryakıt sattığını belgeleyen istasyonların LPG satışı yapabilmesine imkan tanıyan bir düzenleme yaptı. Ancak daha sonra bir bayi buna itiraz ederek mahkemeye başvurdu ve davayı kazandı. Bunun üzerine EPDK söz konusu kararını hemen iptal etti. Böylece uygulama tekrar başa dönmüş oldu. Vazgeçmedik. 1 Ocak 2005 yılından önce akaryakıt satışı yaptığını belgeleyen istasyonlardan LPG istasyonu kurarken mesafe tahdit belgesi istenmemesine ilişkin önerimizi bu defa kanun değişikliği taslağına koydurttuk. Bu önerimizi hem Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı hem de EPDK'ya ilettik. Umarız kanun değişikliği bir an önce gerçekleşir ve bayilerin bu konudaki mağduriyeti giderilmiş olur.

Soru: Maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar niçin engellenmiyor?

Güner Yenigün: Maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan akaryakıt satışı gittikçe yaygın bir hale geliyor. Kimse maliyetin altında zararına satış yapmayacağına göre, bu tip satışlara konu olan akaryakıtta mutlaka bir kaçak söz konusu. PÜİS olarak bu konu için ilgili her kuruma defalarca gittik. Son olarak yapılan mevzuat değişikliği çalışmalarına büyük mücadelelerden sonra bu konuya ilişkin bir hüküm koydurtmayı başardık. Dedik ki, 'Bundan sonra dağıtım şirketleri kendi taban fiyatlarını EPDK'ya bildirecekler ve dağıtım şirketinin bildirdiği taban fiyatının altında satış yapan işletmeler ciddi biçimde cezalandırılacak. Bu kanun değişikliğinin bir an önce TBMM'den geçmesi gerekiyor. Bu mümkün olduğu takdirde, piyasadaki haksız rekabet büyük ölçüde önlenecektir.

PÜİS Heyeti, Atatürk Barajı'nda incelemelerde bulundu



Bayi toplantısının ardından PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan ve PÜİS Yöneticilerinden oluşan bir heyet dünyanın en büyük 5'inci, Türkiye'nin ise en büyük barajı olan Atatürk Barajı'nda incelemelerde bulundu.

2400 KW'lık kurulu güce sahip

Adıyaman ve Şanlıurfa illeri arasında, Fırat Nehri üzerinde kurulu olan Atatürk Barajı, enerji üretimi ve sulama amaçlı kullanılıyor. GAP Projesi içinde, Karakaya Barajının 180 km mansabında, Şanlıurfa ilinin Bozova ilçesine 24 km uzaklıkta Fırat Nehri üzerinde kurulan barajın inşaatına 1983 yılında başlandı ve 1992 yılında da işletmeye açıldı. 8 türbine sahip barajın yüksekliği 169 m. Atatürk Barajı, 84,5 milyon m3 kaya ve toprak dolgu ile dolgu hacmi bakımından bugüne kadar dünyada inşa edilen barajlar arasında beşinci sırada yer alıyor. 2400 MW gücüyle yıllık 8 900 GWh elektrik enerjisi üretim kapasitesine sahip olan. Atatürk Barajı, Türkiye'deki hidroelektrik santrallerinde üretilen enerjinin yüzde 20'sini tek başına karşılayacak seviyede.

Avrupa'nın ve Türkiye'nin en büyük barajı

Atatürk Barajı, dolgu hacmi bakımından dünyanın en büyük 6. barajı durumunda. Hidroelektrik Santrali de, dünyada halen yapımı sürenler arasında 3., inşa edilmiş olanlar arasında da 5. en büyük santral konumunda bulunuyor. Aynı zamanda Avrupa'nın ve Türkiye'nin en büyük barajı olan Atatürk Barajı, tamamen Türk işçi ve mühendisinin emek ve alın teriyle gerçekleştirildi. Barajın gövdesi ise 80 ay gibi kısa bir zamanda bitirildi.

1,43 milyon dönüm arazi sulanır hale gelince yıllık getiri 2,5 milyar dolar olacak

Atatürk Barajı'nın, yıllık ortalama su akışı 26.654 milyar m3. Toplam su depolama hacmi ise 48,7 milyar m3. Her bir grupta; gücü 300 Megawatt olan 8 adet türbün jeneratör bulunan barajda, 25 Temmuz 1992'de bu 8 üniteden ikisi hizmete açıldı. Şanlıurfa, Harran, Mardin, Ceylanpınar, Siverek-Hilvan ovaları ile beraber 1,43 milyon dönüm arazi sulanır hale gelmesi planlanıyor. Tüm alanların sulamaya açılmasıyla birlikte yıllık getirisinin 2,5 milyar dolar olacağı hesaplanıyor.

420 iş ortağımızla zirveye...

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

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



www.moil.com.tr



yollardaki eviniz



“Maktu ceza uygulaması adil değil”



EPDK LPG Piyasası Dairesi Başkanı
Cemalettin Tüney

EPDK LPG Piyasası Dairesi Başkanı Cemalettin Tüney, mesafe tahdidi uygulamasından, yoğun fiyat rekabeti ve sorumlu müdürlere ilişkin yönetmelik taslağına kadar sektörün gündemindeki birçok konuyu PÜİS Dergi'ye değerlendirdi. Suça orantılı bir ceza yerine maktu ceza uygulamasının adil olmadığını belirten Tüney, “Bunun yerine işlenen fiilin maddi değerine orantılı ceza uygulaması için Kurum olarak gerekli yasal çalışmaları taslak haline getirerek Bakanlığa sunduk. Ancak yasama yoğunluğu nedeni ile bu taslakların yasalaşması şu ana kadar mümkün olmadı” dedi.

Sektör tarafından, “Akaryakıt ve LPG piyasasındaki cezaların caydırıcı değil, öldürücü olduğu” ifade ediliyor. Sizin bu konudaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Bu konuda bizim de hassasiyetlerimiz olduğunu çeşitli kereler ifade etmiştim. Öncelikle cezaların caydırıcı olması temel hedef olmalıdır, aksi takdirde piyasa yapısına zarar verecek eylemleri teşvik etmiş oluruz. Benzer piyasa yapısına sahip akaryakıt sektöründeki ceza miktarları ile karşılaştırıldığında sektörümüzde cezaların yüksek olduğu ortadadır. Kaldı ki her iki sektörü birlikte değerlendirdiğimizde de işlenen suça orantılı bir ceza yerine maktu ceza uygulaması çok adaletli görünmemektedir. Bunun yerine işlenen fiilin maddi değerine orantılı ceza uygulaması için Kurum olarak gerekli yasal çalışmaları taslak haline getirerek Bakanlığa sunduk. Ancak yasama yoğunluğu nedeni ile bu taslakların yasalaşması şu ana

kadar mümkün olmamıştır. Bu konuda sektörle aynı düşünceleri paylaşmakta ve çalışmalarımız bu kapsamda sürdürmekteyiz.

LPG sektöründe tıpkı akaryakıt sektöründe olduğu gibi aşırı bir fiyat rekabeti yaşandığını görüyoruz. Bu aşırı fiyat rekabetinin piyasanın sağlıklı yapısına zarar verdiğini düşünüyor musunuz?

Kurumun piyasa düzenlemelerindeki en önemli amaçlarından birisi de; gerek hizmet gerekse fiyat açısından rekabetçi bir piyasa yapısının oluşmasını sağlamaktır. Bu anlamda yaptığımız piyasa yoğunlaşma çalışmalarına göre, Kanunun yürürlüğe girmesinden bu yana sektörde rekabet sürekli artmakta iken, temin anlamında aynı hızda bir rekabetçi yapının istediğimiz oranda oluşmadığı görülmektedir. Hizmet alanında ise sektörün yaklaşık 50 yıllık deneyimi nedeni ile Dünya’da örnek gösterilen bir piyasa yapısı devam etmektedir. Uluslararası alanda gerek

düzenleyici Kurum olarak katıldığımız seminerlerde veya karşılıklı bilgilendirme toplantılarında bu husus tarafımıza yabancı paydaşlarımız tarafından defalarca ifade edilmiştir. Sektörümüzde faaliyet gösteren firmaların uluslararası örgütlerde üstlendikleri görevler de bunun bir göstergesidir. Gerek otogazda gerekse tüplü LPG tüketiminde fiyat belirleyici bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Sektörümüz de bunun farkında olarak bazen aynı bölge içinde, bazen de aynı il içerisinde fiyat üzerinden rekabet ederken tüketiciler ucuz enerjiye kolayca erişebilmektedir. Bu hususun tamamen serbest piyasa mantığına uygun olarak sürdürüldüğünü değerlendiriyorum.

Özellikle Ankara’da aşırı fiyat rekabeti daha da yoğun bir şekilde yaşanıyor. Ankara’da yaşanan bu yoğun fiyat rekabetine ilişkin yaptığınız tespitler var mı?

Ankara’nın demografik ve coğrafik yapısından dolayı otogaz kullanımı yaygın olarak tercih edil-

mehtedir. Bu da rekabetin daha da artmasına neden olmaktadır. Bazen aynı dağıtım şirketine bağlı yan yana iki istasyon arasında bile yüzde 10'lara varan fiyat farkı oluşmasına neden olmaktadır. Bu konuda Kurumumuza ulaşan birçok şikayet üzerine, bazıları rutin olarak, dönemler halinde Kurumumuz tarafından gerekli incelemeler yapılarak bu fiyattan satılan ürünün kalitesi ve alış ve satış miktarları incelenmiştir. Yapılan bu incelemelerde şu ana kadar mevzuata aykırı bir durum ile karşılaşmamış olup periyodik incelememiz devam edecektir.

Hem dağıtıcı lisansı almak için, hem de ulusal şirket olmak için uyguladığınız kriterlerde bir esnekliğe gitmeyi planlıyor musunuz? Örneğin ulusal şirket olabilmek için iki farklı şehirde dolum zorunluluğu var. Önümüzdeki süreçte bu zorunluluk kaldırılabilir mi?

Bildiğiniz üzere bu, Kanun'dan kaynaklanan bir zorunluluk. Sektörümüzün önemli bir kısmı faaliyetlerini güvenli olarak sürdürülebilmesi için bu tip koşulların ağırlaştırılarak sürdürülmesi gerektiği konusunda hemfikir. Bizim açımızdan da, ortaya koyduğumuz piyasa yapısı içerisinde bu işi yapacak firmaların bazı yükümlülükleri alması gerektiği ortadadır. Bu koşulları piyasa yapısını bozacak hale getirilmeden sürdürmek, ürünün kaliteli, güvenli ve sürdürülebilir olarak tüketiciye ulaştırılması için gerekli olduğu kanaatini taşıyamıyorum.

Mesafe tahdidi nedeniyle yüzlerce akaryakıt bayisi LPG satışı yapamıyor. Bayilerin bu konuda yaşadığı mağduriyeti gidermek için hazırlık safhasında olan mevzuat değişikliği önerilerinin içinde bir hüküm öngörüldü. Bu konuya ilişkin değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Asgari mesafe tahdidine ilişkin görüşlerim sektör tarafından biliniyor. Kanunda açıkça yazan bu husus Kurumumuz tarafından titizlikle uygulanmaktadır. Kurumumuz tarafından bugüne kadar 9500'ü aşkın otogaz bayilik lisansı verilmiştir. Bu çerçevede LPG'nin kullanıcılara sunumu açısından kanunun en önemli amaçlarından biri olan rekabetin sağlandığını düşünüyorum. Kullanıcının LPG'ye erişmesi açısından bir sıkıntı yaşanmadığını düşünüyorum.

Akaryakıt kaçakçılığının her yıl milyarlarca dolarlık vergi kaybına neden olduğu ifade ediliyor. LPG sektöründe yaşanan kaçakçılığın boyutlarına ilişkin yaptığınız bir çalışma var mı? Varsa sonuçlarını bizimle paylaşır mısınız?

Sektörün ve ürünün yapısı gereği kaçak ürünün akaryakıtta olduğu gibi ülke içersine kaçak yollardan sokularak dağıtımı çok kolay değildir. Bildiğiniz üzere LPG sadece ihtisas gümrüklerinden ülkeye girmekte, giren miktar gerek gümrük gerekse dağıtıcı lisansı sahipleri tarafından ayrı ayrı olarak Kurumumuza bildirilmekte, bu rakamlar da Kurumumuz tarafından yakından takip edilmektedir. Bu işlemler ile ilgili nadiren de olsa mevzuata aykırı işlemlere ilişkin tespitler Gümrükler Genel Müdürlüğüne bildirilirken, Kurumumuz tarafından da gerekli soruşturma ayrıca yürütülmektedir. Denetim Dairemizin yürüttüğü soruşturmalara bakıldığında da, kaçak LPG satışı-

na ilişkin çok fazla bir durum ile karşılaşmadığı görülmektedir. Ayrıca bu yıl içerisinde depolarda ürün kalitesine yönelik numune alma işlemlerinin yapılmaya başlanacak olması da caydırıcı bir önlem olarak görülmektedir.

Tüp dolum aparatının istasyonun alanının çöp kutusu dahil, herhangi bir yerinde bulunması durumunda mevcut mevzuat uyarınca Kurumunuz tarafından bayilere çok yüksek miktarlarda cezalar kesiliyor. Ceza kesmek için aparatın bulunmasının tek başına yeterli olduğunu düşünüyor musunuz? Tüpe dolum sırasında yakalanan bir tüp dolum aparatı ile istasyondaki çöp kutusunda bulunan tüp dolum aparatına verilen cezanın eşit olması sizce normal mi?

Tabii buradaki sorun Kanun metninden kaynaklanıyor. Kanun metni çok açık, yani istasyonda tüp aparatının bulundurulması dahi cezai müeyyideye tabi. Doğal olarak da Kurumumuz Kanunu uygulamak ile görevli olduğu için sorun Kurumumuzdan kaynaklanıyor gibi algılanmakta. Otogaz istasyonlarında tüp dolumunun yapılması Kanun yürürlüğe girmeden önce oldukça yaygındı. Tabii bir de güvenlik sorununu eklediğimizde işin ciddiyeti daha da önem kazanmaktadır. Yani bu olay bir ihtiyaç nedeniyle kanun metnine girmiş bir uygulamadır. Şunu ifade etmeliyim ki, tüp dolum aparatlarının otogaz istasyonlarında kesinlikle bulundurulmaması gerekiyor ve bu konu 2005 tarihinden beri biliniyor. Ceza miktarı konusu ise kanun ile belirtilmiş bir husus olmakla birlikte piyasa gerçekleri açısından ağır olduğunu ifade edebiliriz.

Bildiğiniz gibi 8 Mart 2012 tarihinde TS 11939 standardı TSE'de kabul edildi. Ancak Resmi Gazete'de yayınlanmadığı için mecburi standart olarak kabul edilmiyor. Dolayısıyla standarda ilişkin farklı uygulamalar hala devam ediyor. Bayilerin mağduriyetine neden olan bu sorunun giderilmesi için ne yapılmalı?

5307 sayılı Kanun ve ilgili mevzuatları gereğince piyasa faaliyetlerinin gerçekleştirileceği tüm tesislerin ve donanımın tasarımı, inşaatı, montajı, işletmesi, muayenesi, test ve kontrolü, tamiri, bakımı ve onarımı ile bunların hurdaya ayrılmasında asgari emniyetin sağlanması amacıyla, öncelik sırasıyla TS, EN ve ISO standartlarına, bu standartlar da yoksa, TSE tarafından kabul gören diğer standartlara uyulması zorunludur. Dolayısıyla LPG piyasasında standartlara uyulması zorunludur. Bu konuda herhangi bir muğlaklık söz konusu değildir.

Mevcut uygulamaya göre sorumlu müdürler aynı anda 5 istasyonda görev alabiliyor. Kurumunuzca hazırlanan mevzuat değişikliği

taslağına göre sorumlu müdürler sadece 1 istasyonda görev alabilecekler. İstasyonlara ilave bir maliyet getirecek olan bu düzenlemeye neden ihtiyaç duyduunuz? Sektörün görüşüne açtığınız taslağa ilişkin ne gibi tepkiler alıyorsunuz? Sektörden gelen görüş ve önerilere göre bu taslakta değişiklik yapacak mısınız?

Bilindiği üzere, Kanunun amaçlarından biri de, yurtiçi ve yurtdışı kaynaklardan temin olunan sıvılaştırılmış petrol gazlarının güvenli olarak rekabet ortamı içerisinde kullanıcılara sunumuna ilişkin piyasa faaliyetlerinin şeffaf, eşitlikçi ve istikrarlı biçimde sürdürülmesi için gerekli düzenleme, yönlendirme, gözetim ve denetim faaliyetlerinin yapılmasını sağlamaktır. LPG piyasasında görev yapacak personelin eğitimi ve bazı tesislerde sorumlu müdür bulundurma zorunluluğu bu kapsamda yasa koyucu tarafından öngörülmüş düzenlemelerdir. Ancak, zaman içinde uygulamalar sonucunda söz konusu Yönetmeliklerin ihtiyaçları karşılamadığı, sorumlu müdür ve eğitim uygulamasının istenilen hedeflere ulaşmadığı, Yönetmeliklerde düzenlenmeyen hususlarda sektörün tereddütte kaldığı, bu çerçevede ilgili yönetmeliklerin gerekli işlevselliği sağlayamadıkları tespit edilmiştir. Değişiklik gündemimize bu sebeple geldi. Yaptığımız düzenlemelerle sektöre ek yükler getirecek unsurlardan kaçındığımızı ama, Kanunun amacının gerçekleşmesi için daha işlevsel mevzuat değişikliklerini tüm tarafları dinleyerek gerçekleştireceğimizi de bilinmesini isterim.

Bu vesile ile PÜİS üyesi bayilerimizi saygıyla selamlıyor, işlerinde hayırlı ve bereketli kazançlar diliyorum.



Tüpraş



Yavuz ERKUT
Tüpraş Genel Müdürü

“Tüpraş, uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmaya devam ediyor”

Türkiye akaryakıt piyasasının temel taşlarından biri olan Tüpraş, devam eden ve planladığı yeni yatırımlarıyla uluslararası piyasalarda da rekabet gücünü arttırmaya devam ediyor. Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, şirketin orta ve uzun vadeli hedeflerini PÜİS Dergi'ye anlattı. Tüpraş olarak öncelikli hedeflerinin; maliyet yapısında sürekli iyileştirme sağlanarak ürün kalitesinin geliştirilmesi ve böylelikle rekabet gücünün artırılması olduğunu belirten Yavuz Erkut, “Tüpraş, değişen piyasa koşullarına hızlı adaptasyon yeteneğini geliştirme yönünde kat ettiği mesafeyi daha ileri noktalara taşımayı hedeflemektedir” dedi.

2006 yılında Koç Topluluğu'nun Tüpraş hisselerini devralmasıyla Tüpraş'ta pek çok alanda üretim verimliliği, çevre ve iş güvenliği ile teknolojik değişimleri kapsayan önemli gelişmeler yaşandı. Tüpraş'ta yaşanan bu önemli gelişmeleri özetleyebilir misiniz?

Sorunuzla birlikte yıllara göre gelişmeleri paylaşmam gerekirse, 2006 yılında Opet'in %40 hissesini Aygaz A.Ş.'den satın aldık.

2007'de İzmit Rafinerimiz'de CCR Reformer

ve Dizel Kükürt Giderme Ünitesini devreye girdi. Rafinerilerimizde Operasyonel Mükemmellik Programını başlattık. Aynı dönemde Ulusal Marker uygulamasına başlandı. Enerji yönetim birimlerimizi kurduk ve TCDD ile taşımacılık anlaşması imzaladık.

2008 yılında Kırıkkale Rafinerimizde Dizel Kükürt Giderme ve CCR Reformer Ünitesi'ni, İzmir Rafinerimizde ise Benzin Spektlerini İyileştirme Yatırımını devreye aldık. Rafine-

rilerimizin tümü Euro V standardında motorin satışına hazır hale geldi. Ditaş, Sevgi Tankerini filosuna kattı. Demiryolu Taşımacılığı hız kazandı. Yine aynı yıl, Petrokimya Tesislerinin ekonomik ömrünü tamamlaması nedeniyle üretimi durdurduk ve Fuel Oil Dönüşüm Projesi'nin yapımı onaylandı.

2009 yılına geldiğimizde ise İzmit Rafinerisinin Benzin Spektlerini İyileştirme Yatırımını devreye aldık. İştirakimiz olan Ditaş ikinci 10 bin tonluk ürün tankeri Gönül'ü filosuna

kattı. Bir yıl önceki hazırlığımızın ardından bu yıl, ülkemizde satılan tüm benzin ürünleri Euro V spektlerine yükselttik. Rafinerilerde Kış Motorini üretimine başlandı.

2010 yılında, Ar-Ge Merkezimi açtık. Bitüm ürünlerimize CE Belgesi aldık. Kükürt giderme (desulphurization) ünitesinde, dünyada ilk Cracking Katalist Uygulamasını gerçekleştirdik. Sanayide Enerji Verimliliğinin Artırılmasına Yönelik Projelerin değerlendirilmesinde, Batman Rafinerimiz birincilik, İzmir Rafinerimiz üçüncülük ödülünü aldı.

2011 yılında, AB'de 1 Ocak 2010 tarihi itibarıyla uygulamaya başlanan ve motorinde azami kükürt içeriğini 10 ppm ile sınırlayan Euro V yakıt düzenlemesi, Türkiye'de 1 Ocak 2011 tarihinde yürürlüğe girdi. Fuel Oil Dönüşüm Projemizin kredi sözleşmesi imzaladık. İzmir ve İzmit Rafinerisi Kerosen Tatlılaştırma Ünitelerini devreye aldık. Sanayide Enerji Verimliliği yarışmalarında İzmir ve Batman Rafinerisi birincilik ödülünü aldı.

Kısacası Tüpraş'ta 6 çalışma yılını, Sağlık, Emniyet ve Çevre (SEÇ) Yönetimi, İşletme Karlılığı, Enerji Verimliliği, Varlık Yönetimi, İşletme Mükemmelliği ve Güvenirliği konularında geliştirdiğimiz yetkinlikler ile geride bıraktık.

Rekabetçi konumumuzun sürdürülebilirliği, değişimin dinamiklerini yakalamamız ve günün şartlarına hızlı bir şekilde uyum sağlamamız ile mümkün oldu. Bu nedenle önümüzdeki çalışma dönemimizde, rekabetçi yapımızı güçlendirerek daha ileri düzeylere taşımayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmak için operasyonel ve finansal faaliyet alanlarımızda gösterdiğimiz performans etkin bir şekilde ölçümleyerek, iyileştirme çalışmalarının devamlılığını yetkin, performansına özenilen ve güvenilen insan kaynağımızla çalışma kültürümüze yerleştiriyoruz.

Küresel ekonomideki yavaşlamayla rafineri marjlarının zayıflaması, kur ve emtia piyasasındaki dalgalı seyre rağmen satışınızı yüzde 7 arttırarak, karlılığınızı sürdürmeyi başardınız. Bu başarıyı nasıl sağladınız?

Geçtiğimiz yıl Tüpraş, Akdeniz piyasasındaki düşük marj ortamına rağmen, ağır ham petrol işleyebilme avantajını, üretim ve satış optimizasyonu ile birleştirerek, müşteri odaklı satış stratejisi uygulamıştır.

2011 yılında Arap Baharıyla devre dışı kalan Libya hafif petrolünün, OPEC yedek kapasitesindeki ağır petrolle ikame edilmesiyle arzı bollaşan ve fiyatı düşen ağır petrol marjlarındaki iyileşme, yılın ilk yarısında ham petrol fiyatlarındaki hızlı yükseliş ve artan yurtiçi motorin, jet yakıtı ve asfalt ta-

“Önümüzdeki 5 yılda Tüpraş stratejilerinin temelini, üç ana konu oluşturacak. Bunlar; azami düzeyde iş güvenliğinin yüksek tutulması, maliyet optimizasyonu ve son olarak rafineri konfigürasyonlarında yatırımlar ile yüksek kompleksiteye ulaşılması çalışmalarıdır”



lelerine bağlı olarak toplam kapasite kullanımı %4,8 artışla, %79,9'a (sadece ham petrol miktarı temel alındığında %74,4) yükseltilmiştir.

Yavaşlayan küresel talep artış hızı ve WTI fiyat avantajına sahip ürünlerin piyasaya girmesinin de negatif etkisiyle Akdeniz rafineri marjı 2010 yılına göre varil başına 1,72 Dolar azalarak 1,17 Dolar düzeyine gerilerken, artan yurt içi jet yakıtı, motorin ve asfalt talebi ve ağır ham petrolü işleme avantajıyla arttırılan kapasite kullanımı yanında uygulanan tasarruf ve optimizasyon programları, yükselen petrol fiyatları ve kur etkisiyle Tüpraş ulaştığı 740 Milyon dolar kar düzeyi ile hedefini aşmıştır.

Ağır petrol marjlarındaki iyileşmenin sağladığı avantajı, rekabetçi fiyat ve vade imkanlarıyla müşterilerine yansıtan Tüpraş, ürün marjlarında optimizasyonu da dikkate alarak müşteri odaklı satış stratejisiyle 2011 yılında yurt içine %6,5 artışla 18,7 milyon ton ürün satışı gerçekleştirilmiş ve 5,2 milyon ton ürün ihracatıyla birlikte 2011 yılında toplam satış miktarı %6,7 artışla 23,9 milyon tona ulaşmıştır.

Ürünler açısından bakıldığında 2010 yılında %45,8 seviyesinde olan Tüpraş'ın motorin pazar payı, Euro V uygulamasının ilk 3 aylık geçiş sürecinde dağıtım şirketlerinin stok eritme dönemine rağmen, 2011 yılında %51,2'ye, benzinde ise %84,3'ten %91'e yükseltilmiştir.

Tüpraş, enerji verimliliği projeleri ile kalite ve performansını düşürmeden mevcut enerji kayıplarının önlenmesi yoluyla tüketilen enerji miktarını en aza indirmeyi ve Avrupa'da düşük emisyonu sahip rafineriler kategorisine girilmesini hedeflemekle olup, 2011 yılında rafinerilerde katma değeri yükseltmek için, maliyet azaltıcı ve verimlilik artırıcı projeler uygulanmaya devam edilmiştir. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'na 2011'de düzenlenen (SEVAP) Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması'na Tüpraş geliştirdiği 14 proje ile katılmış olup, SEVAP-3 kategorisinde 6 bileşen ile İzmir, SEVAP-2 kategorisinde 2 bileşen ile Batman Rafinerimiz birinci olmuştur.

Enerji tasarruf projelerinin yaygınlaştırılmasıyla, enerji verimliliği projeleriyle sağlanan gelişmelerle 2008-2011 yılları arasında toplam 239,5 milyon Dolar tutarında tasarruf elde edilmiştir. Rafinerilerimizde uygulanan Operasyonel Mükemmellik Projeleri ile ise son beş yılda 380 milyon dolar FAVÖK katkısı sağlanmıştır.

Türkiye'nin bulunduğu coğrafyada çok sayıda rafineri faaliyet gösteriyor. Tüpraş'ın bu rafinerilerle yoğun bir rekabet halinde olması çok doğal. Bu bağlamda rekabetçi olabilmek ve pazar payınızı koruyabilmek adına izlediğiniz stratejiler ve yapmayı düşündüğünüz yatırımlar hakkında bilgi verir misiniz?

Önümüzdeki yıllarda, Asya ve Ortadoğu gibi petrol ürünleri talebinin yüksek olduğu bölgelerde yeni rafineriler devreye

girerken, ekonomik çalkantılarla yorulan Avrupa ve talep artışının çok yavaş gerçekleştiği ABD gibi bölgelerde ise rafineri kapanmaları ve konsolidasyonların sürmesini bekliyoruz.

Önümüzdeki 5 yılda Tüpraş stratejilerinin temelini, üç ana konu oluşturacak. Bunlar; azami düzeyde iş güvenliğinin yüksek tutulması, maliyet optimizasyonu ve son olarak rafineri konfigürasyonlarında yatırımlar ile yüksek kompleksiteye ulaşılması çalışmalarıdır. Tüpraş yükselen küresel rekabete uyum sağlayabilmenin ancak değişen piyasa koşullarına hızlı uyum sağlamak suretiyle sağlanabileceğinin bilincindedir. Bu nedenle öncelikli hedef olarak, maliyet yapısında sürekli iyileştirme sağlanarak ürün kalitesinin geliştirilmesi ve böylelikle rekabet gücünün artırılması hedeflenmektedir. Tüpraş, değişen piyasa koşullarına hızlı adaptasyon yeteneğini geliştirme yönünde kat ettiği mesafeyi daha ileri noktalara taşımayı hedeflemektedir.

Tüpraş sürdürülebilir karlılığını ve rekabet gücünü devam ettirmek amacıyla başta Fuel Oil Dönüşüm Projesi olmak üzere diğer yatırımlarını da sürdürmektedir. 2,4 milyar dolar tutarındaki 'Fuel Oil Dönüşüm Projesi' ile ülkemizde tüketim imkanı azalan ve talep fazlası konuma dönüşen, değeri düşük yaklaşık 4,2 milyon ton siyah ürün, 3,5 milyon tonun üzerinde benzin ve motorin gibi daha değerli Euro V standardında çevreci beyaz ürünlere dönüştürülecektir. 2014 yılında işletmeye almayı planladığımız bu yatırım ile İzmir rafinerisi dünyanın en kompleks rafinerilerinden birisi olurken Tüpraş'ın beyaz ürün verimi %

80'nin üzerine yükselecektir.

Küresel rekabet koşullarının giderek daha da yükseleceğinin farkında olan Tüpraş, müşteri memnuniyetini ön planda tutan satış stratejisini önümüzdeki beş yıllık dönemde daha da geliştirecek olup, gelecek yıllarda operasyonel mükemmellik ile maliyet yapısını daha da iyileştirerek müşteri odaklı satış stratejisinin sürdürülebilirliğini sağlayacaktır.

2015 yılında devreye girmesi planlanan Star Rafinerisi'nin Türkiye akaryakıt piyasasının dinamiklerini nasıl etkileyeceğini öngörüyorsunuz?

Ülkemizde akaryakıt sektörünün gelişimine ilişkin her türlü yatırımın çok yararlı olacağına inanıyor, gelişmeleri memnuniyetle izliyoruz.

Petkim'in 2006 yılından bu yana yeni bir rafineri yatırımı üzerinde çalıştığını ve 2012 yılı içinde de finansmanı için yeniden çalışmalara başladığını biliyoruz.

Kurulacak rafinerinin ana hedefi petrokimya kısmına hammadde üretmesi ve şu anda bizim yeni fuel oil dönüşüm ünitesi projesi yatırımımızla dahi tüketim miktarını tam olarak karşılayamayacağımız motorinin üretiminin gerçekleşmesi ile arz-talep dengesi açısından faydalı olacaktır.

Ülkemizin liberasyona geçtiği 2005 yılından bu yana akaryakıt ürünlerinde ithalat ve fiyatlandırmanın tamamen serbest olduğu piyasa şartlarında bölgemizdeki 70'in üzerinde rafineri ile rekabet içindeyiz. İzmir'deki rafinerinin bölgemizdeki diğer rafinerilerden çok büyük bir farkı ol-

mayacaktır. Öte yandan ülkemizde ikinci bir rafineri şirketi olduğunda, sektörel sorunlarımızı çözümlemede güç birliği oluşturma imkanı bulacağımız inancındayım. Ayrıca sektörümüzde deneyimli kişilerin yönlendirici olmaları, sektörün gelişimi, çağdaşlaşması ve ülke ekonomisindeki etkisinin daha doğru yönetilmesini de sağlayacaktır.

Tüpraş olarak yurt içinde ve/veya yurt dışında yeni bir rafineri yatırımı planlıyor musunuz?

Ülkemizin ekonomik büyümesine paralel olarak, büyüyen petrol ürünleri sadece motorin ve Jet Yakıtı yani yurt içinde net ithalatçı konumunda olduğumuz orta distilatların üretimine yönelik bir dönüşüm üniteleri yatırımı doğru bir planlamadır. İlave kapasite artışına neden olacak yeni rafineri yatırımları genelde bankalar tarafından finanse edilmeyen siyasi projeler olarak bakılmaktadır. Ancak tüketim artışını üretimi de arttırarak karşılayabilmek için orta dönemde atılan en önemli stratejik adım, rafinerilerin ülke motorin açığını optimum düzeyde karşılayacak şekilde yapılandırılmasına imkân sağlayacak olan Tüpraş'ın Fuel Oil Dönüşüm Projesi'dir. Bir rafineri yapımına eşdeğer projedir. 2009 yılı Kasım ayında dünyada ve ülkemizde son yıllarda tüketimi hızla azalan yüksek kükürtlü fuel oil'i işleyerek Euro V standardında motorin ve benzin gibi beyaz ürünlere dönüştürecek Fuel Oil Dönüşüm Projesini (Residuum Upgrading Project) hayata geçirmek çıktığımız ihaleyi sonuçlandırdık. İzmit Rafinerisi B Bölgesinde ekipmanlar hızla monte ediliyor, inşaatı hummalı biçimde sürüyor. Bu yatırım ile talep fazlası fuel oil'in yeri-



ne üretilecek olan ilave 2,9 milyon tonluk yüksek standartlı motorin ile bir yandan ülkenin arz güvenliğine katkıda bulunulurken, diğer yandan Tüpraş'ın rekabetçi gücü ve kârlılığı daha üst seviyelere taşınmış olacaktır. 2014 yılında tamamlanmasını planladığımız Fuel Oil Dönüşüm Projesi ile Tüpraş'ın İzmit Rafinerisi dünyanın en kompleks rafinerilerden birisi olacaktır.

2,4 milyar Amerikan Doları tutarındaki Fuel Oil Dönüşüm yatırımının 2,1 milyar Amerikan Dolarlık kısmı 12 yıllık geri ödeme planı olan kredi karşılanacaktır. Kredi paketinin finansal piyasalardaki krizin en yoğun yaşandığı bir dönemde 10 Avrupa bankasından temin edilmiş olması, Koç Grubu ve Tüpraş'ın finansal gücüne duyulan güvenin bir göstergesidir. 2014 yılı

ikinci yarısında devreye alacağımız yatırım ile ülkemizin dış ticaret dengesine yıllık yaklaşık 1 milyar Amerikan Doları katkıda bulunacak yatırımımızı tamamladığımızda, 500 kişiye sürekli istihdam olanağı doğacaktır. inşaat ve montaj aşamasında ise ortalama 7 bin işçinin çalışacağını öngörüyoruz.



EPDK'ya iki yeni Kurul Üyesi atandı

EPDK'da boş bulunan Kurul Üyeliklerine Fazıl Şenel ile Ahmet Çağrı Çiçek atandı. 30 Mayıs 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan kararla atamaları yapılan Şenel ve Çiçek, 31 Mayıs 2012 tarihinde Yargıtay Birinci Başkanlık Divanı üyeleri huzurunda yemin ederek göreve başladı.



EPDK'dan görev süresi dolarak ayrılan Celal Ustaoglu ve Cemil Kılıç'ın yerine Fazıl Şenel ile Ahmet Çağrı Çiçek atandı. Şenel ve Çiçek, Cumhurbaşkanı Abdullah Gül tarafından imzalanan atamanın ardından Yargıtay Birinci Başkanı Ali Alkan başkanlığındaki Yargıtay Birinci Başkanlık Divanı üyeleri huzurunda, yemin etti. İki yeni Kurul Üyesi yemin töreninin ardından yeni görevlerine başladı.



Ahmet Çağrı Çiçek kimdir?

1977 yılında Yozgat'ta doğdu. 1999 yılında Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Fakültesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. Halen Gazi Üniversitesi Kamu Yönetimi Anabilim dalında Türkiye-Avrupa Birliği ilişkileri bölümünde master yapmaktadır.

2000 yılında TBMM Dış İlişkiler ve Protokol Müdürlüğünde işe başladı. Burada ihtisas komisyonlarının dış ilişkiler bölümünden sorumluydu, daha sonra aynı kurumda Avrupa Birliği Uyum Komisyonu'nda danışman olarak görev yaptı. 2005 yılında Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nda Başkan Danışmanı olarak göreve başladı. 2010 yılında aynı kurumda Sermaye Piyasaları Daire Başkanı olarak görevine devam etti.

Özelleştirme İdaresi Başkanlığındaki görevi esnasında Özelleştirme programında bulunan Tedaş'a bağlı Trakya Elektrik Dağıtım A.Ş.'de Denetim Kurulu üyeliği yaptı daha sonra TTA A.Ş.'ye bağlı Sigara Sanayi ve Ticareti A.Ş.'de Yönetim Kurulu üyeliği ve son olarak yine Özelleştirme programında olan Toroslar Elektrik Dağıtım A.Ş.'de önce Yönetim Kurulu üyesi sonrasında Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdürdü. Özelleştirme İdaresi Başkanlığında çalıştığı süre zarfında başta Otoyol ve Köprülerin Özelleştirilmesi için kurulan Değer Tespit Komisyonu olmak üzere birçok gayrimenkul ve şirketin Değer Tespit Komisyonlarında görev aldı.

30 Mayıs 2012 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Bakanlar Kurulu kararı ile Kurul Üyesi olarak atanan Ahmet Çağrı Çiçek, evli ve bir çocuk babası.



Fazıl Şenel kimdir?

1972 Afyonkarahisar doğumlu. 1989'da Afyon İmam-Hatip Lisesinden mezun oldu. 1990-1995 İstanbul Teknik Üniversitesi Sakarya Mühendislik Fakültesi Makina Mühendisliği bölümünü bitirdi. 1995-1997 İTÜ Makina Fakültesi Otomotiv Mühendisliği bölümünde Master, 1998-2000 Iowa State Üniversitesi'nde Makina Mühendisliği dalında Master ve Doktora çalışmaları bulund.

Enerji, petrol, doğalgaz ve otomotiv sektörlerinde faaliyet gösteren yurtiçi ve yurtdışı kuruluşlarında değişik kademelerde yöneticilik yaptı.

1995 yılında İGDAŞ'ta etüd ve proje mühendisi olarak iş hayatına başladı. 1997-2000 yılları arası Sakarya Üniversitesi'nde ve Iowa State Üniversitesi'nde araştırma görevlisi olarak görev yaptı. 2000-2007 yılları arası ABD'de Cummins Engine firmasında mühendis, Jenbacher Energy Systems firmasında proje müdürü, AIT firmasında danışman ve proje yöneticisi, Avrupa'da ve Ortadoğu'da Chicago Pneumatics firmasında bölge müdürü olarak çalıştı. 2007-2010 yılları arası Botaş International Ltd. (BIL)'de Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak ve en son 2010-2012 yılları arası Boru Hatları ile Petrol Taşıma AŞ (BOTAŞ)'de Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptı.

Çok iyi derecede İngilizce ve iyi derecede Arapça ve Azerice bilmektedir. 30 Mayıs 2012 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Bakanlar Kurulu kararı ile Kurul Üyesi olarak atanan Fazıl Şenel, evli ve 3 çocuk babasıdır.

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

Müşteri Hizmetleri Hattı: 0800 261 74 08

Yükselen Değer...

“7. Geleneksel Akdeniz Bölgesi Akaryakıt Bayileri Toplantısı” yoğun bir katılımıla gerçekleştirildi



PÜİS Genel Merkezi’nin himayelerinde, PÜİS Antalya Şubesi tarafından düzenlenen “7. Akdeniz Bölgesi Akaryakıt Bayileri Toplantısı” 16 Haziran 2012 tarihinde bayilerin yoğun katılımıyla Antalya’da gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, günümüzde sivil toplum örgütlerinin parlamentolardan daha önde gelen yapılar olduğunu belirterek, “Bizim daha kuvvetli olmamız için birbirimize daha sıkı kenetlenmemiz lazım. Sivil toplum örgütünüzü sahip çıkın” dedi.

PÜİS Genel Merkezi’nin himayelerinde ve PÜİS Antalya Şubesi tarafından düzenlenen “7. Akdeniz Bölgesi Akaryakıt Bayileri Toplantısı” 16 Haziran 2012 tarihinde Antalya Dedeman Otel’de gerçekleştirildi. Toplantıya; PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcıları İmran Okumuş, Fesih Aktaş, Alaeddin Kavak, PÜİS Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Gül, PÜİS Yönetim Kurulu Üyeleri Davut Bülbüloğlu, M. Erol Sözen, PÜİS Genel Merkez Denetleme Kurulu Başkanı Şeref Şahin, PÜİS Genel Merkez Disiplin Kurulu Başkanı İsmail Acar, EPDK Petrol Piyasası Dairesi Uzmanı Suat Kayıkçı, Antalya Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü Eğitim Büro Amirli Hamza Görmez, PÜİS Batman Şube Başkanı Aydın Sarı, PÜİS İstanbul Şube Başkanı İsak Koç, PÜİS Kayseri Şube Başkanı Nuh Mehmet Delikan, PÜİS Konya Şube Başkanı Ahmet Sayıcı, PÜİS Kırıkkale Şube Başkan Yardımcısı Hüseyin Coşkun, PÜİS Mersin Şube Başkanı Mustafa Yavuz ve Şube Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Kaplan, PÜİS Sam-

sun Şube Başkanı Zafer Güler, PÜİS Trabzon Şube Başkanı Aytekin Çanakçıoğlu, PÜİS Erzurum Şube Başkanı A. Vahit Bingöl, Aytemiz Akaryakıt Dağıtım A.Ş. Genel Müdürü Ahmet Eke, Antoil Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yılmaz, Antoil Genel Müdür Yardımcısı Uğur Akçay, Best Oil Bölge Müdürü Emre Çavuşoğlu, Best Oil Bölge Müdürü Ferhat Gistel, Powerwax Bölge Müdürü Adnan Tay, Bitakep Yönetim Kurulu Üyesi Murat Ercengiz, Bitakep Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Gemici, Antalya Şube Başkanı Yusuf Akçay ve Şube Yetkili Kurul Üyeleri ile çok sayıda bayi katıldı.

“Sıkıntılarımızı aile ortamı içerisinde tartışıyoruz”

Toplantının açılış konuşmasını yapan PÜİS Antalya Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Metin Küstür, toplantıda, akaryakıt sektörünün içinde bulunduğu şartların değerlendirilmesini belirterek, “Sıkıntılarımızı aile ortamı içerisinde tartışacağız ve bu toplantının neticesinde bir ortak mutabakatta birleşip,

zamanımızda ve yakın gelecekte bizi neler bekliyor onları tartışacağız. Umudumuz odur ki, bu toplantının sonuçları, sektörümüze pozitif bir şekilde yansır” dedi.

10 numara yağa ‘Katil yakıt’ benzetmesi

Toplantıyı yönetmek amacıyla oluşturulan Divan Heyeti’ne, PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş ve PÜİS Antalya Şube Başkanı Yusuf Akçay seçildi. Divan’a PÜİS Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş başkanlık etti. Divan Heyeti’nin oluşturulmasının ardından kürsüye çıkan PÜİS Antalya Şubesi Başkanı Yusuf Akçay, “7. Akdeniz Bölgesi Akaryakıt Bayileri Toplantısı’na hoş geldiniz. Bugünün Miraç Kandili olması vesilesiyle, bu toplantımızın sektörümüzde hayırlara vesile olmasını diler, hepinizin kandilini kutlarım” dedi.

Bayilerin gündeminde çok sayıda problemli konu bulunduğu dikkat çeken Yusuf Akçay, 10 numara yağ sorunu konusunda değerlendirmelerde bulundu. 10 numara yağı

"Katil yakıt" olarak nitelendiren Akçay, "Ben 10 numara yağ sorununu bu ülkeden söküp atacak bir tane bile insan göremiyorum. Bunu açık ve net söylüyorum. Çünkü, Genel Merkezimizin değerli yöneticileri takım elbiselerini giydi, kravatlarını taktı ve Sayın Başbakanımıza kadar bu konuyu bizzat iletiler. 3 yıldır da bu sorunu çözebilmek için Ankara'da kapı kapı dolaşıyorlar. Netice, sıfır elde var sıfır. Tabii ülkemizde faaliyet gösteren dağıtım şirketlerimiz de bu konuyla yeterince ilgilenmiyorlar" dedi. Akçay, şöyle devam etti:

"10 numara yağ, tek bir şeyle karıştığı zaman ucuz olur. Jet yakıtı ile karıştığı zaman ucuz olur. Ve işte o zaman katil bir yakıt olur. Tabii ki Sayın Giresun Valimiz Sayın Dursun Ali Şahin bu konuya damgasını vurdu, bölgesinde 10 numara yağ sattırmıyor. Çünkü, Giresun'da 9 tane vatandaşımız bir otobüsün içinde cayır cayır yandı. Dün Bursa'da bir otobüs 5 dakika içinde kül oldu. Bunları televizyonda seyretmişsinizdir. Elazığ yolunda elleri kelepçeli, devletin himayesinde olan o mahkumlar aracın içinde cayır cayır yandı ve hiç kimsenin kılı kıpırdamadı. Benim gözüm kulağım şimdi Giresun Valisi'nde. Acaba bu başarılı valimizi ne zaman kızığa alacaklar diye bekliyorum."

"Yeterince tepki göstermediğimiz için herkes bize yükleniyor"

LPG'deki sorumlu müdür uygulamasını da eleştiren Yusuf Akçay, "EPDK bulunduğu gökdelenden aşağıya doğru bakıyor, istasyonlar harıl harıl çalışıyor. Ne yapalım işsizlik azalsın. Tabii nasıl olsa bayinin sesi çıkmıyor. Daha doğrusu bayinin sesi çıkartılmıyor. Dolayısıyla bayinin sırtına biraz daha yük yükleyelim diyorlar. Bu istasyonların yıkama-yağlaması var. Sabun bedava, su bedava, yıkama bedava, her şey bedava. Bunlar, suyunu sabunun kontrol edemez, bir tane de çevre mühendisi verelim bunlara dediler. Yarın da, önlerinde iki tane yeşillik var, bunlar bakamıyor, bunlara bir de ziraat mühendisi verelim diyecekler. Ama bunu hak ediyoruz. Çünkü sesimizi çıkarmıyoruz" diye devam etti. Otomasyon uygulamasındaki sıkıntılara da değinen PÜİS Antalya Şubesi Başkanı Akçay, şöyle devam etti:



"Otomasyon konusunda bundan önceki toplantımızda değerli bayilerimizi, 'Otomasyonu dağıtım şirketi kuracak, sorumluluk da onlardadır' diye sıkı sıkı tembihlemiştik. Ama bu uyarılarımız maalesef sadece bir bayi arkadaşımızın dışında diğer bayiler tarafından dikkate alınmamış. O bayi arkadaşımızın otomasyonunu da son gün gece yarısında taktılar. Arkadaşlar neden elinizdeki fırsatı kaçıyorsunuz? Şimdi dağıtım şirketleri size aylık 250-350 TL otomasyon bakım ücreti faturası gönderiyor ama sizler de hiç sesinizi çıkaramıyorsunuz. Çünkü en baştan imzayı atmışsınız, peşinen kabullenmişsiniz. Bu bakım faturalarını alt alta koyduğunuzda 5 yıl içerisinde dağıtıcınıza ödeyeceğiniz para 20 bin TL'nin üzerinde. Otomasyonu kendiniz kurdurtmuş olsaydınız, bu bedel neredeyse yarı fiyatına olurdu."

"Bayiler ve dağıtıcılar sektörün ayrılmaz iki parçasıdır"

PÜİS Antalya Şubesi Başkanı Yusuf Akçay'dan sonra konuşan Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Akaryakıt Meslek Komitesi Başkanı ve Antoil Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yılmaz ise, Başkanı bulunduğu Komite'nin faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Bayi, dağıtım şirketi, meslek örgütleri, dernek ve sendikaların hepsinin aynı gemi içerisinde bulunduğunu belirten Ali Yılmaz, "Birimizin sorunu, aslında hepimizin sorunu. Bugün görmezden geldiğimiz, 'Benim sorunum değil' diyerek

ilgilenmediğimiz her sorun ileride bize zarar veriyor, vermeye de devam edecek. Tüm sektörün bu bilinçte olması bana ilerisi için umut veriyor" dedi. Dağıtım şirketleri ve bayilerin et ile tırnak gibi olduğunu vurgulayan Ali Yılmaz, "Sektörün ayrılmaz iki parçasıyız. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nda yeni değişikliklerin hazırlandığı bu dönemde, bu et ve tırnak birbirlerine daha önce olmadığı kadar yakın olmalıdır. Bizler bu şekilde oldukça, hepimiz sektörümüze, işimize sahip çıktıkça, birbirimizi kırmak yerine sektörümüze zarar verenleri elbirliği ile dışladıkça geleceğe umutla bakmaya devam edeceğim" şeklinde konuştu.

"Sektörün sorunlarını çözmek için var gücümüzle çalışıyoruz"

ATSO 16. Meslek Komitesinin faaliyetleri hakkında bilgi veren Antoil Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yılmaz, ATSO 16. Meslek Komitesinin en faal meslek komitelerinden birisi olduğunu söyledi. Yılmaz, Komitenin, sadece ATSO yönetimi vesilesi ile sorunlara Antalya bölgesinde çözüm aramaktan ziyade, gerek TOBB, gerek Rekabet Kurumu, gerek EPDK, gerekse diğer mecralarda sektörün sorunlarını dile getirmek için var gücü ile çalıştığını ifade etti.

"Promosyon yasağının sınırının ne olduğunu bilmiyoruz"

Daha sonra kürsüye çıkan PÜİS Genel Başka-





PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan

nı Muhsin Alkan ise, bayilerin gündemindeki önemli konulara ilişkin ayrıntılı değerlendirmelerde bulundu. Akaryakıt sektörünün göz önünde ve çok önemli bir sektör olduğunu belirten Alkan, "Çünkü bu sektörde sıcak para dönüyor, gözle görülür bir sirkülasyon oluyor. Bu nedenle insanlarda, sanki pompadan para akıyormuş gibi bir düşünce var maalesef. Diğer taraftan akaryakıt kaçakçılığı almış başını gidiyor. Maalesef kamu bu kanayan yarayı tedavi edemiyor. Daha da acısı bu kaçakçılık, dürüst çalışan, namusuyla para kazanan, devletine vergisini muntazam ödeyen ve yine devleti için ciddi miktarda vergi toplayan insanlara mal ediliyor. Bu da bizi çok üzüyor" dedi. Kendisinin 1958 yılından bu yana akaryakıt sektörünün içerisinde bulunduğunun altını çizen Muhsin Alkan, şöyle devam etti:

"Yani 1958'den bu yana akaryakıtın içindeyim. Akaryakıtın ne olduğunu, nereden geldiğini, nasıl yapıldığını çok iyi bilen bir insanım. Ben tenekede akaryakıt sattım, bidonlarla litre litre akaryakıt sattım. Ama gelin görün ki, bu sektörü yöneten değerli arkadaşlar, suyla benzini, motorini yan yana koyun, birbirinden ayırt edemeyecek derecede bu işi bilmeyen arkadaşlardır. Bu arkadaşlar akaryakıt sektörünün, daha doğrusu bayi kesiminin topluma ne kadar önemli bir hizmet verdiğini henüz idrak edememişler. Bir vatandaşın aracının lastiği patlıyor, vatandaş benzin istasyonuna giriyor, istasyondaki arkadaşlar da yardımcı oluyor ve lastiği tamir ediyorlar. EPDK tarafından bu, promosyon diye değerlendiriliyor ve o istasyona 380 bin TL ceza veriliyor. Bu ceza hangi mantığa, hangi akla sığar bunu anlamış değilim. Yazıktır günahıtır, el insaf. Bu bayinin yaptığı hizmetin karşılığı bu mu? Ne promosyondur, ne promosyon değildir onu biz de bilmiyoruz. Yani herhalde istasyonumuza gelen bir arkadaşımıza bir bardak çay içirsek ona da promosyon diyecekler. Yemek saati gelmişse, 'Haydi bir yemek yiyelim' desek veya yemek

yiyorsak 'Buyur birlikte yemek yiyelim' desek bu da promosyon olacak. Bunun sınırını biz de bilmiyoruz. Promosyonu ya yasaklarsın, ya yasaklamazsın. Yasaklıyorsan kökünden yasaklarsın. Yasaklamıyorsan o zaman serbest bırak, herkes promosyonunu yapsın."

"10 numara yağ sorunun çözümü için ÖTV düzenlemesi şart"

10 numara yağ sorunun gittikçe kronik bir hal almaya başladığını ifade eden PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, "Her toplantıda, '10 numara yağ sorunu bitmeli' diyoruz. Bunun çarelerini dile getiriyoruz. Ama ne yazık ki her geçen gün 10 numara yağ sorunu bırakın bitmeyi, büyüyerek devam ediyor. 10 numara yağ sorununu çözmek için baz yağın ÖTV'sini motorin seviyesi ile eşit hale getirmek ve ondan sonra da tecil/terkin sistemi yerine baz yağının ÖTV'sini önce tahsil edip, üretim ve satışı müteakip üreticiye iade etmek bu kadar zor mudur?" dedi. Alkan, sözlerine şöyle devam etti:

"Geçmişte 2008 yılında Maliye Bakanlığı 2 aylık bir zaman zarfında bunu tatbik etti ve sonucunda 10 numara yağ sorunu tamamıyla gündemden çıktı. Ancak kısa bir süre sonra bundan vazgeçildi. Bunun nedenini biz çözemedik. ÖTV'yi tekrar düşürdüler. Tecil/terkin sistemi diye bir garip uygulama getirdiler. Bunun sonucunda da 10 numaralı yağ sorunu yeniden başladı. Ve bu kez daha hızlı bir şekilde, daha büyük oranda ve adeta kamuoyunun gözüne sokarak yapılmaya başlandı. Giresun'da yanan otobüste insanlar can verdikten sonra Sayın Giresun Valisi, bu meseleyi çözmek için kolları sıvadı. Sayın Vali, 'Ben bu 10 numara yağı Giresun hudutlarında yasaklayacağım ve bu sorunu bitireceğim' dedi. Ve dediğini yaptı. Bir süre önce kendisiyle görüştüğümüzde bana 'Eğer üstlerimden bana müdahale eden olursa, 'Görevimden istifa ediyorum der ve gideyim' dedi. Buradan Türkiye'deki tüm valilere

sesleniyorum. Eğer insan canına kıymet veriyorsanız, milli ekonomiye kıymet veriyorsanız bu 10 numara yağ sorununa bir çare bulunuz. İşte insanlar yanıyor. Bundan 3-4 gün önce Bolu'da bir otobüs yandı ve içinde 55 tane vatandaşımız vardı. Şoförün dikkati sayesinde vatandaşlarımız hiçbir yara almadan kurtuldular. Ama ya şoför dikkatli olmasaydı ne olacaktı? 55 tane vatandaşımız cayır cayır yanacaktı. Yazık günah değil mi?"

"18 Eylül 2010 tarihi, akaryakıt bayilerinin kurtuluş günüdür"

Rekabet Kurumu'nun intifa sürelerini 5 yıl ile sınırlamasının akaryakıt sektörü için çok önemli bir gelişme olduğunu ifade eden Muhsin Alkan, "18 Eylül 2010 bir milattır. Bayiler için bir milattır. Bayilerin hürriyetlerine kavuştuğu gündür. Nasıl 9 Eylül İzmir'in kurtuluş günü ise, 18 Eylül de Türkiye'de akaryakıt bayilerinin kurtuluş günüdür. 20-30 yıllık intifalar bitti artık. Dağıtım şirketleri artık en fazla 5 yıl bayiye hükmedebilir. 5 yılın sonunda bayi serbesttir. Bayi ister eski dağıtıcısıyla yola devam eder, isterse dağıtıcısını değiştirir. Memnunsu kalır, değilse ayrılır" dedi. Rekabet Kurumu'nun intifa kararının ardından bazı dağıtım şirketlerinin bayiye düşman kesildiğini savunan Muhsin Alkan, konuya ilişkin şöyle devam etti:

"Dağıtıcıların bayiye düşman kesilmesine gerek yok. Sendika olarak biz önerdik, uğraştık, takip ettik. Sonunda Rekabet Kurumu karar aldı, biz de bu kararı uyguluyoruz. Konu bu kadar basit. Bize düşman kesilebilirsiniz ama tüm bayiye niye düşman kesiliyorsunuz? Rekabet Kurumu'nun intifa kararının ardından dağıtıcılar, 'Biz istasyon satın alacağız, istasyonları kendimiz çalıştıracacağız' dediler. EPDK da, anlaşılabilir şekilde bu konudaki Kanun'dan gelen yüzde 15 sınırlamasını kaldırdı. Dağıtıcıların dilediği kadar istasyon satın almasını, kiralamasını ve işletmesini serbest bıraktı. Halbuki 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'na göre bir dağıtıcı toplam yurtiçi satışının ancak yüzde 15'ini kendi işlettiği istasyonunda satabiliyordu. Bu Kanun hükmü bayilerin haklarını koruyan birkaç hükümden biriydi. Kanun'un kurduğu sistemin de en önemli ayaklarından biri durumundaydı. Yine 5015 sayılı Kanun'daki 'eşitler arasında farklı uygulama yapılamaz' hükmü de EPDK'nın bu konuda gerekli hassasiyeti ve denetlemeyi yapmaması nedeniyle adeta uygulamadan kalkmış durumdadır. Bu hükme göre; dağıtıcı eşit durumdaki bayiler arasında farklı işlem yapamaz. Yani aynı şirketin iki bayisinden birine 50'ye verirken, diğerine 45'e veremez. Dolayısıyla bir bayinin diğer bir bayiye haksız rekabet yapmasına müsaade edemez. EPDK'nın değerli yöneticileri anlaşılabilir bir şekilde yüzde 15 sınırlamasını kaldırdılar. Şimdi dağıtıcılar perakendeciliğe soyundular ve bayiler ile rekabete girdiler. Bu rekabetin adı kesinlikle haksız, yıkıcı veya öldürücü rekabettir. Böyle bir şeyi kabul



edemeyiz. Kısacası, mevcut şartlarda bayi dağıtıcı ile rekabet edemez. Bu mantığa aykırıdır. Çünkü dağıtım payı, dağıtıcının karı ve bayinin karının toplamından oluşuyor. Sen dağıtıcı olarak bayinin karı kadar bir indirim yaparsan, bayinin senle rekabet etme şansı olamaz. Çünkü bayi, kendi kar payının 1 kuruş altına düştüğü anda zarar edecektir. Ticaretin de ana prensibi kar olduğuna göre, o zaman bayi dağıtıcıyla rekabet edemeyecektir. Maalesef bu şekilde anlaşılmaz bir dağıtıcı-bayi rekabeti yaratıldı. Bu etik olmadığı gibi, ticari prensiplere de aykırıdır. Zaten biraz önce de söylediğim gibi, matematiksel olarak da mümkün değildir. Umarız ki EPDK bu yanlış düzeltir. Dağıtıcıların da, 'Ben bayimle nasıl rekabet edebilirim?' demesi gerekir. Çünkü yeri geldi mi bayi ve dağıtıcıya et ile tırnak diyoruz. Ama maalesef hep biz tırnak, onlar et oldu. Tırnak gibi hep kesildik ve atıldık. Ama bu böyle devam etmeyecektir. PÜİS olarak dürüst çalışan bayilerimizle bunun da üstesinden geleceğimize inancımız tamdır."

"Dağıtıcılar, otomasyon maliyetini bayinin sırtına yüklemeye çalışıyor"

Otomasyon sistemine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Alkan, "Otomasyon sistemine biz kesinlikle karşı çıkmadık. Ama, 'Bunun masrafını bayiler karşılamayacak' dedik. Zira EPDK'nın konuya ilişkin kararı bu yönde idi. Ancak maalesef birçok dağıtım şirketi mevzuatın kesin hükmüne rağmen otomasyon masraflarını bayiden talep etti. Biz PÜİS olarak, EPDK'dan bunu önlemesini istedik. Ancak üzülerek ifade ediyorum ki, EPDK bu konuda da duyarsız kaldı. Bu arada bayi arkadaşlarımızı uyarmamıza rağmen, birçok meslektaşımız bizi dinlemedi ve dağıtıcısına gidip otomasyon parasını ödeditiler. Ama maalesef biraz önce de söylediğim gibi çoğu dağıtım şirketi otomasyon bedelini bayinin sırtına yükledi. Yüklemeyen de şimdi 'otomasyon bakım parası' adı altında bu maliyeti fazlasıyla ve aylık faturalarla ba-

yiden geri alıyor" şeklinde konuştu. Dağıtım şirketlerinin depolarına da otomasyon sisteminin takılması gerektiğini vurgulayan Muhsin Alkan, dağıtıcıların depolarında otomasyon sisteminin kurulması halinde akaryakıt kaçakçılığının önemli ölçüde azalacağını söyledi. Alkan, şunları kaydetti:

"Dağıtıcıların depolarına da mutlaka otomasyon kurulmalıdır. Benim istasyonumdaki akaryakıtı nasıl Ankara'dan izliyorlarsa, kaç litre malım olduğunu, aldığım akaryakıtı istasyona boşaltıp boşaltmadığımı görebiliyorlarsa, dağıtıcının da deposuna gemiyle gelen malın boşalıp boşalmadığını veya TÜPRAŞ'tan gelen malın boşaltılıp boşaltılmadığını da görmeleri şart. Bu da bizim haklı bir talebimizdir. Piyasanın daha sağlıklı bir yapıya kavuşturulması isteniyorsa bunun yapılması da kesinlikle şarttır."

"Katkılı ürünlere fiyat farkı konulmamalı"

Katkılı ürünlerdeki fiyat farklılıklarına da değinen PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan, geçmişte iki çeşit motorin, iki çeşit de benzin olduğunu belirterek, "Burada çok büyük olumsuzluklar vardı. Biz EPDK'ya, 'Tek tip ürüne geçilmesi' önerisinde bulunduk. EPDK da bunun üzerine tek tip ürüne geçilmesini sağladı. Ama aradan birkaç ay geçtikten sonra baktık ki 'Katkılı' adı altında çeşit çeşit motorin satılmaya başlandı. Katkı ne kadar değerli olursa olsun, katkının 1 gramı bir altın değerinde olamaz. Bir dağıtım şirketi, kendi katkı motorinin litresini uzun bir süre 38 kuruş daha pahalıya sattı. Biraz önce de belirttiğim gibi 1958'den beri bu iş içindeyim. Kimse bizi kandırmasın. Bu iş böyle olmaz. Bir yakıt katkılı olacaksa, bu katkının ne olduğu, ne oranda katılacağı belirlenir, standarda bağlanır, katılan katkı maddesinin getireceği fiyat farkı EPDK'nın onayına sunulur, EPDK tarafından uygun görüldükten sonra piyasaya sürülür. Ve yapılan kontrolde o katkı akaryakıtın içindeki katkı

maddesinin cinsinde ve/veya katılan maddenin katılma oranında herhangi bir farklılık olursa o takdirde bunun cezası kesilir. Kısacası bu, biraz önce anlattığım şekilde esasa bağlanmadığı müddetçe 'katkılı' adı altında piyasaya yakıt sürülemez. Şimdi buradan soruyorum; bioetanolün katılmasına hangi şartlarla izin verdiğiniz? Orada uyguladığınız doğru yöntemi neden bu ne idüğü belirsiz katkılar için de kullanmıyorsunuz?" dedi.

"Dağıtıcılar ile bayiler arasındaki kar paylaşımının ne olduğunu bilmiyoruz"

Kar payları dağıtıcı tarafından tespit edilmeye başladıktan sonra, bayi ile dağıtıcı arasındaki kar paylaşımının hangi oranlarda olduğunu bilemez hale geldiklerinin altını çizen Muhsin Alkan, "Şu anda biz toplam dağıtım karı içinde bayi karının ve dağıtıcı karının hangi oranda olduklarını maalesef bilmiyoruz" dedi. Ayrıca nakliye maliyetinin de tamamen bayinin sırtına yüklendiğini ve daha önceki toplam dağıtım payı içerisinde düşen nakliye maliyetinin artık gündemden düştüğünü ifade eden Alkan, şunları söyledi:

"Dağıtıcılar, 18 Eylül 2010 sürecinde Rekabet Kurumu'nun intifalara ilişkin kararı nedeniyle verdiklerini bu şekilde çıkarmaya çalışıyorlar. Bu sözüm tabi ki tüm dağıtıcılar için değil, sadece yapanlar için. Ama maalesef kar paylaşımından haberimiz yok. Kar paylaşımı nasıl yapılıyor bilmiyoruz. Eskiden PİGM bunu yapardı ve PİGM'den bize doküman gelirdi. Bizim karımız belliydi, dağıtıcının karı belliydi. Ve daima bayinin kar payı, dağıtıcıdan fazlaydı. Ayrıca bayiye fire payı ve terminal-istasyon arasındaki nakliye bedeli de verilirdi. Bugün bunların hiçbirisi yok. Hatta tavan fiyat uygulamasında hatırlanacağı üzere EPDK kar paylaşımını yüzde 50-50 yapmıştı. Dolum tesisinden yüzlerce km uzakta olan yerin fiyatı ile dolum tesisinin yanındaki yerin fiyatını aynı yapmışlardı. Girişimlerimize rağmen o yanlış uygulama 2 ay devam etmişti. Bugün ise durum daha da

vahim. Toptancı pozisyonundaki dağıtıcılar, perakendeci durumundaki bayilerden daha fazla kar payını kendilerine ayırıyorlar. Bu kabul edilemez.”

“Birçok sorunumuzu çözecek mevzuat revizyonu yine Eylül ayına kaldı”

Bayi kesiminin yaşadığı birçok sorunun çözülmesi için mevzuat revizyonunun gerektiğini ifade eden Muhsin Alkan, “5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu’nun ve ikincil mevzuatın revize edilmesi gerekiyor. Bizim de, dağıtım şirketlerinin de, Tüpraş’ın da mevzuattan kaynaklanan bazı sıkıntıları var. Ama maalesef bayi kesiminin sıkıntısı, diğerlerine nazaran çok daha fazla” şeklinde konuştu. Mevzuat revizyonu konusunda hem PÜİS olarak bir takım girişimlerde bulunduklarını hem de TOBB Petrol Sektör Meclisi’ndeki çalışmalarına katıldıklarını belirten Alkan, “Ancak Meclis tatile giriyor. Mevzuat değişikliği maalesef yine Eylül’e kaldı” dedi.

“Tüketiciler fazla indirim yapan istasyonlara iyi gözle bakmıyor”

Bayileri haksız fiyat rekabeti yapmamaları konusunda uyararak PÜİS Genel Başkanı Alkan, “Rekabet güzel şeydir, hepimiz rekabet yapalım. Ancak bu rekabeti hizmette yapmalıyız. Vatandaş hizmeti fiyattan önde tutar. Görünürde belki ucuz fiyata gider ama asıl olan hizmetteki kalitedir. Bayiler olarak 3-5 kuruş para kazanırsanız vatandaş çok daha iyi hizmet sunabilirsiniz. Ama siz para kazanamazsanız, vatandaş kaliteli hizmeti de veremezsiniz. Dolayısıyla dağıtıcıların bu gerçeği de göz önüne alarak, bayi karlarını tekrar normal düzeye çıkartmaları şarttır” dedi. Bugün çoğu müşterinin bilinçli hale geldiğini belirten Alkan, şöyle devam etti:

“Tüketiciler artık fazla indirim yapan istasyonlara, ‘Belki kaçak akaryakıt satıyordur’ diyerek girmiyor. Çok indirim yapanlara vatandaşlar iyi gözle bakmıyor. Şimdi eğer siz bu

indirimlerle para kazanıyorsanız amenna. Ama para kazanmıyorsanız, hem kendinizi hem de komşu bayiyi yakmayın, isminizin önüne leke koydurtmayın. Biz onurlu ve şerefli toplumuz. Biz devlete en fazla vergiyi toplayan sektörüz. Türkiye’de toplanan ÖTV’nin hemen hemen yarısını bu sektör topluyor. Dolayısıyla siz de biraz kıymetinizi bilin. Birbirinizle haksız rekabete girmeyin. 18 Eylül sürecinden sonra hürriyetinize kavuştunuz, 3-5 kuruş para da aldınız. Ama kendi benliğinizi koruyun lütfen. Kalitesiz mal satmayın. Tüketicie kaliteli hizmet verin ve akşam yastığa kafanızı koyduğunuzda rahat uyunun değerli arkadaşlarım.”

“ÖTV’siz yakıt uygulaması büyük bir haksızlık yaratıyor”

Hava ve deniz taşıtlarının ÖTV’siz yakıt almasına karşın, kara taşıtlarının ÖTV’li yakıt almasının büyük bir haksızlık olduğunu altını çizen PÜİS Genel Başkanı Alkan, “Bu başından beri haksız bir uygulamadır. Dolayısıyla denizden karaya yakıt çıkıyor. Bu ÖTV’siz yakıt havadan tabii ki karaya inmiyor, çünkü havaya çıkmadan satılıyor” diye devam etti. 2005 yılından önce kurulmuş akaryakıt istasyonlarında LPG satışı için asgari mesafe şartının aranmasının da büyük bir haksızlık olduğunu vurgulayan Muhsin Alkan, “2005’ten önce kurulan akaryakıt istasyonlarında LPG kurulması için de yoğun biçimde çalışıyoruz. Yan yana sıralanmış birçok istasyondan önce müracaat eden LPG satışı için izni almış, diğerleri alamıyor. Bu büyük bir haksızlıktır, ki bunun haksızlık olduğunu EPDK yetkilileri de kabul ediyor. Tabii ki bu konu mevzuat değişikliği ile ilgili bir konu. Bu sorunun çözümünü de inşallah mevzuat değişikliğiyle sağlamış olacağız” diye konuştu.

“Birbirimize daha sıkı kenetlenmemiz lazım”

Günümüzde sivil toplum örgütlerinin dünyada parlamentolardan daha önde gelen yapılar olduğunu ifade eden Muhsin Alkan,



Antalya Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü Eğitim Büro Amiri Hamza Görmez

“Bizim daha kuvvetli olmamız lazım, birbirimize daha sıkı kenetlenmemiz lazım. Sivil toplum örgütünüze sahip çıkın” dedi. PÜİS yöneticilerinin fahri çalışan kişiler olduğunu altını çizen Alkan, “Biz sendikamızdan maaş almıyoruz. Biz çoğu toplantıya kendi imkanlarımızla gelir gideriz. Bizler bayinin şerefi ve meslek onuru için mücadele veriyoruz. Eğer PÜİS olmasaydı, 18 Eylül süreci olmazdı ve bugün de dağıtıcılar kafamıza vura vura elimizdeki ekmeği bizden alırlardı. Bu sendikada bugün ben varım, yarın bir başkası, öbür gün de bir başkası olacak. Şahıslar gidecek ama bu tüzel kişilik kalacak. Dolayısıyla bu örgütünüze sahip çıkın. Örgütünüze beraber olun” şeklinde konuştu.

PÜİS Genel Başkanı Muhsin Alkan’ın konuşmasının ardından, Antalya Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü Eğitim Büro Amiri Hamza Görmez, can güvenliği açısından emniyet kemeri kullanımının önemine ilişkin bir sunum yaptı.

Sunumun ardından soru cevap kısmına geçildi.

Bayilerden standlara yoğun ilgi

Toplantının fuaye alanında bazı dağıtım şirketleri, ekipman firmaları ve akaryakıt sektörüne hizmet veren şirketler kurdukları standlarda ürün ve hizmetleri hakkında bayileri bilgilendirdi.



Bayilerin gündemindeki önemli konular soru-cevap bölümünde ele alındı

Toplantının soru cevap bölümünde bayiler tarafından yöneltilen sorular PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Güner Yenigün ile EPDK Petrol Piyasası Dairesi uzmanı Suat Kayıkçı tarafından yanıtlandı.



PÜİS Genel Sekreteri Güner Yenigün, Genel Başkan Yardımcısı İmran Okumuş ve EPDK Uzmanı Suat Kayıkçı

Toplantının soru cevap bölümünde ön plana çıkan hususlar şöyle:

Soru: Bayilere takılan yazarkasa ve otomasyon cihazlarını, dağıtıcılara ne zaman taktıracaksınız?

Güner Yenigün: Soru eğer PÜİS'e ise biz bu konuda elimizden geleni yaptık ve 2008 yılından beri yapmaya devam ediyoruz. Bu konuda EPDK'ya yazdığımız yazılar var. Ancak maalesef EPDK'dan her seferinde aldığımız yanıt, bu konuda ihale yapılıyordu, yapıldı yapılamadı vs. şeklinde. Ama bugüne kadar Türkiye'de 14 bin tane akaryakıt istasyonu otomasyon takılırken, Türkiye'de sayıları toplam 100 civarındaki dağıtıcı terminallerine aynı işlemin yapılmamasını anlamak mümkün değil. Şayet söz konusu sistem kaçağı önlemek açısından faydalı görülüyor ise o takdirde önce dağıtıcı terminallerine otomasyon sistemi kurulması gerektiği kanaatindeyim.

Soru: Otomasyon bakım ücretleri adı altında alınan ücretlerde bir düzenleme yapılması konusunda çalışmalar var mı?

Suat Kayıkçı: EPDK'nın otomasyon ücretlerine ilişkin herhangi bir düzenlemesi yok. EPDK otomasyonların kurulması sorumluluğunu dağıtım şirketlerine verdi. Bu süreç, dağıtım şirketleri ve bayilerin arasındaki sözleşmelerle devam ediyor. Şikayetler olduğu sürece EPDK bunları inceleyecektir.

Soru: Kırsal kesimde istasyonların satışlarını olumsuz etkileyen Tarım Kredi Kooperatifleri'nin akaryakıt tankeriyle satış yapmaları ile ilgili bir adım atılacak mı?

Suat Kayıkçı: Tarımsal amaçlı olmak kaydıyla bu tankerlerin istasyon dışında akaryakıt ikmal yapmasının önünde herhangi bir engel yok. Bu tankerler sadece kooperatife üye olanlara ve tarımla bizzat uğraşan kişilere akaryakıt verebilirler, aksi halde cezai yaptırım mevcut. Biz konuları doğru ya da yanlış olarak değil, mevzuata uygun mu diye değerlendiriyoruz. Dolayısıyla Tarım Satış Kredi Ko-

operatifleri için yapabileceğimiz bir şey yok.

Güner Yenigün: Biz de konuya şu açıdan yaklaşıyoruz. Mademki petrol piyasasının düzenlenmesi görevi EPDK'ya verilmiş, o halde petrol piyasasındaki aksayan uygulamaların yeniden düzenlenmesi görevi de EPDK'ya aittir. Tarım satış kredi kooperatiflerinin durumu da budur.

Tarımsal amaçlı olmak kaydıyla Tarım Kredi Kooperatiflerine tanınan bazı imkanlar var. Dolayısıyla Tarım Kredi Kooperatifleri akaryakıtı daha ucuz fiyatla satma imkanına sahipler. Ancak bugüne kadarki uygulama Tarım Satış Kredi Kooperatiflerine tanınan bu imkanın amacı dışında kullanıldığını gösteriyor. Örneğin, tarım amacının dışında faaliyet gösteren bir kısım motorlu araçlara bu ucuz fiyatlı motorin satılıyor. Bugüne kadar PÜİS olarak yaptığımız tüm başvurulardan olumlu bir sonuç alınamadı. Dolayısıyla konuya mevzuat çerçevesinde bakmak ve mutlaka bu konuyu kökünden çözecek mevzuat hükümlerini getirmek gerekir.

Bu talebimiz iş ve işçi güvenliği ve sağlığı için de çok önemli. Zira bu satış yapılan depolar ve tankerler herhangi bir denetime tabi tutulmadan işletmeye alınıyorlar. Dolayısıyla neresinden bakarsanız bakın, mutlaka bu sorunun artık çözülmesi lazım.

Soru: Dağıtım şirketlerinin taşıt tanıma sistemi adı altında çok büyük indirimler yapması devam edecek mi? Bununla ilgili bir çalışma var mı?

Suat Kayıkçı: Taşıt tanıma sisteminden dağıtıcıların aldıkları paylar, EPDK tarafından belirlenen paylar değil. EPDK mevzuatı, bayilere dağıtım şirketleriyle taşıt tanıma sistemi anlaşması yapmasını da getirmiş değil. Dolayısıyla siz dağıtım şirketleriyle yapmış olduğunuz sözleşmeler çerçevesinde bunu kabul etmiş oluyorsunuz. Tamamıyla ticari

ve özel ilişkilerle tesis edilen bir ilişki. Şu an için EPDK'nın herhangi bir tasarrufu, müdahalesi söz konusu değil.

İmran Okumuş: Bu çok önemli bir konu. Dağıtım şirketleri bayiye sormadan, bayinin rızasını almadan kullanıcıyla anlaşma yapıyor. Bayiye ben bu kadar indirim yaptım, senin payına düşen şu diyor. Bu büyük bir haksızlık.

Güner Yenigün: Kanun diyor ki, dağıtıcıya sen eğer promosyon yapacaksan mutlaka bayiye soracaksın ve bununla ilgili belgeleri göstermek zorundasın. Ama taşıt tanıma sistemlerinde dağıtım şirketleri bunu yapmıyor. Sonuçta bayiden indirim payı olarak %6'lara varan paylar kesiliyor. Böylece bayiye ayırdıkları kar payları, bayilerden alındıktan sonra, bayi nakliyyeyi dahi kendi cebinden ödemek zorunda kalıyor. Dağıtıcılara konuyu aktardığımızda, çok basit o zaman vermeyin diyor. Bayi bu sistem işine geliyor mu, gelmiyor mu onu bile bilemiyor. Bu tabi bayilerin dağıtıcılarla yaptıkları sözleşmelerden kaynaklanıyor. Bu çok önemli. Dolayısıyla bayi arkadaşlarımızın bu sözleşmeleri yaparken çok ciddi olarak okumaları ve mümkünse bir avukata okutmaları gerekiyor. Ama EPDK'nın da bu tür konularda bayi ile dağıtıcı arasındaki özel ilişkiler deyip bundan çekinmemesi gerekir. Zira benzer birçok konuda EPDK aynı hassasiyeti göstermesi gerekirken, bunu yapmıyor ve bayiye örneğin sen başka yerden akaryakıt temini yapmışsın diyerek, en ağır cezayı uygulayabiliyor. O da özel bir ilişki. EPDK neden o zaman dağıtıcının arkasında duruyor da, taşıt tanıma sisteminde olduğu gibi bayiye zarara sokan bir konuda bu özel ilişkidir deyip kenara çekiliyor. Kısacası EPDK, bayi ile dağıtıcı arasındaki ilişkilerin tamamından elini çekmeli ve zamanını esas görevi olan petrol piyasasını düzenlemek işine ayırmalıdır.



Güner YENİGÜN

PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi ve
Genel Sekreteri

Yarın çok geç olabilir...

Akaryakıt piyasası...

Günümüz dünyasında her ülke için önemi tartışılmaz bir piyasa...

Hele de Türkiye gibi ham petrol ihtiyacının tamamına yakını ithal etmek zorunda olan, vergi gelirlerinin ise büyük kısmını dolaylı olarak bu piyasadan toplayan bir ülke için önemi çok daha fazla olan bir piyasa...

Ancak, bütün bu önemine ve son 8.5 yılda kanunu ve ikincil mevzuatı yapılarak hukuki bir zemine de oturtulmasına rağmen, ülkemiz akaryakıt piyasası maalesef bir türlü istenen sağlıklı yapıya kavuşturulamadı.

Bunun en önemli sebebi ise; piyasada hüküm süren haksız ve yıkıcı fiyat rekabetidir.

Bu haksız ve yıkıcı fiyat rekabeti yaklaşık 2 yıldır yaşanıyor ve tahribat gücü her geçen gün biraz daha artıyor. Ne yazık ki bu yıkıcı rekabetin olumsuzluğunu en fazla bayi kesimi hissediyor. Ama piyasadaki ortak kanaat, bu haksız rekabetin tüm piyasa oyuncularını yakın bir gelecekte rahatsız edeceği ve bu öldürücü nitelikteki rekabetin tüm piyasayı etkileyeceği yönünde. Kısacası virüs önce piyasanın kılcal damarları olan bayilere kanına girmişti ve gerekli önlemler alınmazsa, kısa sürede tüm vücudu sararak istenmeyen ölümlü sonuca yol açacaktır.

Dolayısıyla bu yıkıcı rekabet vakit kaybedilmeden önlenmelidir.

Aksi takdirde bayiler kısa bir süre içinde domino taşları gibi birbirini ardına devrilecekler ve topyekün piyasadan silinecekler.

Bir kere daha altını çizmek istiyorum; hiç kimse bu vahim sonun sadece bayilerle sınırlı kalacağını sanmasın. Domino etkisi başladığında, bundan tüm piyasanın etkileneceği kesindir. Yani bayisi kadar, üreticisi de, dağıtıcısı da. Unuttuğumu zannetmeyin. En büyük zararı da devlet görecektir. Topladığı verginin büyük kısmını bu piyasadan

elde eden ülke maliyesi, bu piyasanın bir kosa girmesi durumunda, belki de en büyük zararı görecektir. Hem de sanılanın aksine, çok yakın bir gelecekte.

Şimdi isterseniz bu sorunun, yani haksız ve yıkıcı fiyat rekabetinin oluşmasının temelinde yatan nedenleri alt alta sıralayalım;

1. Dağıtıcıların perakendecilik yapmasını kısıtlayan mevzuat hükümlerinin ortadan kaldırılması, bir başka ifadeyle dağıtıcıların hiçbir kısıtlamaya tabi olmadan kullanıcıya doğrudan doğruya satış yapmalarına imkan tanınması.
2. Dağıtıcılara, "serbest kullanıcı" adı ile nitelendirilen fabrika, nakliyecisi, inşaat şantiyeleri gibi bazı kullanıcılara akaryakıt pazarlamasına imkan tanınması.
3. Ülke içindeki akaryakıt satışlarının bir kısmına, özellikle deniz ve hava taşıtlarına vergi (ÖTV) muafiyeti getirilmesi ve bu vergisiz yakıtların amacı dışında illegal olarak piyasada satışa sunulması.
4. Yurt dışından getirilen akaryakıtın vergisi ödenmeden sınırlardan girmesinin ve piyasada hareket görmesinin önlenmemesi.
5. Dağıtıcıların 5015 sayılı Kanun'un çok açık olarak hüküm altına aldığı "eşit durumdaki alıcılara, eşit hak ve yükümlülük tanınır, farklı şartlar ileri sürülemez" hükmünü ihlal ederek, bayileri arasında ciddi boyutta farklılık gösteren fiyatlar uygulaması.
6. 5015 sayılı Kanun'da yer alan tek elden alım şartı. Bir başka ifadeyle bayilerin sadece bir tek dağıtıcıdan ikmal yapabilmeleri.
7. Akaryakıt piyasasında, her ne sebeple olursa olsun maliyetin altındaki satışların cezalandırılmaması.

Yukarıda sıraladığımız hususlar herkesçe biliniyor ancak bu haksızlıktan en fazla zarar gören bayi kesimi dışında hiç kimse bunları dile getirmiyor, getirmek de istemiyor. Biz PÜİS olarak, bu mağduriyeti dile getirirken, çözüm önerilerimizi de her defasında net bir şekilde ortaya koyuyoruz. Konuya ilişkin hazırladığımız kapsamlı raporlar, şu anda Rekabet Kurumu ve Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) önünde duruyor.

Sorun ortada, çözüm yolu belli. Peki, rekabet hukukunun uygulandığı bir ülkede, herhangi bir sektörde yıkıcı fiyat uygulanıyor ise bunu önlemek hangi kamu kurumuna düşmektedir? Bizce bunun cevabı; Rekabet Kurumu'dur. Ne var ki ülkemizde uygulanan rekabet hukukunda "hakim durum" olarak tanımlanan kıstası ileri süren Rekabet Kurumu'nun değerli yöneticileri akaryakıt sektöründe bu nedenle tam anlamıyla bir kaostan yaşanmasının önüne geçecek tedbirleri almakta gecikmektedirler. Bunun, Rekabet Kurulu'nun intifalara ilişkin 18.09.2010 kararı nedeniyle dağıtıcıların uğradıklarını iddia ettikleri bazı maddi zararları göz önüne alarak kendilerinin üzerine daha fazla gidilmemesi gerektiği şeklindeki bir düşünceden kaynaklandığına ihtimal dahi vermek istemiyoruz. Zira, Rekabet Kurumu, bugüne kadar aldığı kararlarla piyasada ne denli tarafsız ve adil bir yapıya sahip olduğunu kanıtlamıştır. Dolayısıyla akaryakıt bayilerinin Rekabet Kurumu'nun bu konuda da harekete geçeceğine ve bu sorunu adil bir şekilde çözüme kavuşturacağına inançları tamdır.

Bu konuda gözden kaçırılmaması gereken bir diğer husus ise ülkemizde uygulanan 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'ndaki "tek elden alım" zorunluluğu olup, bu husus rekabet hukukunun klasik "hakim durum" kavramına petrol piyasasında çok daha farklı açılardan bakılmasını gerekli hale getirmektedir. Ayrıca, yine 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ve ikincil mevzuat nedeniyle

le akaryakıt piyasasına girişin fiili olarak ciddi bir takım engellerle sınırlandırılmış olması da bu piyasadaki hakim durum kavramına farklı açılardan bakılmasını gerekli hale getiren bir başka husustur.

Dolayısıyla Rekabet Kurumu'nca;

1. 5015 sayılı Kanun kapsamında petrol piyasasında bulunan tek elden alım zorunluluğunun varlığı ve ilgili pazara özgü hukuki ve fiili giriş engellerinin bulunduğu göz önüne alınarak, petrol piyasası için "Hakim Durum" tanımının, bir kez daha irdelenmesinin,

2. Aynı coğrafi pazarda, maliyetin altındaki satışlara izin verilmemesinin,

temini için gerekli tavsiye, karar ve/veya tedbirlerin alınmasının gerektiği kanaatindeyiz.

Akaryakıt piyasasında yaşanan yıkıcı rekabetin önlenmesi için gerekli tedbirlerin alınmasını sağlayacak diğer kamu kurumu ise EPDK'dır. Şöyle ki;

Bilindiği üzere, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu, petrol piyasasının düzenlenmesi görevini EPDK'ya vermiştir. Kanun'un çıkışından bugüne kadar geçen 8.5 yıllık süre zarfında da EPDK bu görevini yapmaya çalışmıştır. Ancak, üzülerek ifade etmeliyim ki, EPDK bu görevini yaparken Kanun'un amacını belirleyen 1. Maddesinin amir hükümlerinden bir hayli uzaklaşmıştır. Kanun'un amacını belirleyen 1. Maddesi "petrol piyasasında şeffaf, eşitlikçi ve rekabetçi bir ortamın yaratılması" hükmüne amirdir. Kanun şeffaf, eşitlikçi ve rekabetçi bir ortamın oluşmasını sağlayacak bir takım hükümler içermesine rağmen, ne yazık ki EPDK tarafından hazırlanan ikincil mevzuat ve yapılan uygulamalarda bu amaçtan büyük ölçüde uzaklaşmıştır. Bunun yanında Kanun'un amaçlarından biri olan "piyasada kaçak petrolün dolaşmasını engellemek ve böylece devletin hazinesinin vergi kaybını önlemek" de mümkün olamamış, akaryakıttaki kaçak, azalacağı yerde artmıştır. Bunun sonucunda petrol piyasasındaki haksız rekabet ciddi boyutlara ulaşmış, dolayısıyla petrol piyasasında oluşturulmak istenen rekabetçi ortam illegal bir yapıya bürünmüş, şeffaf ve eşitlikçi piyasayı yaratacak Kanun hükümleri ise adeta hiçe sayılmıştır. Dolayısıyla petrol piyasasında sağlıklı bir yapı yerine, kaosa yakın bir ortam oluşmuş, buna bağlı olarak da devletin vergi kaybı en üst seviyelere ulaşmıştır.

Sonuç olarak 5015 sayılı Kanun'la kurulmaya çalışılan hukuki sistem, ikincil mevzuattaki hatalar ve daha sonra EPDK tarafından bazı mevzuat maddelerinin gereksiz olarak değiştirilmesi sonucunda iflas etmiştir. Bunun en önemli sebebi bizce şudur; EPDK,

yukarıda değindiğimiz Kanun'un amaç maddelerinin tamamını sadece bayi kesimi üzerinde etkin, hem de çok etkin bir şekilde uygulayarak tüm sorumluluğu bayilerin üzerine yıkmıştır. Sektörün diğer katmanları için ise aynı hassasiyeti ve etkinliği göstermemiştir. Dolayısıyla EPDK, bu yöntemi acilen değiştirmelidir. Bunun için de sektörün tüm katmanlarıyla ve özellikle **tabanı teşkil eden bayi kesimiyle** temas ederek kaçacağı önlemek, haksız rekabeti ortadan kaldırmak, şeffaflığı sağlamak ve eşitlikçi bir piyasa yaratmak adına yeni bir düzenlemeye geçmeyi sağlamalıdır.

Bunun için de;

1. Sistemin rekabetçi bir ortamda yürüebilmesi için dağıtıcıların kendi işlettikleri istasyonlarda yaptıkları satışın, yurt içindeki toplam satışlarının yüzde 15'ini geçmeyeceğine dair çok açık ve kesin kanun hükmü, EPDK'nın yönetmelikte yaptığı bir tanım değişikliğiyle ortadan kaldırılmıştır. Böylece piyasadaki rekabetçi ortam, çok önemli ölçüde baltalanmıştır. Bu önlenmelidir. Bunun için de ya mevzuat hükmü eski haline getirilmeli, ya da bayilere üreticiden, diğer dağıtıcılardan ve bayilerden akaryakıt ikmali yapma imkanı sağlanmalıdır.
2. Petrol piyasasındaki akaryakıt fiyat oluşumları şeffaflıca kamuoyuyla paylaşılmalıdır. Bugün internette bir tuşa basarak Türkiye'deki tüm akaryakıt istasyonlarının pompa satış fiyatlarını öğrenmek mümkün iken, üreticinin ve dağıtıcının satış fiyatı bilgilerine ulaşmak söz konusu dahi değildir. Bunun sonucunda piyasada şeffaflıktan bahsedilemeyeceği gibi, eşitlikten de bahsetmek mümkün değildir. Bu iki unsur olmadığı bir piyasanın rekabetçi olması da mümkün değildir. Dolayısıyla EPDK, piyasada şeffaflığı, eşitliği ve serbest rekabet ortamını sağlayacak düzenlemeleri acilen yapmalıdır.
3. Petrol piyasasında maliyetin altındaki her türlü satış yasaklanmalıdır. Maliyetin altında satışların olduğu bir piyasada, rekabetten değil, ancak haksız ve yıkıcı rekabetten söz edilebilir. Kaldı ki bu piyasanın konusu, akaryakıt gibi sürekliliği olan ve kalitesi standartla tek hale getirilmiş ürünlerden oluşuyor ise o takdirde maliyetin altında satış yapılmasıyla, ticaretin ana kuralı olan kar mevhumunu ortadan kaldırması nedeniyle kesinlikle haksız ve yıkıcı rekabet kulvarına girilmiş olur. Tüm ülke sathında yol boylarında maliyetin altında satış yaptığını ilan eden sayısız ilan panoları bu iddiamızın en açık ve kesin kanıtıdır. Buna bir de gizli iskontoları ilave ettiği-

niz zaman, ortaya çıkan tablonun adı çok net olarak haksız ve yıkıcı rekabet. Bunun önlenmesi şarttır. Bunun için de çok basit bir mevzuat değişikliği yapılarak, akaryakıt piyasasında maliyetin altındaki satışlar yasaklanmalıdır. Tabii ki bunun için atılması gereken ilk adım, yukarıda değindiğimiz üzere, şeffaf ve eşitlikçi bir piyasanın oluşturulmasıdır. Zira, fiyatların şeffaf olarak görülemediği bir piyasada, fiyatların maliyetin altında olup olmadığını bilmek imkansızdır.

4. Dağıtıcılara bayilerle müşterek sorumluluk getirilmelidir. Cari mevzuatla, bayiler üzerindeki her türlü denetim için tüm imkanlar sonuna kadar dağıtıcılara açılır iken, aynı dağıtıcılara hiçbir sorumluluk getirilmemiştir. Şunu da unutmamak gerekir ki, illegal yola başvuran her bayi mutlaka bir dağıtıcının bayisidir. Dolayısıyla illegal yola başvuran bir bayi söz konusu olduğunda, aynı anda bir dağıtıcının da illegal yola başvurduğu varsayılabilir. Çünkü bayinin ithalat hakkı bulunmadığı için dış piyasadaki veya Kanun'un izin vermemesi nedeniyle iç piyasada bir başka yerden akaryakıt alma imkanı bulunmamaktadır. Dağıtıcının da bu sorumluluğa iştirak etmesini sağlayacak düzenleme yapılırsa, dağıtıcı bayisini çok daha titizlikle seçecek ve onun bir şekilde haksız ve yıkıcı rekabet doğuracak fiyat uygulamasının önüne geçecektir.
5. Gerektiğinde petrol piyasasında "taban fiyat" uygulaması getirilmelidir. Haksız ve yıkıcı rekabetle mücadele etmenin bir başka yolu ise taban fiyat uygulamasıdır. Bugünkü gibi haksız ve yıkıcı rekabetin en üst seviyelere tırmandığı süreçlerde EPDK'nın Kanun'dan aldığı yetki ile taban fiyat uygulamasının gerekli olduğu kanaatindeyiz.

Bir kere daha altını çizmek istiyorum ki, akaryakıt piyasası her ülkede olduğu gibi, ülkemiz için de çok önemli bir piyasadır. Ve bu piyasanın bugün en büyük sorunu yaşanan haksız ve yıkıcı fiyat rekabetidir. "Yıkıcı" fiyat rekabeti acilen önlenmezse, önce akaryakıt bayileri, kısa bir gelecekte de tüm sektör "yıkılacak"tır. Dolayısıyla gerekli önlemler bugün alınmalıdır. Zira, **yarın çok geç olabilir!..**

Bunun önlenmesi ise, bu konuda yetkili olan Rekabet Kurumu ve Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun sayın yetkililerinin gösterecekleri hassasiyet sonucunda alacakları karar ve tedbirlerle mümkün olacaktır.

Son olarak, sektörün tabanını teşkil eden binlerce bayinin de yukarıda açıklamaya çalıştığım görüşleri ve temennileri paylaştığının altını çizmek istiyorum.

EPDK, 2011 yılında 6.235 davaya taraf oldu

EPDK'nın, "2011 Yılı Faaliyet Raporu"na göre; 2011 yılında, petrol piyasası mevzuatına aykırı faaliyette bulunduğu tespit edilen toplam 1.614 adet gerçek ve tüzel kişi hakkında toplam 189.198.154 TL'lik idari para cezası uygulanırken, LPG sektöründe mevzuata aykırı faaliyette bulunduğu tespit edilen 402 gerçek ve tüzel kişiye uygulanan idari para cezalarının toplamı ise 52.999.326 TL oldu. EPDK, 2011 yılında, 4487 adedi ceza, 1181 adedi idari, 567 adedi ise adli olmak üzere toplam 6.235 adet davaya taraf oldu.



EPDK, petrol, LPG, elektrik ve doğal gaz sektörlerine yönelik olarak hazırladığı "2011 Yılı Faaliyet Raporu"nu yayınladı. Oldukça ayrıntılı biçimde hazırlanmış olan raporda, 2011 yılında petrol ve LPG piyasalarında gerçekleştirilen lisans işlemlerinden fiyat oluşumu ve tarifelendirmeye, piyasa izleme ve gözetim faaliyetlerinden denetim ve soruşturma sonuçlarına kadar birçok veriye yer veriliyor.

2011 yılında 1.450 akaryakıt bayilik lisansı verildi

Rapora göre; 2011 yılı sonu itibarıyla geçerli lisans sayısı toplamı 13.538 adet olarak gerçekleşti. 2011 yılı sonu itibarıyla yürürlükte olan 12.900 bayilik lisansının, 1.389'u istasyonlu, 61'i istasyonsuz olmak üzere toplam 1.450'si 2011 yılında verildi. 2011 yılı içerisinde bayilik lisansları üzerinde 3.030 adet tadil işlemi gerçekleştirildi. 2011 yılı sonu itibarıyla madeni yağ üretim yağ kapasitesi 5.163.046 ton/yıl olurken, toplam biyodizel işleme üretim kapasitesi ise 561.217 m3'e ulaştı.

2011'de LPG'de 1.149 lisans tadil işlemi yapıldı

LPG piyasası lisansla faaliyetleri kapsamında, 2011 yılında 7 adet dağıtıcı, 3 adet

depolama, 11 adet taşıma, 4 adet tüp muayene, tamir ve bakım lisansı ile 1.242 adet otogaz bayilik lisansı olmak üzere toplamda 1.267 adet lisans verildi. 2011 yılı içerisinde toplam 1.149 adet lisans tadil işlemi yapıldı. Ayrıca, 2011 yılı içinde 1 adet LPG Karayolu Taşıma Lisansı ve 1 adet LPG Denizyolu Taşıma Lisansı süre uzatımı işlemi de yapıldı.

Fiyat hareketleri yakından takip ediliyor

Raporun, "Fiyat Oluşumu ve Tarifelendirme" başlığı altında petrol ve LPG piyasalarındaki fiyatlandırmaya ilişkin açıklamalar da yer alıyor. Buna göre; 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanununun fiyat oluşumuna ilişkin 10. maddesi çerçevesinde; piyasa payları piyasanın yaklaşık yüzde 90'ına sahip olan piyasa aktörlerinden rafinerici lisansı sahibi Tüpraş ve dağıtıcı lisansı sahiplerinin piyasa payları itibarıyla fiyatlandırma uygulamaları, "Fiyat oluşumu", "Ülkemizdeki akaryakıt fiyatları", "Bu fiyatların yıllar itibarıyla değişimi", "Türkiye dağıtım ve bayi paylarının değişimi", "Fiyat hareketlerinin tüketicilere yansıtılması" ve "En yakın erişilebilir dünya serbest piyasasında oluşan fiyatlar ile Türkiye-AB karşılaştırmaları" çerçevesinde inceleniyor. Raporda, akaryakıt fiyatlarına ilişkin şu ifadeler yer veriliyor:

"Petrol Piyasası Bilgi Sistemi Yönetmeliği kapsamında bilgi sisteminin fiyatlara ilişkin bölümünün yönetilmesi işlemleri yapılmakta, fiyat bildirimleri takip edilmekte, gerekli düzeltmelerin yapılması sağlanmakta, şirketlerin fiyat bildirim noktalarının sistem üzerinden tanımlanması ve değiştirilmesi işlemleri yürütülmektedir. Bilgi sistemi üzerinden yurtiçi fiyatların takibi yapılmasının yanı sıra, Platts aboneliği kapsamında Akdeniz piyasası başta olmak üzere ham petrol (brent dated) ve benzin, motorin, fuel oil türleri, gazyağı, jet yakıtı gibi ürün fiyatlarının FOB ve CIF fiyatları, AB ülkelerinin vergili ve vergisiz akaryakıt bayi satış fiyatları gibi yurtdışı fiyat hareketleri de takip edilmektedir. Elde edilen verilerden raporlar üretilmekte, tavan fiyat belirlenmesi sürecinde olduğu gibi dağıtıcı ve rafinerici lisansı sahiplerinin en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa fiyat oluşumu kapsamında fiyat hareketlerini izlemek üzere analizlerde kullanılmaktadır."

Otogaz fiyatları üzerine kapsamlı çalışmalar gerçekleştiriliyor

5307 sayılı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Kanunu kapsamında, LPG alım satımında fiyatların, erişilebilir dünya serbest

piyasa koşullarına göre oluştuğuna dikkat çekilen raporda, şu hususlara yer veriliyor:

"Kanuna göre; rafineriler ve dağıtıcılar, lisansları kapsamında yaptıkları piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatları, erişilebilir dünya serbest piyasalarındaki fiyat oluşumunu dikkate alarak, tavan fiyatlar olarak Kuruma bildirirler. Bu kapsamda rafineriler ve dağıtıcıların, lisansları kapsamında yaptıkları piyasa faaliyetlerine ilişkin vermiş oldukları tavan fiyat bildirimleri dikkate alınarak yurtiçi LPG fiyatlarındaki gelişmeler düzenli olarak izlenmiştir. Düzenli olarak Kurumumuza verilen bildirimlerin yanı sıra otogaz fiyatları üzerine kapsamlı çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Ülkemiz LPG piyasasındaki fiyatlardaki gelişimler AB ülkelerindeki -özellikle de İtalya, İspanya, Fransa- fiyat hareketleri ile karşılaştırılmış, piyasaya ilişkin gerekli görülen diğer parametreler dikkate alınmıştır. Ayrıca Kurum piyasaya yönelik incelemelerine sürekli olarak devam etmektedir."

Dağıtıcılar, bayilere 16,5 milyon ton akaryakıt teslimi yaptı

2011 yılına ilişkin ham petrol ithalatı, akaryakıt üretimi ve yurtiçi satış rakamlarına da yer verilen rapora göre; Türkiye'de rafinerilerin toplam ham petrol ithalatı 2009 yılında 14,19 milyon ton düzeyinde, 2010 yılında 16,84 milyon ton düzeyinde ve 2011 yılında ise 2010 yılına göre 1,25 milyon ton artarak 18,09 milyon ton düzeyinde gerçekleşti. En fazla ham petrol ithalatı, 2010 yılında olduğu gibi, İran ve Rusya'dan gerçekleştirildi.

Dağıtıcı lisans sahipleri 2010 yılında bayilere 2,1 milyon ton benzin, 13,9 milyon ton motorin ve 522 bin ton fuel oil türleri olmak üzere 15,8 milyon ton akaryakıt teslimi gerçekleştirmişken, 2011 yılında bayilere 2 milyon ton benzin, 14 milyon ton motorin ve 476 bin ton fuel oil türleri olmak üzere 16,5 milyon ton akaryakıt teslimi yaptı.

3.746.02 ton LPG tüketimi gerçekleşti

2011 yılı içerisinde 3.746.02 ton LPG tüketimi gerçekleşti. Bunun 122.82 tonu dökme, 981.71 tonu tüplü LPG ve 2.642.13 tonu otogaz satışı olarak gerçekleşti. 2011 yılı LPG satış rakamları 2010 yılı ile karşılaştırıldığında tüplü LPG tüketimi yüzde 6, dökme LPG tüketimi yüzde 3 oranında azalırken, otogaz LPG tüketimi ise yüzde 6 oranında arttı. Raporda, konuya ilişkin şu değerlendirmelerde bulunuldu:

"Daha önceki yıllardaki ürün bazında tüketim rakamları incelendiğinde, tüplü LPG tüketimindeki azalışın yavaşladığı, dökme LPG tüketiminin önemli oranda azaldığı ve toplam tüketimdeki payının yüzde 3.26'ya gerilediği, otogaz tüketimindeki yükselişin devam ettiği ve toplam tüketimdeki payının yaklaşık yüzde 70'e çıktığı görülmektedir. Ülkemizde doğal gaz kullanımının yaygınlaşması ve vergi politikaları nedeniyle tüplü ve dökme LPG tüketimindeki daralmanın sürmesi beklenmektedir. Ülkemizde ucuz olması nedeni ile tercih edilen LPG, dünyada çevreci bir yakıt olması nedeniyle tercih edilmekte ve sektör bazı avantajlardan ya-

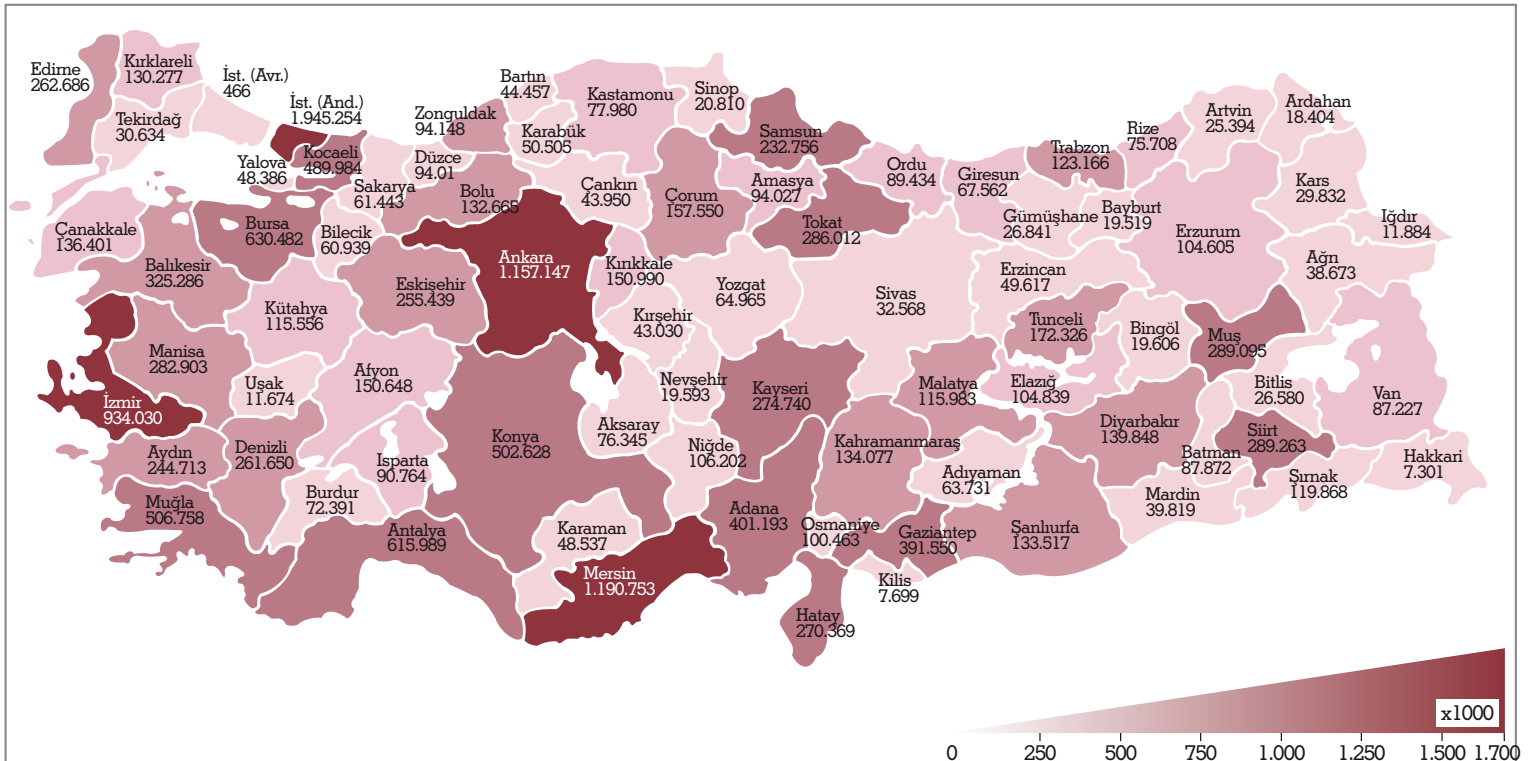
rarlanmaktadır. Bu kapsamda, gelecekte bu muafiyet ve avantajların ülkemizde de uygulanması ihtimali ile, bazı otomotiv firmalarının LPG'li araç üretimini arttıracığı ve yüksek akaryakıt fiyatları dikkate alındığında, otogaz LPG tüketimindeki artışın süreceği beklenmektedir."

1.614 adet gerçek ve tüzel kişiye toplam 189.198.154 TL idari para cezası uygulandı

2011 yılında petrol piyasasında yapılan denetimler sonucunda alınan toplam 3726 adet numunenin akredite laboratuvarlarda yapılan analizi neticesinde, 2513 adedinin Petrol Piyasası Kanunu'nun 14'üncü maddesinde yer alan ulusal marker seviyesinin yetersiz olduğu, 2598 adetinin teknik düzenlemelere aykırı olduğu tespit edildi. Analizi yapılan numunelerden 1086 adeti marker seviyesi yeterli ve teknik düzenlemelere uygun çıktı. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ilgili mevzuata aykırı faaliyette bulunduğu tespit edilen toplam 1.614 adet gerçek ve tüzel kişi hakkında toplam 189.198.154 TL idari para cezası uygulandı.

LPG sektöründe 23 milyon TL'lik idari para cezası kesildi

2011 yılında 5307 sayılı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Kanunu ve ilgili mevzuata aykırı faaliyette bulunduğu tespit edilen 402 gerçek ve tüzel kişiye, uygulanan idari para cezalarının toplamı ise 52.999.326 TL oldu. Raporda yer alan bilgilere göre, EPDK 2011 yılında 6.235 adet davaya taraf oldu. Bu da-



*İlgili il sınırları içerisindeki bayilik lisansı sahiplerine teslim edilen Benzin, Motorin, Fuel Oil, Biyoyakıtlar ve Gazyağı satışları toplamını içerir.

2011 Yılında İllere Göre Akaryakıt Satışları (ton)

Yaptırıma İlişkin Fiil	Ceza Sayısı	Toplam Ceza Tutarı (TL)
5015 S.K.nun 10. maddesinin 14. bendine aykırılık TAVAN FİYATA UYULMAMASI	2	268.800
5015 S.K.nun 15. maddesine ve 4. maddesinin 4. fıkrasının (d) bendine aykırılık SİGORTA YÜKÜMLÜLÜĞÜNÜN YERİNE GETİRİLMEMESİ	13	152.854
5015 S.K.nun 18. maddesine aykırılık ULUSAL MARKER SEVİYESİ GEÇERSİZ AKARYAKIT İKMALİ	21	2.746.712
5015 S.K.nun 18. maddesine ve 4. maddesinin 4. fıkrasının (i) bendine aykırılık ULUSAL MARKER SEVİYESİ GEÇERSİZ VE TEKNİK DÜZENLEMELERE AYKIRI AKARYAKIT İKMALİ	457	64.333.767
5015 S.K.nun 18. maddesine, 8. maddesinin (b) bendine ve 4. maddesinin 4. fıkrasının (i) bendine aykırılık ULUSAL MARKER SEVİYESİ GEÇERSİZ, TAĞŞIS EDİLMİŞ VE TEKNİK DÜZENLEMELERE AYKIRI AKARYAKIT İKMALİ	28	4.727.654
5015 S.K.nun 3. maddesinin 1. fıkrası LİSANSSIZ PİYASA FAALİYETİ	162	23.091.404
5015 S.K.nun 3. maddesinin 7. ve 9. fıkrasına aykırılık LİSANSTA İZİNSİZ DEĞİŞİKLİK GİZLİ TANK BULUNDURMA VB.	185	2.133.910
5015 S.K.nun 4. maddesinin (i) bendine aykırılık TEKNİK DÜZENLEMELERE AYKIRI AKARYAKIT İKMALİ	163	13.987.493
5015 S.K.nun 4. maddesinin 1. ve 2. fıkralarına aykırılık	174	12.105.959
5015 S.K.nun 4. maddesinin 3. fıkrasına aykırılık KÖTÜ NİYET VE TEHLİKELİ EYLEM	3	386.160
5015 S.K.nun 4. maddesinin 4. fıkrasının (f) bendine aykırılık BİLDİRİM YAPMAMA	1	286.160
5015 S.K.nun 8. maddesine aykırılık DAĞITICI DIŞI AKARYAKIT İKMALİ-TAGSİS	310	41.699.289
5015 S.K.nun 8. maddesinin 3. fıkrasına aykırılık KÖY POMPASI	10	544.464
5015 S.K.nun 9. maddesinin 7. fıkrasına aykırılık İSTASYON DIŞI AKARYAKIT İKMALİ	27	3.410.224
5015 S.K.nun 7. maddesinin 4. fıkrasına aykırılık ESKİ DAĞITICI EMARALERİNİ KALDIRMAMAK	30	4.253.086
Diğer	8	578.438
Genel Toplam	1594	174.706.374

2011 Yılında 5015 Sayılı Kanun Kapsamında Petrol Piyasasında Bayilere Uygulanan İdari Para Cezaları

valardan 4487 adedi ceza davası, 1181 adedi idari dava, 567 adedi ise adli davaydı.

20,6 milyon metreküp akaryakıt işaretlendi

2011 yılında toplam 164 bin 394 litre ulusal marker teslim edilirken, 165 bin 267 litre marker kullanıldı. Bu miktar markerla 2.606.723 metreküp benzin, 18.028.869 metreküp motorin, 22.982 metreküp biyoyakıt olmak üzere toplam 20.658.574 metreküp akaryakıt işaretlendi. Ulusal marker uygulaması konusunda raporda şu bilgilere yer verildi:

“Ulusal marker uygulaması 01.01.2007 tarihinde başlamıştır. Ulusal marker ve ulusal marker ile işaretlenen akaryakıt içerisinde-

deki ulusal marker oranını ölçen kontrol cihazları, Kurumumuz ile TÜBİTAK arasında 17.03.2006 tarihinde imzalanan işbirliği protokolü kapsamında TÜBİTAK tarafından üretilmiştir. Ulusal marker, akaryakıtta ulusal marker eklemekle yükümlü lisans sahiplerine Kocaeli/Gebze’de TÜBİTAK Ulusal Metroloji Enstitüsü’nde teslim edilmektedir. Diğer taraftan, ilgili lisans sahiplerince ulusal marker ile işaretlenen akaryakıtın Kurumca belirlenen şart ve miktarda ulusal marker içerecek şekilde işaretlenip işaretlenmediğini kontrol etmek için TÜBİTAK tarafından özel konsantrasyon idari ölçüm cihazları üretilmiş ve bu cihazlar Kurumca belirlenen lisans sahiplerine teslim edilmiştir. 01.01.2007 tarihi itibarıyla benzin, motorin ve biodizel türlerine; yurt içi piyasaya giriş noktaları

olan rafineri çıkışında, gümrük girişinde veya ilk defa ticari faaliyete konu edileceği diğer tesislerde olmak üzere rafinerici, dağıtıcı ve ihrakiye teslim lisansı sahipleri tarafından Kurumca belirlenen 8 ppm (0,008 Litre Marker/1000 Litre) oranında ulusal marker eklenmektedir. Ulusal marker ekleme işleminin, ilgili lisans sahipleri tarafından yukarıda belirtilen tesislerde kurulan otomatik dozaj kontrollü enjeksiyon sistemleri aracılığıyla yapılması gerekmektedir. Ulusal markerle işaretlenen akaryakıtın, ekleme işlemi sonrasında Kurumumuzca belirlenen konsantrasyon aralığına ulaşıp ulaşmadığı lisans sahiplerine teslim edilen cihazlarla tespit edildikten sonra yurt içi piyasaya arz edilmektedir.”

Tank Kalibrasyonunda
Lazer Teknoloji Devrimi...

3D CALIBE X

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 güvenli sistem tasarımı,
- ✓ **Dünyada ilk ve tek** Kalibrasyon Sistemi,

* Tank Otomasyon sistemleri için Kalibrasyonlarının tamamlanmış olması gerekmektedir.



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



Mehmet Gül
Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası
Genel Sekreter Yardımcısı

Bayiler dirençlerinin son noktasına gelmiştir

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası'na ilk olarak 1988 yılında İskenderun Şubemizin Yönetim Kurulu'nda başladım. 12 yıl boyunca İskenderun yönetiminde görev yaptım. Bu süre zarfında Başkan vekilliği görevinde de bulundum. Daha sonra Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası'nda Genel Merkez'de Disiplin Kurulu Başkanı olarak görevi sürdürdüm. Son olarak PÜİS Genel Merkez Yönetim Kurulu'na girdim ve Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev aldım ve halen Genel Sekreter Yardımcılığı görevini sürdürüyorum.

1988 yılında bu sektöre girdiğimde, akaryakıt sektörü fevkalade saygınlığı olan bir sektördü. O tarihlerde dağıtım şirketleri bayilerle olan ilişkilerinde hakkaniyete uygun olarak görevlerini ifa etmekteydiler. Ancak ne yazık ki bugün dağıtım şirketleri için aynı ifadeyi kullanmamız mümkün değildir. Bunun sebebi ise EPDK'nın dağıtıcı firmalara lisans verme aşamasında gerekli hassasiyeti göstermemesidir. Bunun sonucunda, bazı dağıtım firmalarının yaptıkları yanlışlar, ülkemizdeki tüm akaryakıt dağıtım firmalarının da isimlerinin karalanmasına ve saygınlıklarını kaybetmelerine yol açmakta, böylece sektörde ciddi rahatsızlıklar doğmaktadır.

Sektördeki genel olarak meydana gelen bu itibar kaybı, doğal olarak bayilere de yansımaktadır. Bu yansımanın mevcut olumsuzluğu olduğundan çok daha büyük olarak göstermesi, durumun bizler için daha da üzücü hale gelmesine yol açmaktadır. Dileğimiz, EPDK'nın özellikle dağıtıcı lisanslarını verirken, çok daha derinlemesine ve titiz bir inceleme yapması ve sektörde yanlış yapması sonunda lisansları iptal edilen kişilerin bir daha lisans almalarını ve piyasa faaliyetinde bulunmalarını önleyecek mevzuat değişikliğini gerçekleştirmesidir.

Üyesi olmakla gurur duyduğum Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası, bilindiği gibi üye sayısı ba-

kımından sadece Ülkemizin değil, Avrupa'nın da en büyük işveren sendikasıdır. Sendikamızın bu büyüklüğe ulaşmasını sağlayan başta Onursal Genel Başkanımız İsmail Aytemiz olmak üzere, bugüne kadar görev yapan tüm genel başkan ve yönetici arkadaşlarımıza ile bugünkü Genel Başkanımız Muhsin Alkan'a ve Yönetim Kurulu Üyelerine bir kere daha şükranlarımı bildirmeyi görev addediyorum. PÜİS'in sektöre ve özellikle bayi kesimine sağladığı faydalar saymakla bitmez. Son olarak bayileri 15-20 ve hatta daha uzun sürelerle dağıtıcıların kapıkulu haline getiren intifaları 5 yılla sınırlayan ve 18.09.2010 tarihinde yürürlüğe giren Rekabet Kurulu Kararı, PÜİS'in 5 yılı aşkın süreyle yaptığı titiz ve ısrarlı takibi sonunda sağlanmıştır. Bu kararlar Türkiye'de bulunan 15 bine yakın bayi adeta özgürlüklerine kavuşmuşlardır. Dolayısıyla biz bayiler Sendikamız PÜİS'e sahip çıkmaya ve desteklemeye devam etmeliyiz. Böylece daha da güçlenecek ve büyüyecek olan Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası bayilerin gözü, kulağı olarak daha birçok projeyi gerçekleştirecek, bayilerin önünü açacaktır.

Bilindiği gibi sektörümüzün birçok sorunu vardır. Bunların en önde geleni akaryakıttaki kaçaktır. Bu sorun Türkiye'nin olduğu gibi, bulunduğu yörenin de ciddi bir sorundur. Bugüne kadar kaçak mazot, kaçak benzin ve 10 numara yağ varken, bugün bunlara kaçak LPG de eklenmiştir. Bu kaçak olayı nasıl oluşmaktadır? Nasıl önlenmektedir? Yukarıda da değindiğim gibi EPDK'nın dağıtıcı firmalara lisans verirken, gerekli titizliği ve derinliğine incelemeyi yapmaması sonucunda kaçak akaryakıt piyasaya girmektedir.

Kaçak akaryakıtın piyasada dolaşımını önlemek için EPDK ve EPDK'nın protokol ile yetki verdiği bazı kurumlar üzerlerine düşen görevleri eksiksiz yerine getirmelidirler. Bir kere daha altını çizmek istiyorum ki, EPDK dağıtım şirketlerinin lisans-

larını verirken çok titiz davranmak zorundadır. Bunun yanında, kolluk kuvvetleri ile akaryakıt piyasasını denetlemekle yükümlü Sanayi, Ticaret ve Teknoloji Bakanlığı gibi bazı kamu kurumlarının titiz, ısrarlı ve düzenli bir şekilde denetimlerini sürdürmeleri gereklidir. Eğer Türkiye'de 81 ilin sadece 1 tanesi yani Giresun Valiliği 10 numaralı yağ adı altında yapılan akaryakıt kaçakçılığını tümüyle ortadan kaldırıabiliyorsa, diğer 80 ilin valisine de görevlerini yapmaları gerektiği hatırlatılmalıdır.

Ayrıca bayilerin kaçak akaryakıt ile mücadele edebilmesi için devletin akaryakıt üzerinde bulunan Özel Tüketim Vergisinin tutarını indirmesi gereklidir. Böylece legal akaryakıt ile illegal akaryakıt arasındaki fiyat farkı azalacak ve bu durumda kaçak akaryakıtın tüketici açısından cazibesi kalmayacaktır. Ayrıca kaçak akaryakıttan tek kuruş vergi alamayan Devlet, bu yolla artan legal akaryakıt satışı nedeniyle vergi gelirlerinde ciddi artışlar sağlayacaktır.

Yukarıda bahsettiklerim, sıkıntılarımızın sadece bir parçasıdır. Bayilerin bugünkü mevzuat ve uygulamalar çerçevesinde karşılaştıkları sorunlar ve dolayısıyla uğradıkları mağduriyetin boyutu çok büyüktür. Bütün bunlara rağmen, sektör olarak gece gündüz demeden, halkımıza ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak için hizmet vermekteyiz. Bu hizmetin bir kamu hizmeti niteliğinde olduğu kesindir. Ancak, bayiler dirençlerinin son safhasına gelmişlerdir. Başta mevzuatın hakkaniyetli bir şekilde yeniden düzenlenmesi olmak üzere, mümkün olan en kısa zamanda bayilerin mağduriyetlerini giderecek tedbirler alınmalı ve bunun uygulanmasına acilen geçilmelidir.

Sözlerimi burada tamamlarken, siz değerli bayilerimizin işlerinde başarılı olmasını cenabı haktan niyaz ederim.

TÜRKİYE'DE %100 YERLİ SERMAYENİN GÜCÜNÜ TEMSİL ETMENİN GURURUNU YAŞIYORUZ

2012'de Yaptığımız
Bayi Toplantımızla
Bütün Aile Bir Araya Gelerek
Coşkumuzu Arttırdık

444 ve 0 800'lü Hatlarımızla Her Zaman
Müşterilerimize Daha Yakın Olmak İstedik

Kalite Kontrol Ekibimizle,
İstasyonlarımızdaki Akaryakıtı
Hep Denetim Altında Tuttuk

KURUMSAL RENKLERİMİZE **BEYAZI** EKLEDİK

Doğru Zamanda
Doğru Yerde
Doğru Bayilerle
Birlikte Olduk

Bayilerimize
%100
Güvenli Sigorta
Taşımacılığı Sunduk

Soil Marin ile Ötv'siz
Satışlarda Akdeniz'in Güveni
Haline Geldik



Denizbank
Bonus kart'a

% 5

Para Vererek,
Denizbank Bonuslarının
Tercihi Olduk

**BAYİLERİMİZE VE MÜŞTERİLERİMİZE
VERDİĞİMİZ SÖZÜN ARKASINDA OLDUK**

Soil Madeni Yağları
Adblue ve Sgaz ile
Ürün Çeşitliliğimizi Arttırdık

2011 - 2012 Futbol Sezonunda **Mersin İdman Yurduna**
Sponsor Olmaktan Onur Duyduk

Amerikan akaryakıt depolama Devi Nustarla Ortaklık Yaparak
Yabancı Yatırımcıları Ülkemize Çektik

Soil İletişim Dergimizle
Kurum İçi İletişimimize
Önem Verdik

Ziraat Bankası
İle İşbirliği Yaparak
Başakkart Avantajlarını
Çiftçilere Sunduk



www.soil.com.tr



Ahmet ÖZTÜRK
Milan Petrol Genel Müdür Yardımcısı

“Bünyemize kaliteli, güçlü, temsil kabiliyeti yüksek bayileri katmaya devam edeceğiz”

Milan Petrol Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Öztürk, şirketin bayilik yatırımları ve geleceğe yönelik hedeflerini PÜİS Dergi'ye anlattı. Şirkete değer katacak, aynı zamanda bayiye kazandıracak ve ülke ekonomisine katma değer yaratacak yatırımlara önem verdiklerini belirten Öztürk, “Bayiler ile büyümeyi hedef alan Milan Petrol, bünyesine kaliteli, güçlü, temsil kabiliyeti yüksek ve hedefi olan bayileri katmaya devam edecek” dedi.

Milan Petrol açısından 2012 yılının ilk çeyreğini değerlendirir misiniz?

2012 yılının ilk çeyreği Milan Petrol açısından son derece iyi geçti. İstasyon yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Yılın ilk üç ayında 14 bayi ailemizin yeni üyesi oldu. Diğer taraftan yalnızca istasyon sayısı anlamında değil, satış artırıcı etkinlikler, ürün ve hizmet kalitesinin artırılması, bayi eğitimleri, saha ekiplerinin eğitimi gibi konulardaki faaliyetlerimiz de tüm hızıyla devam

ediyor. Dolayısıyla daha önceden belirlediğimiz hedeflerden, yaptığımız planlardan herhangi bir sapma olmadan faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Önümüzdeki dönemde uygulayacağınız yatırım ve pazarlama stratejilerinden bahseder misiniz?

Önümüzdeki dönemde de aynı doğrultuda yatırım ve pazarlama stratejileri uygulayacağız. Yatırım anlamında, ‘İstasyon olsun da,

nasıl olursa olsun' mantığıyla hareket etmiyoruz. Şirketimize değer katacak, aynı zamanda bayiye de kazandıracak, kısacası ülke ekonomisine katma değer yaratacak yatırımlara önem veriyoruz. Bayiler ile büyümeyi hedef alan Milan Petrol, bünyesine kaliteli, güçlü, temsil kabiliyeti yüksek ve hedefi olan bayileri katmaya devam edecek. Bunun yanı sıra uygun bulunan durumlarda şirket mülkü ya da kiralık istasyonları da bünyemize katacağız. Pazarlama stratejimizin temelinde müşteri, yani tüketici var. Tüm stratejimizin merkezine müşteri memnuniyetini yerleştirmiş durumdayız. Memnun müşterinin, kazanan ve kazandıran bayi anlamına geldiğinin bilincindeyiz. Bu doğrultuda ürün ve hizmet kalitesinden kesinlikle taviz vermiyoruz. Müşterilerin, istasyonlarımızda hızlı, kaliteli ve tabii ki uygun fiyatla hizmet almasını sağlamak öncelikli stratejimiz. Bu çalışmalarımızı da çeşitli reklam ve sponsorluk faaliyetleriyle tanıtmaya devam edeceğiz.

Bayilik yatırımlarınızı gerçekleştirirken özellikle dikkat ettiğiniz hususlar

nelerdir? Bayilik yatırımlarında herhangi bir bölgeye ağırlık vermeyi düşünüyor musunuz?

Bayilik yatırımlarında dikkat ettiğimiz hususların başında lokasyon geliyor. Ancak lokasyon tek şart değil. Lokasyonu uygun olan bir bayi adayının ticari geçmişi, iş ahlakı gibi kriterlerine ayrıca önem veriyoruz. Lokasyonu ne kadar iyi olursa olsun itibarı iyi olmayan bir bayi adayı adayıyla çalışmayı düşünmeyiz. Milan Petrol, faaliyet alanı itibarıyla bölgesel ya da yerel bir firma değildir, ulusal bir firmadır. Dolayısıyla ticari anlamda tabii ki Marmara, Ege gibi bölgeler cazip olsa da, biz yatırımlarımızı tüm ülke genelinde yapmaya devam edeceğiz. Bu şimdiki kadar hep böyle oldu, bundan sonra da böyle olmaya devam edecek. Bağlı bulunduğumuz Demirören Şirketler Grubu'nun tüm iş alanlarındaki stratejisi de zaten bunu gerektiriyor.

Sektörde uzun zamandır çalışan bir profesyonel olarak geçmişten bugüne bayi-dağıtıcı ilişkisinde nasıl bir değişim yaşandığını gözlemlediniz? Günümüzde bayi ile dağıtıcı

arasındaki ilişkinin sağlıklı bir şekilde yürüdüğünü düşünüyor musunuz?

Gerek benim kişisel kanaatim gerekse şirket olarak politikamız, bayinin bu sektörün temel direklerinden birisi olduğu yönündedir. Her ne kadar şirket mülkü istasyonların sayısı artmaya başlasa da mevcut sistemin çok uzun yıllar daha devam edeceği kanaatindeyim. Dolayısıyla şirket-bayi ilişkisinin çok sağlam ve sağlıklı olması, bu işin olmazsa olmaz kuralıdır. Bu ilişkiye kendi açımızdan bakarsak biz bayisini her zaman destekleyen, zor durumda olan bayisine yardım elini uzatan bir firmayız. Bayinin istediği her an bir şirket yetkilisine kolayca ulaşmasına büyük önem veriyoruz. Demirören Grubu'nun LPG sektöründeki bayi tecrübesi de zaten çok uzun yıllara dayanıyor. Milan Petrol Yönetim Kurulu Başkanvekili Süleyman Bölünmez'in bayi ile ilişkileri bizlere ışık tutmaktadır. Dolayısıyla bizler de üst yönetimimizin bu stratejisine uygun olarak hareket ediyor ve bayiye iş ortağımız olarak görmekteyiz. Sizlerin vasıtası tüm bayilerimize hayırlı ve bol kazançlar dileriz.





Çetin GÜNGÖR
Sosyal Güvenlik Uzmanı

Akaryakıt Satış ve Servis İstasyonlarında Vardiyalı Çalışma Yapılmasının Usul ve Esasları

Nitelikleri dolayısıyla sürekli çalışma yapılan işyerlerinden olan akaryakıt satış ve servis istasyonları, durmaksızın bir biri ardına postalar halinde işçi çalıştırılarak işletilen işyerlerinden olup, bu işyerlerinde çalışma süreleri, gece çalışmaları, hafta tatilleri ve ara dinlenmeleri uygulamalarının ne şekilde olacağı önem arz etmektedir.

Belirtilen bu uygulamalara yasal mevzuat çerçevesinde uyulmadığında, işçi şikayetleri ve dava konusu yapılan şikayetler arasında, hafta içi fazla çalışma yapıldığı, gece postalarında fazla çalışma yapıldığı, hafta tatilleri ve genel tatillerde çalışıldığı halde fazla çalışma ücreti ödenmediği, senelik izin kullandırılmadığı, kıdem ve ihbar tazminatları hak edildiği halde ödenmeden iş akdinin sona erdirildiği sebepleri ileri sürülmektedir.

Bu itibarla öncelikle işveren veya vekilleri, istasyon işyerlerinde posta sayısı, her postanın işe başlama ve bitiş saatlerini, postalar halinde çalıştırdıkları işçilerin ad ve soyadlarını, ara dinlenmelerini, hafta tatillerini ve bunlara ilişkin değişiklikleri düzenleyerek işyerinde çalışanların kolayca görüp okuyabilecekleri şekilde ilan etmekle yükümlü kılınmıştır.

Ayrıca gece postalarında çalıştırılacak işçilerin işe başlamadan önce, gece çalışmasına sağlık açısından uygun olduğuna dair sağlık raporu alınmalı ve bu raporlar her yıl yenilenmelidir. Raporlar çalışanların özlük dosyalarında muhafaza edilmelidir.

Nitelikleri dolayısıyla sürekli çalıştıkları için durmaksızın bir biri ardına postalar halinde işçi çalıştırılarak yürütülen işlerde posta sayısı 24 saatlik sürede en az üç işçi postası çalıştırılacak şekilde düzenlenmesi gerekmektedir.

4857 sayılı İş Kanunu'nun 69. maddesinde tanımlanan gece dönemine isabet eden gece postasının çalışma süresi, saat 20.00'da başlayıp saat 06.00'da bitmektedir. Bu süreye isabet eden postada 18 yaşını doldurmamış çocuk ve genç işçi çalıştırılması yasaktır. Gece postasının çalışma süresine, bir önceki posta ile bir sonraki postaların çalışma süreleri sirayet ettiği taktirde, dikkat edilmesi gereken husus, zaman olarak yarıdan fazlası gece süresine girdiğinde bu postalarında gece postası sayılacağı yasa hüküm altına alınmıştır.

İşçilerin, gece postasına isabet eden sürelerde 7,5 saatten fazla çalıştırılmaları yasaklanmıştır. Diğer bir ifade ile fazla çalışma ücreti ödenmesinde dahi fazla çalışma yaptırılmaz.

Gece ve gündüz işletilen ve nöbetleşe işçi postaları çalıştırılarak yürütülen işlerde, postalar ikişer haftalık süreler içersinde gece ve gündüz posta değişiklikleri yapılır.

Posta değişimlerinde işçiler sürekli olarak en az 11 saat dinlendirilmeden çalıştırılmazlar.

Postalarda çalışan işçilere 15'er dakika-

dan 30 dakika ara dinlenmesi kullandırılması gerekmektedir.

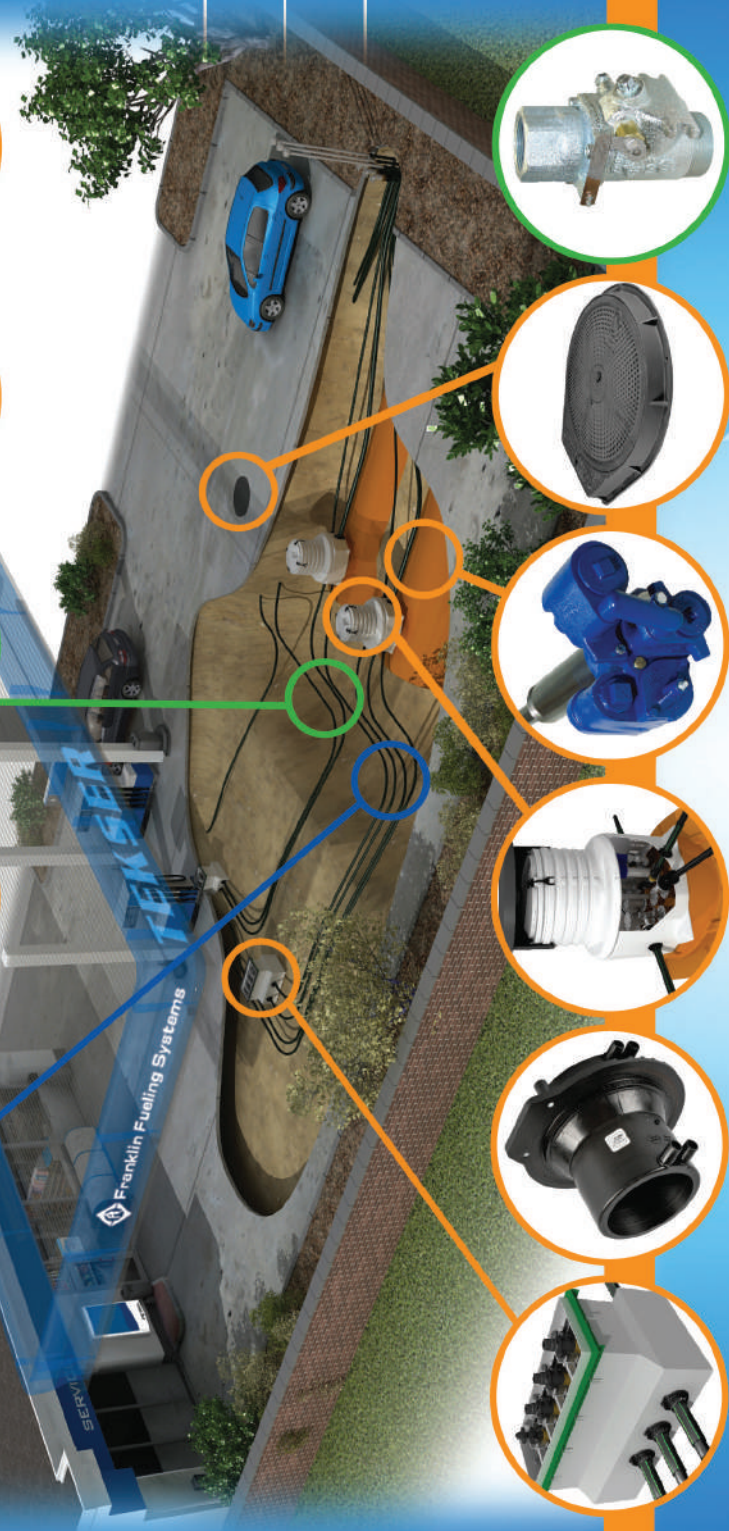
Yine postalar halinde işçi çalıştırılarak yürütülen işlerde, çalışanlara haftanın bir gününde 24 saatten az olmamak üzere nöbetleşme yolu ile hafta tatili kullandırılması zorunludur.

İşveren veya vekilleri, postalar halinde işçi çalıştırılarak yürütülen işlerde, her postada çalıştırılacak işçilerin ad ve soyadlarını taşıyan listeleri ile bu işler için işe başlamadan önce alınan ve periyodik olarak yenilenen sağlık raporlarının da birer nüshasını ilgili bölge müdürlüğüne bildirmekle yükümlüdür.

İstasyonlarda satışa sunulan benzin, motorin ve otogazlar yanıcı, parlayıcı, patlayıcı niteliklere sahip olduklarından, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili, çalışanlara gerekli eğitimlerin verilmesi ve bu eğitimlerin verildiğine dair eğitim tutanaklarının işyerlerinde saklanması zorunludur. Tesisatlarının bakım ve onarımları, tankersöforlerinin dikkat etmesi gereken hususların eğitiminin verilmesi işverenlerin asli görevlerindendir.

Yukarıda etraflıca açıklanan kurallara uyulmaması halinde 4857 sayılı İş Yasası çerçevesinde her bir aykırılık için ayrı ayrı idari para cezası tahakkuku söz konusu olacaktır.

İşverenlerin dikkatine sunulur.



Garanti



TEKSER[®]

www.tekser-fc.com



Franklin Fueling Systems

TS 11939 Standardı Resmi Gazete’de yayımlandı

LPG piyasasında özellikle bayiler için ciddi sorunlar içeren TS 11939 Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG)-İkmal İstasyonu-Karayolu Taşıtları İçin-Emniyet Kuralları Standardı 5 Haziran 2012 tarihinde yapılan son revizyonu müteakip nihayet 30 Haziran 2012 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak mecburi standard haline getirildi.

Sektör temsilcileri ile TSE’nin ortak çalışmaları sonucunda revize edilen “TS 11939 Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG)-İkmal İstasyonu-Karayolu Taşıtları İçin-Emniyet Kuralları Standardı”nın mecburi standart olarak uygulanmasına ilişkin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın Tebliği 30 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete’de yayımlandı.

Tebliğ uyarınca 15 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren standart, LPG istasyonlarındaki emniyet mesafelerinde önemli değişiklikler içeriyor.



LPG İkmal istasyonunda uyulması gereken asgari emniyet mesafeleri:

	LPG tankı ⁵⁾ (yeraltı)	LPG dispenseri ⁵⁾ (m)	Akaryakıt dispenseri (m)	Akaryakıt tankı (m)	İdari ve yardımcı tesisler ²⁾ (m)	Karayolu ve demiryolu (m)	Hastane ve okul ³⁾ (m)	Kendi arsa sınırı (m)	Topluma açık binalar ⁴⁾ (m)
LPG tankı (yeraltı)	Çizelge 1	5	5	5	Çizelge 1	Çizelge 1	40	Çizelge 1	25
LPG dispenseri	5		6	5	5	5	15	5	15
Akaryakıt dispenseri	5	6							
İdari ve yardımcı tesisler	Çizelge 1	5							
Karayolu ve Demiryolu (m)	Çizelge 1	5							
Hastane ve okul	40	15							
Kendi arsa sınırı	Çizelge 1	5							
Topluma açık binalar	25	15							

- 1) Tank ile pompalama ünitesi arasında herhangi bir emniyet mesafesi aranmaz. Tüm mesafelerin , LPG ikmal istasyonuna ait mülkiyet veya kullanma hakkına sahip olduğu alan içinde (kendi arsa sınırından) sağlanması zorunludur.
 - 2) Madde 3.11.
 - 3) Okul : Anaokulları , kreşler , ilköğretim okulları , ortaöğretim kurumları , yatılı bölge okulları , yüksek öğretim kurumları.
Hastane: hastaneler , huzurevleri , çocuk bakım ve rehabilitasyon merkezleri.
 - 4) Topluma açık binalar:
 - Konaklama, ibadet (devlet tarafından görevlendirilmiş din görevlisi olan) , eğlence amaçlı yerler ve kiraathane , lokanta, alış-veriş merkezleri , Pazar yeri , otopark , metro/tren istasyonu,park, spor alanları, kongre merkezi, kamu kurum ve kuruluşları.
 - Dershaneler, kütüphaneler, yetiştirme yurtları, öğrenci yurtları, dispanserler, sağlık ocakları, özel klinikler, revirler, teşhis ve tedavi merkezleri ve tıbbi laboratuvarlar.
 - Ayrıca, geri kazanımı mümkün olmayan yerler (müze, tarihi bina ve alanlar, arşivler) de topluma açık binalar olarak değerlendirilir.
- Not 1 – Ceza ve tutuk evleri için okul ve hastanelere uygulanan emniyet mesafeleri geçerlidir. Topluma açık binaların istasyon arsa sınırı içerisinde olması durumunda emniyet mesafe ölçüsü, topluma açık bina duvarından alınmalıdır.
- Not 2 - Hastane , okul ve topluma açık binaların bulunduğu arsa ile LPG istasyonunun kendi arsası arasında, mesken, arsa , karayolu veya demiryolu olması durumunda belirtilen emniyet mesafeleri en yakınındaki hastane , okul ve topluma açık binaların bulunduğu arsanın sınırından alınır.
- 5) LPG Dispenseri ile ilgili mesafeler dispenser cidarından , LPG tankı ile ilgili mesafeler ise tankın emniyet valfinden ölçülür.
- Not 3- Aşağıdaki önlemlerin tamamının alınması halinde istasyondaki tanklar ile hastane- okul ve topluma açık binalar arasındaki mesafeler 1/3 oranına kadar düşürülür. Aşağıdaki önlemlerden sadece birisinin bile karşılanamaması durumunda mesafelerde düşürme yapılamaz.
- Tankta otomatik aşırı dolum önleyici sistem
 - Tank – tanker bağlantısında ayırma çifti(break-away kaplin).
 - Ölü adam butonu
 - Gaz kaçaklarında otomatik kesme vanası (shut-off valf)
 - İstasyonun tankın bulunduğu tarafında hastane-okul veya topluma açık binalar bulunması durumunda, bahse konu olan binaların bulunduğu tarafa arsa sınırında, duvar (TS En 1364-1’e uygun olarak yapılmış , üzerinde herhangi bir yapı olmayan ve yangına dayanıklılık süresi en az 4 saat, kalınlığı en az 25 cm ve yüksekliği en az 1.5 m olan, istasyon sınırı uzunluğunca devam eden betonarme duvar)



OPET'in 'Kusursuz Hizmeti'ne The Loyalty Awards'tan ödül

2011 yılında "Kusursuza Yolculuk" başlatan OPET'e İngiltere'den büyük ödül geldi. OPET, müşteri memnuniyeti çalışmalarıyla dünyanın birçok büyük şirketini geride bıraktı.

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre 6 yıldır akaryakıt sektörünün en beğenilen markası seçilen OPET, 2011 yılında başlayan "Kusursuza Yolculuk" konseptiyle İngiltere'den ödül aldı. OPET, "Kusursuz Hizmet" programıyla, İngiltere'nin en prestijli ödül organizasyonlarından The Loyalty Awards'ta Sadakat Programı Kapsamında En İyi Müşteri Hizmetleri (Best Customer Service in a Loyalty Programme) kategorisinde birincilik ödülüne layık bulundu. OPET, çeşitli ülkelerden başvuru yapan 130 şirket arasından, kendi kategorisinde finale kalan dünyanın en büyük şirketlerini geride bırakarak bu ödülün sahibi oldu.

"Kusursuz Hizmet"

Yeni nesil müşteri memnuniyetindeki iddiasını "Kusursuza Yolculuk" sloganı ile duyuran OPET, çağrı merkezi hizmetleri, istasyon hizmetleri ve online hizmetlerden oluşan kusursuz memnuniyet anlayışı ile sektöründe fark yaratıyor. OPET Çağrı Merkezi, 444 OPET (6738) hattında 7/24 hizmet sunarak tüm çağrıları titizlikle değerlendiriyor ve eksiksiz teknik altyapısı ile tüm müşteriler için çözüm üretiyor. Müşterilerinin aldığı hizmetten memnun kalıp kalmadığını öğrenip, görüş ve yorumlarını kayıt altına alıyor.

OPET'ten bayilerine sürekli eğitim

OPET'in tüm istasyonları; ürün ve hizmet kalitesi, istasyon düzeni, güler yüzlü ve güvenilir bir ortam sunulması, tuvaletlerin temizliği, engelliler için hazırlanan düzenerler ile bir standarda sahip. OPET, bu standardı korumak ve daha da yükseltmek için sürekli denetimler gerçekleştiriyor. Tüm bayi ağına ve çalışanlara düzenli olarak satış ve hizmet kalitesi odaklı eğitimler veriliyor.



Opet ve Aytemiz Akaryakıt PETDER'e üye oldu

Opet ve Aytemiz Akaryakıt'ın katılımıyla üye sayısını arttıran PETDER'in Yönetim Kurulu Başkanlığı'na The Shell Company of Turkey Ltd.'i temsilen Ahmet Erdem getirildi.

24 Mayıs 2012 tarihinde gerçekleştirilen PETDER Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı'nda, PETDER'e yeni katılan üyeler Opet Petrolcülük A.Ş. ve Aytemiz Akaryakıt ve Dağıtım A.Ş.'nin de katılımı ile yeni Yönetim Kurulu belirlendi. Daha sonra yapılan Yönetim Kurulu Toplantısı'nda ise görev dağılımı gerçekleştirildi. Buna göre; The Shell Company of Turkey Ltd.'i temsilen Ahmet Erdem PETDER Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirilirken, OMV Petrol Ofisi A.Ş.'yi temsilen Tamas Mayer Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, Petline Petrol Ürünleri A.Ş.'yi temsilen Adnan Ünal ise Muhasip Üye görevine seçildi.

PETDER'in yeni yönetimi şu isimlerden oluşuyor:
Yönetim Kurulu Başkanı:

The Shell Company of Turkey Ltd.'i temsilen **Ahmet ERDEM**

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı :

OMV Petrol Ofisi A.Ş.'yi temsilen **Tamas MAYER**

Yönetim Kurulu Üyeleri:

BP Petrolleri A.Ş.'yi temsilen **Richard HARDING**

DELTA Akaryakıt Ticaret A.Ş.'yi temsilen **Varol DERELİ**

Opet Petrol A.Ş.'yi temsilen **Fikret ÖZTÜRK**

Petline Petrol Ürünleri A.Ş.'yi temsilen **Adnan ÜNAL** (Muhasip Üye)

Total Oil Türkiye A.Ş.'yi temsilen **Antoine TOURNAND**

Turcas Petrol A.Ş.'yi temsilen **Yılmaz TECMEN**



PETDER Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Erdem

PETDER
PETROL SANAYİ DERNEĞİ



Giresun'daki otobüs kazasında ölen 9 kişinin ölüm nedeni 10 numara yağ

Giresun'un Görele ilçesinde 9 kişinin ölümü, 33 kişinin yaralanmasıyla sonuçlanan kazanın nedeni aşırı hız, uykusuzluk ve 10 numara yağ gösterildi. Olaya ilişkin bilirkişi raporunda, "Yangının meydana gelmesine sebep olan yakıt hatta yakıtın türü ve niteliği olduğundan kayıpların çoğalmasında standart dışı kaçak yakıt olan 'solvent- yağ karışımı' kullanımının birinci derecede sebep olduğu kanaatine varılmıştır" ifadelerine yer verildi.

Görele Cumhuriyet Savcılığı tarafından bilirkişi raporu ve görüş tanıklarının verdiği bilgiler doğrultusunda hazırlanan fezleke tamamlandı. Fezleke 8 Haziran 2012 tarihinde meydana gelen kazaya şoför Ali Yılmaz'ın aşırı hız ve uyuklamasının neden olduğu, 9 kişinin ölmesine 33 kişinin de yaralanmasına yakıt olarak motorin yerine, yağ-solvent karışımı yakıt kullanılması öncelikli olarak etkili olduğu mütalaasında bulunuldu.

Savcılık fezlekesinde şu görüşlere yer verildi:

"Suç tarihinde sürücülüğünü müteveffa Ali Yılmaz'ın sevk idaresindeki 61 S 0886 plaka sayılı Trabzon Metro Turizm Ticaret ve Seyahat Ltd. Şti.'ne ait yolcu otobüsünün Giresun ili Görele ilçesi istikametinden Trabzon istikametine seyir halindeyken yoldan çıkarak yol kenarındaki direğe çarpmak suretiyle kaza yaptığı; kaza sonrası otobüste yangın çıktığı, yangının çıkmasında ve yayılmasında kaza sonrası otobüsten alınan numunelerin incelenmesiyle içeriği sabit olan, motorin yerine yağ-solvent karışımının kullanılmış olmasının öncelikle etkili olduğu...."



GÖZLERİNİZİ ALAMAYACAKSINIZ

Gilbarco Horizon pompalar **multimedya** opsiyonu ile hizmetinizde



You Tube

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

Aytemiz Akaryakıt, 4. terminalini Trabzon'da hizmete açacak



Depolama yatırımlarına hız veren Aytemiz Akaryakıt, Kırıkkale, Mersin ve İzmit'in ardından 4. terminalini Karadeniz Bölgesi'nde açacak. Trabzon'daki Depolama ve Dolum Tesisini Temmuz ayında işletmeye açmaya hazırlanan Aytemiz Akaryakıt, Antalya Bölgesi'ndeki yatırımlarını da tamamladığında toplamda 200.000 m³ depolama kapasitesine ulaşmış olacak.

18 Eylül sürecinde en çok bayi transferini gerçekleştirerek yüksek bir büyüme ivmesi yakalayan Aytemiz Akaryakıt, bu yüksek büyümeye paralel olarak depolama yatırımlarına da hız veriyor. Daha önce Kırıkkale, Mersin ve İzmit'teki depolama ve dolum tesislerini hızla tamamlayarak hizmete açan Aytemiz Akaryakıt, kendisine ait 4. terminali Karadeniz Bölgesi'nde devreye sokacak. Trabzon'daki depolama ve dolum tesisini Temmuz ayında işletmeye açmaya hazırlanan Aytemiz Akaryakıt, Antalya Bölgesi'ndeki yatırımlarını da tamamladığında toplamda 200.000 m³ depolama kapasitesine ulaşmış olacak.

İhtiyaca göre kapasite arttırılabilir

Bayilerine sunduğu ikmal noktalarına her geçen gün bir yenisini ekleyen Aytemiz Akaryakıt'ın Trabzon Depolama ve Dolum Tesis, 53 dönüm alan üzerine kuruldu. Denize 1 kilometre uzaklıkta bulunan tesis, akaryakıt ve LPG depolama ve yakıt ikmallerine cevap verebilecek nitelikte. 6 gümrüklü, 5 antrepo olmak üzere toplamda 9 adet beyaz ürün ve 2 adet LPG tankına sahip olan tesis 43.300 m³ motorin, benzin ve LPG depolama kapasitesine sahip olacak. Önümüzdeki dönemlerde, bölgenin ihtiyaçları ve gelişen faaliyetler çerçevesinde tesisin akaryakıt ve LPG açısından kapasitesi arttırılabilir.

Tanklar doğaya uyum için yeşile boyandı

İnşaatı yaklaşık 1,5 yıl süren Trabzon Depolama ve Dolum Tesisinin faaliyeti için EPDK'dan hem akaryakıt hem de LPG lisansları alınmış



olup, kıyı tesisi işletme izni bekleniyor. Tesiste; akaryakıt dolum tesislerinde uygulanan standart tank rengi olan beyaz yerine, akaryakıt tankları dış görünümü, doğayla bütünlük ve renk uyumu açısından yeşil olarak belirlendi.

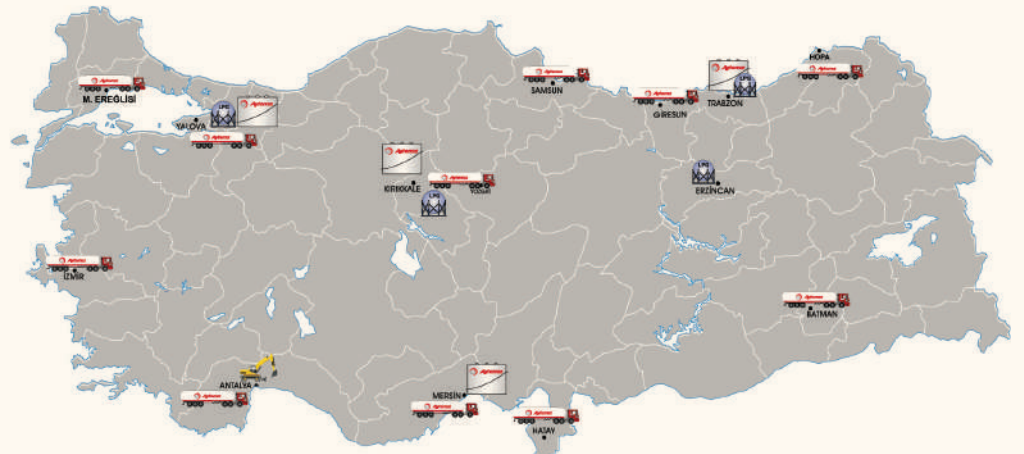
Tüm tanklarda radarlı otomasyon sistemi mevcut

Tüm tanklarında radarlı otomasyon sistemi bulunan dolum tesisindeki dolum sistemi 2 adet beyaz ürün, 1 adet LPG adasından oluşuyor. 4 adet kara tankeri çift taraftan yanaşarak aynı anda, 480 m³/saat kapasiteyle dolum yapabilecek. Dolum sistemleri ve enjeksiyonlar için modern

teknolojilerin uygulandığı terminal, bölge illerin ihtiyaçlarına cevap verebilecek kapasitede kuruldu.

30.000 DWT kapasiteli gemilerin yanaşabileceği şamandıra sistemi

Aytemiz Trabzon Depolama ve Dolum Tesisleri'ne bağlantılı deniz alanında 30.000 DWT kapasiteli gemilerin yanaşabileceği bir adet şamandıra sistemi kuruldu. Terminal ile şamandıra arasında 1 adet 16 inç, 1 adet 12 inç, 1 adet 10 inç (LPG) çapında 3 adet boru hattı vardır. Tesise gemilerden 2.100 m³/saat beyaz ürün, 1.080 m³/saat LPG boşaltılabilir.



AYTEMİZ AKARYAKIT İKMAL NOKTALARI



Gümrük ve Ticaret Bakanı
Hayati Yazıcı

Bakan Yazıcı: “İzin bitti ithalat patladı”

Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, EPDK'nın solvent ve 10 numara yağ gibi akaryakıtta katılarak haksız kazanç elde edilmesini sağlayan ürünlerin ithalatında şirketlerden kapasite raporu istemekten vazgeçtiğini, bunun sonucunda da bu ürünlerin ithalatında adeta patlama yaşandığını söyledi.



Ekonomi Muhabirleri Derneği üyeleriyle sohbet toplantısında bulunan Bakan Yazıcı, kaçak akaryakıt sattığı için mahkemeye sevk ettikleri bir firmanın akaryakıt satmaya devam ettiğini öğrenince çok şaşırdığını belirtirken, “Meğerse iki pompada kaçak satış yapıldı diye o iki pompa kapatılmış, firma aynı istasyondaki diğer pompalardan akaryakıt satmaya devam ediyormu” dedi. Yazıcı, yasanın değiştirelip, bu tür istasyonların tümünden kapatılması gerektiğini söyledi.

İzin bitti, ithalat patladı

Yazıcı, şunları söyledi: “İşlem yükü nedeniyle rapor şartı kalkınca ithalat başladı. Yönetmeliği değiştirip sadece sanayide kullanacak olanlara ithalat izni verdik. Sorun aşıldı.”

Gümrük işlemleri ihracatta 6, ithalatta 7 güne düşecek

Bakan Yazıcı, bir gazetecinin, “Tek Pencere” uygulamasının hayata geçirilmesi halinde gümrük işlemlerinin ne kadar kılalacağına ilişkin sorusu üzerine, “Bunu gerçekleştirmemiz halinde ihracatta 7 gün, ithalatta da 6 gün kısalma olacak. Böylece, ihracat 12 günden 6 güne, ithalat 15 günden 7-8 güne düşecek” dedi. Gümrük ve Ticaret Bakanı Yazıcı, göreve geldikleri günden beri gümrük kapılarını sırayla modernize ettiklerini, bu kapsamda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile anlaşma imzaladıklarını ve yap-işlet-devret (YİD) modeliyle Halkalı gümrüğünü de Büyükçekmece'ye taşıyacaklarını bildirdi.

EPDK'ya karşı davalar artık İdare Mahkemelerinde açılacak

3. Yargı Paketi'nde yapılan değişiklikle EPDK kararlarına karşı açılacak davaların Danıştay yerine, idare mahkemelerinde açılması hükmü getirildi. Halen Danıştay'da açılmış bulunan davaların Danıştay'da görülmesine devam edilecek.

“Yargı Hizmetlerinin Etkinleştirilmesi Amaçlı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması ve Basın Yayın Yoluyla İşlenen Suçlara İlişkin Dava ve Cezaların Ertelenmesi Hakkında Kanun” 5 Temmuz 2012 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Elektrik Piyasası Kanunu, Danıştay Kanunu, Petrol Piyasası Kanunu ve Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Kanunu’nda yapılan söz konusu düzenlemeye göre, EPDK kararları-

na karşı ilk derece mahkemeleri idare mahkemeleri olacak.

Danıştay'da açılmış bulunan davaların Danıştay'da görülmesine devam edilecek

EPDK'nın idari yaptırım kararlarına karşı yetkili idare mahkemesinde dava açılacak. Kurul kararlarına karşı açılan her türlü dava öncelikli işlerden sayılacak. Halen Danıştay'da açılmış bulunan davaların



Danıştay'da görülmesine devam edilecek. Düşünce alınmak üzere Danıştay Başsavcılığına gönderilmekle birlikte, henüz görüş bildirilmemiş yürütmenin durdurulması istemli dosyalar ile temyiz ve karar düzeltme dosyaları, herhangi bir görüş bildirilmeksizin, ilgili daire veya kurullara geri gönderilecek.

ADER yeni üyelerin katılımıyla güç kazandı

Opet ve Aytemiz Akaryakıt'ın PETDER'e üye olmasının ardından feshedilip edilmeyeceği merakla beklenen ADER, yeni üyelerin katılımıyla 'Yola devam' dedi. Derneğin, Bilkent Otel'de gerçekleştirilen Olağan Genel Kurulu'nda Lukoil Şirketler Grubu'nun Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye Başkanı, Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. Genel Müdürü Alexander Terletskiy ADER Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildi.



ADER Yönetim Kurulu Başkanı
Alexander Terletskiy

24 Mayıs'ta yapılan PETDER Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı'nda, Opet Petrolcülük A.Ş. ve Aytemiz Akaryakıt ve Dağıtım A.Ş.'nin PETDER'e üye olmasının ardından önemli ölçüde güç kaybeden ve feshedilme aşamasına gelen Akaryakıt Ana Dağıtım Şirketleri Derneği (ADER), yeni üyelerin de katılımıyla faaliyetlerini daha etkin bir biçimde yürütme kararı aldı.

Akpet, S Oil, Kadoil, Petroturk ve Antoil'in katılımıyla üye sayısını 7'ye çıkaran ADER'in Olağan Genel Kurulu'nda Lukoil Şirketler Grubu'nun Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye Başkanı, Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. Genel Müdürü Alexander Terletskiy ADER Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildi.

ADER Başkanlığı'na seçilmesine ilişkin yazılı bir açıklama yapan Alexander Terletskiy,

"Yeni dönemde merkezini Ankara'ya taşıma kararı alan derneğin amacı ham petrol ve petrol ürünleri ile madeni yağların kalite kontrollerini sağlamak, standartların iyileştirilmesi yönünde girişimlerde bulunmak, çevreyi korumaya yönelik politikalarının korunmasını sağlamaktır. Dernek üye rafineri ve dağıtım şirketleri entegrasyonunda gerekli teknik ve idari önlemlerin belirlenmesini sağlamakla beraber, üyelerinin haklarının korunmasına ve rekabetin korunmasına katkıda bulunmaktadır" dedi.

Yeni yönetimin belirlenmesinin ardından sektörün gündemindeki konuların da ele alındığı Olağan Genel Kurul toplantısında, otomasyon uygulamalarında yaşanan problemler, mevzuat değişikliği, idari para cezalarına ilişkin değerlendirmeler yapıldı.

ADER'in yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu:

Başkan: Alexander Terletskiy

Üyeler: Cemil Direkçi

Dr. Ayhan Erdem

Aslan Değirmenci

Ali Yılmaz

Mustafa Ağaoğlu

İsmail Gökhan Öztürk

Senan İdin

TS 12820 Standardında yapılan tadiller Resmi Gazete'de yayımlandı

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, TS 12820 Akaryakıt İstasyonları-Emniyet Gereklere Standardında yapılan tadillere ilişkin tebliği Resmi Gazete'de yayımlandı.

26 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren söz konusu tebliğ ile "TS 12820 Akaryakıt İstasyonları-Emniyet Gereklere Standardı'nın; 2. maddesi, 4.1. maddesi, 4.2.1. maddesi, 4.2.5. maddesi, 4.2.5.2. maddesi, 4.2.6.6. maddesi, 4.12. maddesi ve 4.12.3. maddesinin Türk Standartları Enstitüsü tarafından tadil edildiği ve tadil edilen maddelere uyulmasının zorunlu olduğu belirtildi.

Yer üstü tank dönemi bitti

Yeni düzenleme ile birlikte "Yer üstü tankı" ifadesi standart metninden çıkartıldı. Bunun sonucunda akaryakıt istasyonlarında artık yer üstü tankı bulundurulamayacak.

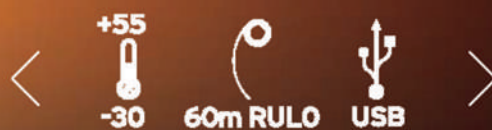


Söz konusu standart tadilleri, TSE'nin merkez teşkilatından veya il temsilciliklerinden temin edilebilecek. TSE'nin ve il temsilciliklerinin iletişim bilgilerine ise, TSE'nin internet sayfasından ulaşılabilir.

0, 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.



TURPAK ELEKTROMANYETİK YAKIT İKMAL SİSTEMLERİ

TURPAM



Franklin Fueling Systems'den kullanıcılarına özel çözümler

TEKSER Yönetim Kurulu Üyesi ve UPP, EBW Ürün Müdürü Kemal Kolik, istasyon işletmeciliği açısından yakıt kaybının olmamasının çok önemli bir unsur olduğunu belirterek, "Bunun önüne geçmek ise öncelikle kuracağınız tesisin altyapısını düzgün ve sağlam oluşturmakla mümkündür" dedi.



TEKSER Yönetim Kurulu Üyesi ve UPP, EBW Ürün Müdürü Kemal Kolik

TEKSER olarak, servis ağınızdan ve verdiğiniz hizmetlerden bahsedermisiniz?

TEKSER; Türkiye genelinde 30 adet bayisi ile hizmet sunmaktadır. Oluşturulan bu servis ağı Türkiye'nin her neresinde olursa olsun en kısa sürede müdahale imkanı vermektedir. Servis ağına ek olarak sahada sürekli olarak bayileri ziyaret eden satış elemanlarımız ile de müşteri memnuniyeti üst seviyelere taşınmaktadır.

İstasyonlara verilen tüm servisler çağrı merkezi tarafından yönlendirilmekte ve kontrol edilmektedir. Tüm servisler online sisteme girilmekte ve buradan takip edilmektedir. Bu sistem sayesinde arızaları bölgelerine, kaynaklarına ve müdahale sürelerine göre gruplandırarak aylık raporlar oluşturulmaktadır. Verilen hizmet ne olursa olsun sahada tutulan tüm servis raporlarının merkez ofiste toplanması ve oluşturulan aylık raporların dağıtım şirketleri ilgililerine gönderilmesi hem şirketimizin hem de dağıtım şirketlerinin organizasyonel kararlarında önemli bir veri kaynağı oluşturmaktadır.

TEKSER olarak verdiğimiz tüm mal ve hizmetlerde standartlara uygun hareket etmek öncelikli prensibimiz olduğundan, servis ağında görevli olan tüm personelimizin belirli bir standartta olmasını hedefliyoruz. Bunun için başlatmış olduğumuz yeni yapılanma sürecinde eğitimlerin kapsam ve sıklık derecelerini arttırıyoruz.

Bir istasyonda en önemli olan şey sizce nedir?

Bir istasyon işletmesi için en önemli olan maddelerden bir tanesi yakıt kaybının olmamasıdır. Bunun önüne geçmek ise ilk öncelikle kuracağınız tesisin altyapısını düzgün ve sağlam oluşturmakla mümkündür. Sağlam bir altyapı sistemi oluşturmak müteahhit firmanın işçiliğine bağlı olduğu gibi kullandığınız malzemenin cinsine de bağlıdır. Biz, TEKSER olarak kurduğumuz veya kuracağımız tesislerde Franklin Fueling Systems'a ait malzemeleri kullanıyoruz.

Altyapıda UPP'yi tercih etmemizin sebebi; güncel çevre standartlarını takip eden geniş bir ürün yelpazesine sahip ve her türlü senaryoya uygun şekilde monte edebiliyor olması. Herhangi bir sıkıntıyla karşılaştığınız zaman, kolayca tüm sistemi gözlemleyebiliyor ve problemi çözebiliyorsunuz. Kurulum rahatlığının yanı sıra kurulum sonrasında da markaya güvenebilmeniz çok önemli. Bunun için, Franklin Fueling Systems'a ait UPP markası kendi yükümlülüğü altındaki hatalı mallar için son kullanıcılara ait özel çözümler üretiyor.

Bu kapsamda UPP altyapı sistemlerinin var olduğu istasyonlarda ELLD sistemi varsa 15 yıl, yalnızca MLD varsa 10 yıl boyunca ürünlerinin arkasında duruyor. Sahada tespit edilen sorunlu parçalar FFS'in kendi

tesisine gönderilerek orada denetime tabi tutuluyor. Bu uygulama hem son kullanıcıyı hem de TEKSER gibi biz müteahhitleri güvence altına alıyor.

10 yılı aşan garanti sürelerinden bahsediyorsunuz. Bu garanti süreleri istasyonun ömrünü de etkiler mi?

İstasyonun ömrü, yalnızca alt yapı sistemine bağlı değildir. Petrol şirketleri ile yapılan anlaşmalardan tutun, yerüstünde kullandığınız menhol kapaklarından, dalgıç pompalardan, dolumda kullandığınız taşgan kovalarına kadar hepsinin ayrı bir etkisi var tabii ki.

Akaryakıt sektöründe hizmet veriyorsanız, tıpkı diğer sektörlerde olduğu gibi gelişen dünya şartlarına uyum sağlamak zorundasınız. Ayrıca EPDK ve TSE'nin belirlemiş olduğu standartları da unutmamak gerekir. Standartların ve şartların mevcut durumunu koruduğu varsayımında bulunarak FFS ürünleri kullanılarak inşa edilmiş bir istasyonun ömrü yaklaşık 30 yıldır diyebilirim. Özellikle UPP boru ve fittingsleri 40 barı geçen patlama basıncında bile neredeyse sıfır sızıntıyla ve -400C ila 500C sıcaklık arasında kullanılabilir. Elektrofüzyon kaynak ile bağlanmaları sayesinde de hem yer altı sularının sisteme girişi hem de ekolojik sistemi etkileyebilecek sızıntılar engellenir. Zaten 30 yılı aşkın süredir, sıfır geçirgenlik performansı ile sektördeki lider konumu, konusunda uzman olduğunu kanıtlıyor.





Ümit OZAN
Powerwax Yönetim Kurulu Başkanı

Powerwax, “İlkgaz” markasıyla LPG piyasasına girecek

“İlkgaz” markasıyla LPG pazarına girmeye hazırlandıklarını belirten Powerwax Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Ozan, “Kırıkkale’deki LPG dolum tesisi yatırımımız bitmek üzere. Kısa bir süre içerisinde EPDK’ya lisans başvurusunu yapmış olacağız. Ayrıca Ankara’da da ikinci LPG dolum tesisimizin çalışmaları bütün hızıyla devam ediyor. Mevcut bayilerimizi ve ailemize yeni katılacak tüm bayilerimizi İlkgaz markası altında toplayacağız” dedi.

Powerwax Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Ozan, şirketin yatırım hedeflerini PÜİS Dergi’ye anlattı. “İlkgaz” markasıyla LPG pazarına girmeye hazırlandıklarını belirten Ozan, kısa bir süre içerisinde EPDK’ya lisans başvurusunu yapacaklarını söyledi. Kırıkkale ve Ankara’da devam eden LPG dolum tesisi yatırımlarının bitme aşamasında olduğunu kaydeden Ümit Ozan, “Her iki tesisimiz de 230 m3’lük depolama kapasitesine sahip olacak. Bizim tüplü gaz satışımız olmayacak, sadece otogaz faaliyeti yürüteceğiz. Mevcut bayilerimizi ve ailemize yeni katılacak tüm bayilerimizi İlkgaz markası altında toplayacağız” şeklinde konuştu.

“Bayilerimizin satışlarının tamamını istasyondaki pompadan yapması bizim için çok önemli”

Şirketin bayilik yatırımlarına ilişkin bilgi veren Ümit Ozan, “Mevcut bayilerimizin büyük çoğunluğu toptan akaryakıt satmıyor. Yani bayilerimizi pompadan satış yapan istasyon sahiplerinden seçiyoruz. Bayilerimizin satışlarının tamamını istasyondaki pompadan yapması bizim için çok önemli” dedi. Powerwax için Ege Bölgesi’nin bayilik yatırımları açısından stratejik bir öneme sahip olduğunu belirten Ozan, “Ege Bölgesi’ndeki bayilik yatırımlarını önümüzdeki dönemde arttırarak devam ettireceğiz” dedi.

“Uygun noktalarda istasyon satın alabiliriz”

Şu anda Powerwax olarak 3 adet şirket mülkü istasyonları bulunduğunu ifade eden Ümit Ozan, “4. şirket mülkü istasyonumuzu da bu yıl içerisinde Milas’ta açacağız. Uygun istasyonlar bulmamız halinde daha fazla istasyon satın alabiliriz. Çünkü piyasa bu yöne doğru kayıyor” diye konuştu. 18 Eylül sürecinin Powerwax’ın kurulduğu yıla denk gelmesi nedeniyle bayilik yatırımları açısından bu süreçten yeterince

faaydalanamadıklarını anlatan Ozan, şöyle devam etti:

“Öte yandan, bu süreçte küçük dağıtım şirketleri pazara daha fazla girme imkanı buldular. Bu süreç, makul sınırların ötesinde olan, uzun intifa sürelerini de daha makul hale getirdi. Bu, bayiler açısından önemliydi. Mesela, memleketim olan Şereflikoçhisar’da 1960 yılında faaliyete başlayan bir istasyon dağıtıcısı ile 75 yıllık intifa sözleşmesi yapmış. Bu o kadar uzun bir süre ki, daha sonra dağıtım şirketi bile o bayisini unutmuş.”

“Asgari mesafe uygulaması, pazarda büyümeye çalışan dağıtım şirketlerinin piyasaya girişini zorlaştırıyor”

Mesafe tahdidi nedeniyle yeni istasyonların açılmamasının önemli bir problem olduğunun altını çizen Powerwax Yönetim Kurulu Başkanı Ozan, konuya ilişkin şunları söyledi:

“Bilindiği gibi özellikle şehir merkezlerinde AVM’lerin yanında, önünde birçok eski istasyon faaliyet gösteriyor. Sizin de şehir içinde en yakın istasyona 1 kilometre değil de 750 metre mesafede bir arsanız var diyelim. O arsana istasyon kuramıyorsunuz. Mesafe tahdidi; yeni kurulmuş ve pazar payını arttırmaya çalışan şirketler için çok önemli bir sorun teşkil ediyor. Şehirlerarası yollarda asgari mesafenin 10 kilometre olarak uygulanması makul olarak karşılanabilir. Çünkü şehirlerarası yollarda fazla satış yapılmadığı için 10 kilometre olan asgari mesafe şartı o yol üzerindeki istasyonları korumaya yönelik bir uygulama. Ancak özellikle İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyükşehirlerdeki istasyonlar günlük en az 15 bin litre satış yapıyor. İstanbul’da günlük 30 bin litrenin altında satış yapan istasyon yok. Asgari mesafe uygulamasıyla, pazarda büyümeye çalışan, fiyat rekabeti yapabilecek dağıtım şirketlerini şehir içlerine sokmayarak tüketicinin akaryakıtı

tı pahalı almasına neden olunuyor. Bu uygulamanın gözden geçirilmesi ve asgari mesafenin aşağıya çekilmesi gerekir.”

“Rafineri çıkış fiyatının altında bir ürün satılıyorsa bunun legal yollardan olmadığı kesindir”

Akaryakıt sektörünün en önemli problemlerinden bir tanesinin de maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar olduğuna dikkat çeken Ozan, “Piyasanın sağlıklı bir şekilde gelişmesi isteniyorsa bu sorunun bir an önce mutlaka giderilmesi gerekiyor. Akaryakıtın rafineri çıkış fiyatı belli. Rafineri çıkış fiyatının altında bir ürün satılıyorsa bunun legal yollardan olmadığı kesindir” dedi. EPDK’nın bugüne kadar ulusal marker, yazarkasa, otomasyon gibi birçok uygulama başlattığını ve bunların hepsinin temelinde sektörün disipline edilmesi olduğunu belirten Ozan, “Bunlar önemli ve etkili adımlar. Ancak uygulamanın da titizlikle takip edilmesi gerekiyor. Biraz önce de söylediğim gibi, şu anda piyasada bazı istasyonlarda rafineri çıkış fiyatının altında ürün satılıyor. Bu istasyonlarda yazarkasa ve otomasyon var. Denetimde sattıkları ürün de markerlı çıkıyor. Sistemde bir hata var ama neresinde? Asıl bu hatanın nerede yapıldığını tespit etmek lazım” diye devam etti.

“Evlilik süresi kısaldı, nişanlılık süresi uzadı”

Bayilerin bir dağıtım şirketiyle anlaşırken o dağıtım şirketinin ikmal noktalarına ve ticari şartlara uygun hareket edip etmediklerine çok dikkat etmesi gerektiğini ifade eden Ümit Ozan, “Şu anda 5 yıllık sözleşmeler yapılıyor. Bayiler, Rekabet Kurumu’nun intifa kararıyla 10-15 yıllık sözleşmelerden kurtulmuş olsa da, 5 yıl da az bir süre sayılmaz. Eskiden dağıtıcı ile bayiler arasındaki uzun süreli sözleşmelere evlilik olarak nitelendirildi. Şimdi evlilik süresi kısaldı ama nişanlılık süresi uzadı” dedi.

Bayiler, 10 numara yağ, promosyon ve taşıt tanıma sistemini PÜİS Dergi'ye değerlendirdiler

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

1. İstasyonunuzun bulunduğu bölgede 10 numaralı yağ satışında herhangi bir artış veya azalış var mı? 10 numaralı yağın piyasada bulunması, satışınızı hangi oranda etkiliyor?
2. Bildiğiniz gibi EPDK, geçtiğimiz yıl ürün promosyonlarını yasaklayıp, finansal promosyonları serbest bırakmıştı. Finansal promosyonlar, maliyetlerinizi, satışlarınızı ve dolayısıyla karlılığınızı hangi oranda etkiliyor?
3. Taşıt tanıma sistemi hakkında üyelerimizden gelen genel görüş, dağıtıcıların yapmış oldukları indirimlerin çok yüksek olduğu yönünde. Sizin bu konuda düşünceniz nedir? Bu sistemin istasyonların genel karlılığına faydalı olup olmadığı hususundaki görüşlerinizi söyler misiniz? Bu sistemin sağlıklı yürüyebilmesi için önerileriniz var mı?

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



Ertekin Şan

PÜİS Genel Merkez Denetleme Kurulu Üyesi

1. Bizim bölgemizde 10 numaralı yağ satışında herhangi bir azalma yok. Tam tersine artış var dersek yalan olmaz. 10 numaralı yağın piyasada bulunması satışlarımızı olumsuz yönde etkiliyor. Bu tür satışların artık piyasadan kaldırılması gerekir.

2. Akaryakıt piyasasında promosyon diye bir olayı kabul etmiyorum. Bu ürün promosyonu da olsa, finansal promosyon da olsa satışlarımıza hiçbir faydası yok. Ama maliyetlerimizi arttırıyor. Ve dolayısıyla karımızı düşürüyor. Kısacası promosyonlar tümüyle yasaklanmalıdır.

3. Taşıt tanıma sistemi kısa adıyla taşıtmatik, belki faydalı bir sistem. Ama bugünkü uygulaması ile biz akaryakıt bayilerine hiçbir faydası yok. Tam tersine genel karlılığımızı olumsuz yönde etkiliyor. O kadar kötü etkiliyor ki, dağıtıcıların çok yüksek indirim yaptığı bazı müşterilerde akaryakıtı zararına satmış oluyoruz. Bu sistemin sağlıklı yürüyebilmesi için dağıtıcıların yüksek indirim bırakmaları gerekir. Bir başka ifadeyle dağıtıcıların hangi sistem olursa olsun, bayilerin de kar amacıyla kurulmuş işletmeler olduğunu göz önüne alarak, bayilere yeterli bir kar payını ayırmaları gerekir.



Zorbey Tırpancı

PÜİS Yüksek Konseyi Üyesi

1. İstasyonumuzun bulunduğu bölgede 10 numaralı yağ satışı var. Ama alenen yapılmıyor, gizli yapılıyor. Bu satış dolayısıyla, bölgemizdeki bayilerin tümü satışı düştüğü için bu konudan şikayetçi.

2. EPDK geçen sene ürün promosyonlarını kaldırır gibi yaptı ama tam kaldırmadı. Bir de finansal promosyonlar icad oldu. Promosyonun bayilere hiçbir getirisi yok.

3. İstasyonumuzda taşıt tanıma sistemi yok. Ancak edindiğim bilgiye göre yapılan çok yüksek iskontolar nedeniyle bayiler için faydalı bir sistem değil.

Ayrıca yapılan akaryakıt ihalelerinde yüksek kırımlara dikkat çekmek istiyorum. Yüksek kırım yapan bayiler daha sonra iflas ettiler. Henüz etmeyenlerin de akıbetlerinin farklı olmayacağı kanısındayım. Bu konu mutlaka düzene sokulmalıdır. Bir başka sorunumuz ise kar marjlarımızın çok düşük olmasıdır. Bunun da EPDK tarafından ele alınarak dağıtım payının eskiden olduğu gibi, perakendeci durumunda olan biz bayilere daha fazla pay ayrılması gerekir.



İbrahim Uğurlu

PÜİS Ankara Şubesi Başkanı

1. İstasyonlarımızın bulunduğu Ankara'da 10 numaralı yağ adı altında yapılan kaçak akaryakıt satışları ne yazık ki, halen devam ediyor. Herhangi bir azalma olduğu kanaatinde değilim. Hatta artış var dersek, daha doğru bir ifade olur. Bu artık akaryakıt piyasasının sürekli kanayan yarası haline geldi. Hatta kangren oldu diyebiliriz. Ve bu illegal faaliyet, akaryakıt satışlarımızı ciddi yönde olumsuz olarak etkiliyor. Yaranın acilen temizlenmesi şarttır.

2. EPDK'nın geçen yıl ürün promosyonlarını büyük ölçüde yasaklaması biz bayiler için olumlu bir davranış oldu.

Her ne kadar daha sonra kağıt mendil gibi bazı ürünlerin promosyon olarak verilmesi serbest bırakıldıysa da, genelde bu karar olumluydu. Ama hemen arkasından finansal promosyonların başlaması, bizler için olumsuz nitelikte oldu. Bunlar maliyetlerimizi arttırmaktadır. Bunun yanında bu promosyonların satışlarımızı ve dolayısıyla karlılığımızı da olumlu olarak etkilediği kanaatinde değilim. Bence, akaryakıt piyasasında promosyonlar tamamen kalkmalı, en iyi promosyon istasyonlarımızda kullanıcılara verdiğimiz hizmet ile malımızın kalitesi olmalıdır.

3. Taşıt tanıma sistemi belki düşünce olarak iyi bir sistem. Ancak ülkemizde birkaç bakımdan çok yanlış kullanıldığı düşüncesindeyim. Herşeyden önce dağıtıcıların bu sisteme giren alıcılara yapmış oldukları iskonto miktarları çok yüksek. Burada zaman zaman bize ayrılan kar payına yaklaşan indirimler söz konusu. Kısacası bu yüksek indirimler taşıt tanıma sistemini bizler için sevimsiz hale getiriyor. Çünkü bu sistemdeki bazı kullanıcılara verdiğimiz akaryakıtların zarar ediyoruz. Bütün bunların yanında bu sisteme giren müşterilerin veya şoförlerinin istemiş oldukları ekstra ve gizli iskonto talepleri, bu sistemi daha da olumsuz hale getiriyor. Bunların önlenmesi lazım. Bu sistemin sağlıklı yürüyebilmesi için dağıtıcıların yaptıkları iskontolarda bayiden aldıkları katılım paylarını mutlaka belli seviyenin altında tutmaları gerekir. Bu seviye de bayinin kar edebileceği seviye olmalıdır.



Aydın Sarı

PÜİS Batman Şubesi Başkanı

1. 10 numaralı yağ adı altında yapılan kaçakçılıkta değişen herhangi bir durum söz konusu değildir. Yani satışlar eskisi gibi devam etmektedir. Ancak Giresun ilinde bu kangren olmuş yarayı tamamen kurutan Sayın Giresun Valisi'ni kutlamamız gerekiyor. Kendisine teşekkür ediyorum.

2. Finansal promosyonlar karlılığımızı arttırmamıştır. Bundan sonra arttırmasını da beklemiyorum. Ürün promosyonları daha iyi idi. EPDK'nın ürün promosyonunu yasaklayarak, finansal promosyonları serbest bırakması satışlarımızı olumsuz yönde etkilemişti.

3. Taşıt Tanıma Sistemi biz bayilere herhangi bir fayda sağlamamaktadır. Tamamen zarar ve ziyandır. Yakıtı alan kullanıcı ile dağıtıcı şirketler arasında anlaşmalar yapılıyor. Dağıtıcılar bu anlaşmalarda çok yüksek oranlarda indirim yaptıklarını söylüyorlar. Daha sonra bu sisteme giren kullanıcılar, sistemin bulunduğu istasyonlardan yakıtları alıyorlar. Bunun tüm masrafını biz bayiler karşılıyoruz. Ve inanıyoruz ki, dağıtıcılar bu tip kullanıcılara yapmış oldukları indirimin tamamını bizlerden kesiyor. Dolayısıyla kar kalmıyor. Bunun için yaptığımız masraflar da bizden gidiyor. Sistemin sağlıklı olarak çalışabilmesi için dağıtıcının taşıt tanıma sistemine katılacak kullanıcıya %1'den fazla indirim yapmamasını önermekteyiz.



A. Vahit Bingöl

PÜİS Erzurum Şubesi Başkanı

1. Bizim istasyonumuz Erzurum'da. Maalesef bizim yöremizde de 10 numaralı yağ adı altında illegal bir ticaret yapılıyor. Bu faaliyet ne yazık ki başta devletimizin hazinesi olmak üzere, kullanıcılara da, biz bayilere de büyük zarar veriyor. Her geçen gün de azalacağı yerde, artıyor dersek doğru bir tespitte bulunmuş oluruz. Bu sorun özellikle bayiler için acilen çözüme kavuşturulması gereken bir sorun.

2. Promosyonlar, biz akaryakıt bayileri için daima bir yük olmuştur. Geçen yıl EPDK'nın ürün promosyonlarını büyük ölçüde yasaklaması bayilere belli bir rahatlık getirmiş, ancak hemen akabinde EPDK'nın finansal promosyonlara izin vermesi, bu konudaki sıkıntının tekrar yaşanmasına yol açmıştır. Bence akaryakıt piyasasında promosyonlar tümüyle kaldırılmalıdır. Finansal promosyonlar, maliyetlerimizi arttırmaktadır. Buna karşılık satışlarımızı olumlu yönde fazla etkilediğini söylemek doğru olmaz. Karlılığımızı da müspet yönde fazla etkilemiyor.

3. Taşıt tanıma sistemi, özünde iyi bir sistem olabilir. Ne var ki, ülkemizde bugünkü uygulaması özellikle bayiler için hiç de olumlu değil. Bunun en büyük sebebi ise dağıtıcıların bu sistemin kullanıcılarına yaptıkları çok büyük orandaki indirimlerdir. Bazı indirimler dolayısıyla dağıtıcıların bizden aldıkları katılım payı, dağıtıcıların bize ayırdıkları kar payına eşit çıkıyor. Dolayısıyla bu tip satışlarda nakliye ücreti bizden çıkmakta, kısacası bu tip satışlar bayilerin zararına yaptığı satışlar haline gelmektedir. Bu sistemin sağlıklı yürütülmesi, dağıtıcıların yaptıkları indirimleri makul ölçülere çekmesi ile mümkün olabilir. Dağıtıcıların hangi sistemde olursa olsun, bayilerin zarar edeceği bir fiyat politikası içine girmemeleri gerekir.



Ali Gözübüyük

PÜİS İzmit Şubesi Başkanı

1. İstasyonumuz Kocaeli ilinde bulunmaktadır. Gördüğüm kadarıyla 10 numara yağ adı altında satılan ürünün satıcıları her geçen gün artmakta, hatta mahalle aralarında bu ürün için yeni yeni imalathaneler açılmaktadır. Buna paralel olarak tüketimi de gün geçtikçe artmaktadır. Kendi gözlemlerimden yola çıkarak diyebilirim ki, özellikle şehir içi taşımacılığı yapan otobüs, minibüs vb araçların son duraklarında, şehirlerarası taşımacılık yapan otobüs firmalarının garajlarında, tır garajlarında, taksi duraklarında (yol boylarını artık söylemiyorum bile) bariz şekilde bu ürün alınıp satılıyor. Bu gelişmeler bizim satışlarımızı negatif yönde etkiliyor. Her yıl piyasaya çıkan araç sayısı katlanarak artarken, bizim satışlarımız her geçen gün düşmektedir. Altını

çizerek söyleyeyim, bu noktada ülke yönetimindeki ve özellikle enerji sektöründeki yetkililerden artık çözüm için bir şey beklemiyorum. Çünkü ümidim kalmadı. Basit bir örnek vereceğim. Çevreye verdiği zarardan dolayı kırsal motorin satışını yasaklayan yönetim (bu kararın karşısında da değilim) 10 numara yağın üretimine ve satışına karşı hiçbir müdahale yapamamakta veya yapmamaktadır. Bu durum, aynen "bu ne perhiz bu ne lahana turşusu" durumudur. Bu konuda yerel bazda bir çözüm olmasını umut ediyor ve bekliyorum. Giresun Valimizin yaptığı gibi radikal kararlar acilen alınmalıdır. İnşallah Giresun Valimizin yaptıkları, diğer Valilerimize örnek olur ve böylece sonu can kayıplarına dahi ulaşabilen bu illegal faaliyet sonlanır.

2. EPDK böyle bir karar alarak yeni bir sorun ortaya çıkarmıştır. Eski sorun piyasada hala devam etmektedir. Ürün promosyonları sözde yasaktır ama uygulamada yasak söz konusu değildir. Zira hala birçok yasaklı promosyon dağıtımı yasağa rağmen sürmektedir. Öte yandan finansal promosyonlarda da zaten dağıtıcıların inisiyatifine bağlı olduğumuz için her türlü maliyet biz bayilerden kesilmektedir. Kar marjlarımızın en düşük seviyeye indiği göz önüne alınırsa, her yapılan finansal promosyonun sadece zararımızı katlamaya sebep olduğu gerçeği ortaya çıkar.

3. Meslektaşlarımın bu konudaki düşüncelerine katılıyorum. İskontolar çok yüksektir. Dağıtıcılar suya-sabuna dokunmadan malını satmaya ve kar etmeye devam ediyor. Yapılan yüksek iskontolar ve maliyetler alt alta konduğunda bayiler tamamen zarar etmekte ve bunun sonucunda bir nevi amme hizmeti yapmaktadırlar. Bence dağıtıcılar, bayi maliyetlerinin yüksekliğini ve dağıtımdaki toplam karın dağılımındaki adaletsizliği göz önüne alarak, bu konuyu yeniden ele alarak, yeni bir düzenlemeye gitmelidir. Bunun sonucunda umarım ki, dağıtıcılar hakkaniyetle davranırlar ve yapılan iskontolarda kendi paylarını arttırırlar. Böylece sistem yeniden düzene girebilir düşüncesindeyim. Ayrıca bayiler, dağıtıcıların taşıt tanıma sistemini kullanan kullanıcılara yaptıkları iskonto oranlarını, kullanıcı bazında önceden bilmelidir. Kısacası bayiler, içinde kendilerinin de bulunduğu bir iskonto düzenlemesi ve uygulaması üzerinde söz sahibi olmalıdır.



Kemal Gözüyukarı

PÜİS Kırıkkale Şubesi Başkanı

1. İstasyonumuz Kırıkkale'de. Yani bölgemiz rafinerinin bulunduğu bölge. Buna rağmen, 10 numaralı yağ satışı azalacağı yerde hergün biraz daha artıyor. Bu cins satışlar bizlerin akaryakıt satışını olumsuz etkiliyor. Ayrıca piyasada akaryakıtçı için ciddi bir haksız rekabet ortamı oluşturuyor. Artık bunun bir şekilde önlenmesi lazım.

2. EPDK'nın geçtiğimiz yıl ürün promosyonlarını yasaklaması iyi bir karardı. Ancak daha sonra izin verdiği finansal promosyonlar fayda yerine zarar getirdi. Bunlar maliyetlerimizi arttırmakta, buna mukabil satışlarımızı ve karlılığımızı arttırdığını söyleyemeyiz. Benim görüşüm akaryakıt piyasasında her türlü promosyon tamamen yasaklanmalıdır.

3. Taşıt tanıma sistemi belki iyi bir sistem. Ama bugünkü uygulaması faydadan çok zarar getiriyor. Zira dağıtım şirketleri çok büyük indirim yaparak bu sisteme müşteri çekmeye çalışıyor. İndirimlerin bazıları o kadar büyük ki, bizden katılım payı olarak kesilen miktar zaman zaman kar olarak bize ayrılan payın üzerine çıkıyor. Yani biz bu tip müşterilere zararına satış yapmış oluyoruz. Bu sistemin sağlıklı olarak yürüyebilmesi için dağıtıcıların indirim oranlarını mutlaka düşürmesi gerekir. Bir başka ifadeyle bu sistem üzerinden satış yapan biz bayilerin de mutlaka bir pay almamız gerektiğini düşünmeleri lazım. O takdirde, bu sistem faydalı olabilir.



Hamdi Yüksel

PÜİS Ankara Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi

1. İstasyonunuzun bulunduğu Kastamonu ilinde 10 numaralı yağ satışı ne yazık ki devam ediyor. Ve bu nevi satışlar bizim normal akaryakıt satışımızı olumsuz yönde etkiliyor.

2. EPDK'nın geçtiğimiz yıl ürün promosyonlarını yasaklamış olması sevindirici bir gelişme. Keşke finansal promosyonlar da olmasa idi. Bu nevi promosyonlar, maliyetlerimizi arttırmaktadır. Satışlarımızı arttırması yolunda fazla bir tesiri olduğunu zannetmiyorum. Dolayısıyla karlılığımız da eksi yönde etkileniyor.

3. Taşıt tanıma sistemi bugünkü haliyle faydalı değil. Zira dağıtıcıların taşıt tanıma sistemi müşterilerine yaptıkları iskontolar çok fazla. Bazılarında dağıtıcıların bizden aldıkları katılım payının miktarı karımızı dahi aşıyor. Yani bu tip müşterilere yaptığımız satışlar zararına oluyor. Bu sistemin sağlıklı yürüyebilmesi için dağıtıcıların mutlaka indirim oranlarında bayilere de bir kar payı ayırmaları gerekir.

**Mustafa Yavuz****PÜİS Mersin Şubesi Başkanı**

1. Bölgemizde 10 numara yağ sorunu 1 numaralı sorun olarak son sürat artarak devam ediyor. Maalesef bu soruna çözecek bir iradeye de şimdiye kadar rastlamadık.

2. Ürün promosyonları kaldırıldı. Ancak, bu defa dağıtıcıların sadakat kart adı altında uyguladıkları bir sistem başladı. Bu sistemde dağıtıcılar kart sahiplerine bize danışmadan, onayımızı almadan iskonto veriyorlar. Hem de neredeyse bize verdikleri kar payı kadar oranlarda iskonto veriyorlar. Kısacası bu satışlar bizim için kar değil, adeta zarar getiriyor. Ve biz bayiler bunu istemeyerek de olsa kabullenmiş oluyoruz. Çünkü dağıtıcılar bizlerle yaptıkları sözleşmelere "her türlü kararıma uyacaksınız" diye bir madde koymuşlar ve bizler de maalesef bu sözleşmeye imza atmışız. Sonuçta ürün promosyonları kalktı ama karlarımızın artmadı, aksine ciddi oranda azaldı.

3. Taşıt tanıma sistemi belki de sistem olarak güzel ve sağlam bir sistem. Ancak bu sistemin meyvesini dağıtım şirketleri yiyor, hamallığını ise bayi yapıyor. Dağıtım şirketleri alıcılarla anlaşma yaptıklarını ve yüksek indirimler verdiklerini iddia ederek biz bayilerden yüksek oranda katılım payı alıyorlar. Öyle ki, bize bayi karı olarak %5.3 verirken, bunun %4.5'ini bizden katılım payı olarak geri alıyorlar. Bu durumda bayinin işletmesi nasıl ayakta duracak? Bayinin hiç mi genel gideri yok, hiç mi işletme gideri olmuyor? Bu ülkede maalesef hiçbir yetkili merci bayiye haklarına sahip çıkmıyor. Kısacası bayiler sahipsiz kaldı. Bunlar yetmezmiş gibi şimdi dağıtım şirketlerine perakende satış yapmak, kısacası bayilik yapma hakkı hiçbir kısıtlama yapmadan, daha doğrusu bu konudaki %15'lik kısıtlamalar da kaldırılarak verildi. Böylece haksızlığın boyutu en üst seviyeye yükseltildi. Bayilere de TÜPRAŞ'tan mal alma hakkı verilsin. Aksi halde bayiye yapılan bu haksızlığın vebalini kimse kaldıramaz. Kısacası rekabet edilecekse amenna, biz bayiler buna razıyız. Ancak şartlar eşit olmalıdır. Bayinin elini kolunu bağlayacaksınız, diğerini serbest bırakacaksınız ve sonra "hadi çıkın sahaya" diyeceksin. Bu olmaz, olmamalı. Ama bugünkü tablo maalesef budur. Serbest piyasa ekonomisi kuralı işliyoorsa veya işletilmek isteniyorsa, en önemlisi de işletilmesi bir mecburiyetse o zaman ben de bayi olarak rekabet edebilmek için faturalı, yani legal olmak kaydıyla istediğim yerden mal alabilmeliyim. Ticarete kural budur, böyle olmalıdır. Esasen hakkaniyet de bunu gerektirir.

**İsmet Kemerci****PÜİS Antalya Şubesi Denetleme Kurulu Başkanı**

1. Bölgemizde maalesef 10 numaralı yağ adı altında yapılan satışlarda düşme değil, artış var. Bu satışlar, satışlarımızı olumsuz yönde ve büyük ölçüde etkilemektedir.

2. Finansal promosyonlar maliyetlerimizi yükseltmektedir. Bunun yanında getirdiği ekstra meşguliyet de gereksiz iş kayıplarına yol açmaktadır. Bu promosyonların satışlarımızı arttırdığını söyleyemeyiz. Sonuç olarak promosyonlar maliyetlerimizi arttırdığından, satışlarımızı yükseltmediğinden, kar oranlarımızda buna paralel olarak düşüşler meydana gelmektedir.

3. Taşıt tanıma sistemine dahil olmak istemesek bile, müşteri kaybı yaşamamak için tarafımızca kabul görmektedir. Ancak dağıtıcıların bu sisteme dahil bazı alıcılara yaptıkları çok yüksek orandaki iskontolar, bayilerin zaman zaman zarar dahi etmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla dağıtıcılar, bu nevi iskontolarda bayilerin en alt kar marjını gözeterek düzenleme yapmalıdırlar diye düşünmekteyiz.

**Adem Soylu****PÜİS Antalya Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi**

1. Bulduğumuz bölgede izinsiz, ruhsatsız 10 numaralı yağ satılmaktadır. Bu durumdan dolayı satışlarımız %30 oranında düşmektedir.

2. Promosyonların kaldırılması bayiler ve sektör açısından olumlu bir adımdı. Ancak, hemen arkasından EPDK tarafından finansal promosyonlara izin verilmesi, bayiler için çok olumsuz olmuştur. Bu promosyonlar çok yüksek oranlara ulaşmakta, bu durum ise zaten yetersiz olan bayi karlarını daha da aşağıya çekmekte, daha doğrusu

bayiler artık kar değil, zarar etmektedirler. Bunun yanında dağıtım şirketlerinin kendi istasyonlarında veya pilot olarak seçtikleri bazı bayi istasyonlarında bize sattıkları fiyattan daha düşük fiyatla tüketiciye akaryakıt pazarlamaları da satışlarımızı olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durumda bizim dağıtıcılarla rekabet etme şansımız yok. Böyle devam edildiği takdirde, ülkemizde akaryakıt istasyonculuğu hızla sona erecektir.

3. Taşıt tanıma sistemi ile ilişkili olarak bayilerimizin genel görüşlerine biz de katılıyoruz. Yani akaryakıt dağıtım şirketleri, bu sistemde bazı kullanıcılara çok yüksek iskontolar vererek, bizim müşterilerimizi almaktadırlar. Ayrıca, yaptıkları iskintoları biz bayiler bilmemekteyiz. Halbuki madem iskontoyu biz yapıyoruz, bizim iskontonun yapılış anında durumdan haberdar olmamız gerekir. Çözüm olarak dağıtım şirketleri bu kadar yüksek iskonto vermemeli ve verecekleri iskonto miktarlarını daha önce biz bayilerle paylaşarak onayımızı almalıdırlar. Son olarak dağıtım firmalarının kendi işlettikleri istasyonlara bize verdiklerinden fazla iskonto vermemeleri gerekir. Bu konu zaten mevzuatta da hüküm altına alınmıştır.

Bütün bunların yanında, dağıtım şirketleri hiçbir sınır olmaksızın bayilik yapacaklar ise biz bayiler de direkt TÜPRAŞ'tan akaryakıt alabilmelidir. Bunun için de gerekli mevzuat revizyon çalışmalarının yapılmasını rica ederiz.



Fahri Gökçen Akça
İzmir Bayisi

1. İstasyonlarımızın bulunduğu bölgede 10 numaralı yağ satan yerler mevcut. Ve bu satışlar, 10 numara yağ yazılı yol afişleri ile alenen yapılmakta. Şehir merkezi Ankara yolu üzerinde 4 firma, şehir merkezi Serinhisar arası yaklaşık 15 firma 10 numara satıyor. Kumcusu, lastikçisi, oto elektrikçisi kamyon kamyon 10 numara yağ satıyorlar.

2. Finansal promosyonlar iptal edilmeli. Bu tür promosyonların zararı büyük. Hem bedava araç yıkaması yapacağız, hem çay ikramı yapacağız, hem de promosyon takviyesi yapacağız. Çok saçma. Akaryakıtçı, müşterinin ihtiyacı olan akaryakıtı satmaktan başka bir şey yapmamalı. Ben 50 yıllık akaryakıtçıyım. Maalesef özellikle son 5 yılda

bu iş tam manasıyla ayağa düştü, daha önce böyle bir şey yaşamamıştık.

3. Taşıt Tanıma Sisteminde dağıtım şirketleri kıyasıya mücadele verebilmek adına bayiye olumsuz yönde ezmekle kalmayıp, birçok firmanın araç şoförleri de üstüne üstlük bana ne kadar komisyon vereceksin, x firma %3, y firma %4 veriyor şeklinde tavır koymakta ve ben bu indirimleri vermediğim için onlar da veren firmalara yönelmektedir. Bu indirimi almak için belki 30-40 km fazla yol kat etmekte, fakat maalesef şoför kendi kesesini düşünmektedir. Bu yüzden taşıt tanıma da tam olarak amacına ulaşmamıştır. Esasen dağıtıcıların bu sisteme dahil bazı alıcılara verdikleri çok yüksek indirimler, bayileri zarar eder hale getirmiştir. Dolayısıyla bu sistemin sağlıklı yürüyebilmesi için verilen tavizlerin bayinin de kar etmesini mümkün kılacak ölçüde verilmesi gerekir. Ayrıca bu sistemde şoföre açıktan komisyon verenlerin bu yapmaması için caydırıcı bir takım tedbirler alınmalıdır.

Bunların yanında son zamanlarda yaşadığımız bazı önemli sorunları da dile getirmek istiyorum. Şöyle ki:

- Dağıtım şirketlerinin hiçbir kısıtlama olmadan istasyon kiralayarak akaryakıt istasyonu işletmecisi olup, yasalardan ve uygulamalardan aldıkları güçle bayilere darbe vurması engellenmelidir. Oysa bugün sıklıkla bu olumsuzluğa rastlıyoruz. Üreticiden doğrudan doğruya akaryakıt alma yetkisi olan dağıtıcılar, bu nedenle sahip oldukları %7-8 oranındaki artı kar paylarıyla bu haktan mahrum bulunan bayileri piyasadan silmeye çalışmaları her bakımdan yanlış bir uygulamadır. Ve yıllardan beri fevkalade sağlıklı olan bayi yapısını hızla bozmaktadır. Bu olumsuzluk hiç zaman geçirilmeden derhal düzeltilmelidir.

- Halen yürürlükte olan mevzuatta yeri olmamasına rağmen, toptan bayilikler uygulanmaktadır. Burdur'da mermer ocağına, Denizli'den bir toptan bayi akaryakıt vermekte, oysa Burdur'da mevcut bir bayi mermer ocağına gidecek malı pompadan çekip götürebilmeli. Burdur'daki bayi bu şekilde koruma altına alınmalı. Yine Denizli toptan bayiliği olan firmalar, Karadeniz'e kadar toptan adı altında akaryakıt sevkiyatı yapmakta. Ben bu tür işlerin hakka aykırı olduğunu düşünmekteyim. Denizli'de %9 iskonto ile akaryakıt (kanopi altı satış) satışı yapan istasyonlar mevcut. Bunlar bu yakıtı denizden mi doldurmaktalar. Ayrıca bunlar müşterinin kredi kartı ile ödemesine izin veriliyorlar. Böylece iskonto %10.5'u buluyor. Araç yıkama yapılan sair hizmetler bunun cabası. Böyle şey olmaz. Bu haksızlık mümkün olan en kısa zamanda önlenmelidir.

- Yetkili kurumlar yukarıda saydığım hususları göz ardı etmekte ise o zaman bize de yetki verilsin ki, satın aldığımız akaryakıtı dağıtım firmalarını devre dışı bırakarak rafineriden direkt alalım. Tüketicuyu daha ucuz akaryakıt almaya yönlendirelim. Müşteri de daha ucuz akaryakıt alabilsin.

50 yıllık ticari hayatımda akaryakıt istasyonu işletmeciliğinden bu kadar soğumamıştım. Eskiden akaryakıtçı dendiğinde saygı ile karşılanırdık. Böyle bir saygıyı yeni yetme akaryakıtçıyım diyen kesim yüzünden kaybettik. Ancak yukarıda değindiğim konuları da göz önüne alırsak, bunun suçunun sadece yeni yetme akaryakıtçılarda değil, aynı zamanda bu akaryakıtçıları yaratan yeni mevzuat ve sistemde aramak gerekir.



Cengiz Akkurt
PÜİS Kırıkkale Şubesi Sekreteri

1. Şu anda biz Samsun yolunda akaryakıt satmaktayız. Yol trafiği çok yoğun. Ama hiçbir tır, kamyon, otobüs bizden ve bizim gibi akaryakıt istasyonlarından akaryakıt almıyor. Biz de sorunu kendimizde ararken, bu araçların akaryakıt ihtiyaçlarını tır depolarından, yıkama yerlerinden bir de kaçak akaryakıt satan yerlerden karşıladığını öğrendik. Bu bilgileri şoförlerden aldık. Yerleri ise yetkililerce kısa bir araştırma sonucunda çok kolaylıkla bulunabilir. Bu olumsuzluğun hemen ortadan kaldırılması lazım. Aksi halde bizler, yani legal olarak akaryakıt satan bayiler çok mağdur oluyoruz. Adeta akaryakıtçılığı bırakacak hale geldik. Bu kadar haksız rekabete dayanmak cidden mümkün değil.

2. Ürün promosyonlarının yasaklanması bence çok iyi oldu. Gerçi daha sonra kağıt mendil gibi bazı ürünlerin yasak kapsamından çıkarılması uygun değil. Ancak tüketiciler hala bizden ürün promosyonu talep ediyorlar. Biz de EPDK yasakladı diyoruz ama inandıramıyoruz. Bu konuda halkın bilgilendirilmesini istiyoruz (Medya kanalı ile). Öte yandan finansal promosyonlara izin verilmesini de uygun görmüyoruz.

3. Taşıt tanıma sistemi aslında bence güzel bir sistem. Ancak bu şekli ile fayda değil, zarar getiriyor. Her şeyden önce dağıtıcıların yaptıkları indirimlerin yüksek olduğunu ileri sürerek bizden aldıkları komisyonlar çok yüksek. Bayilerden %5-6 gibi komisyon kesiyorlar. Daha da garibi ve üzücü olanı tır ve kamyon şoförleri bizden ayrıca komisyon istiyorlar. Bu komisyon miktarını %2, hatta %4'e kadar isteyen şoförler var. Daha da ileri gidip yemek paralarını dahi isteyen şoförlere rastlıyoruz. Biz kendilerine komisyon veremeyeceğimizi bildirdiğimizde ise başka veren bayiler var diyerek, yakıtı almadan gidiyorlar. Bu durum garibime gidiyor. Bunlar bizim akaryakıtı denizden veya ırmaktan aldığımızı zannediyorlar. Kısacası komisyonların yüksek olması, şoförlerin ekstra komisyon istemeleri nedeniyle sistem çok sağlıklı bir yapıya dönüştü. Düzeltilmelidir.



Turgut Gözüyukarı
Kırıkkale Bayisi

1. 10 numaralı yağ adı altında yapılan kaçak akaryakıt satışı halen devam etmektedir. Bu durum, gayet tabii işlerimizi olumsuz yönde etkiliyor. Önde gelen otobüs firmaları dahi bugün 10 numaralı yağı motorine tercih ediyorlar. Bu illegal nesneyi kullananlar haksız fiyat rekabeti yapıyor ve daha ucuza bilet kesiyorlar. Sonra da otobüs kaza yapınca yangın ve sonuç hüsrana. İş o boyuta geldi ki, 10 numaralı yağ satışı yapan yerler totemle reklam yapıp, gece gündüz hizmet veriyor. Yol boylarında, apartman altlarına bu yağı satan dükkanlar dolmuş durumdadır. Ayrıca yollarda rafineri fiyatının altındaki fiyatlarla motorin satış ilanları bulunuyor. Bunu anlamak mümkün değildir. Keza böyle açık açık yapılan ve devletimizin hazinesine milyarlarca lira zarara sokan bir illegal faaliyetin önlenememesini de anlamamız mümkün değildir. Halbuki Giresun'da 10 numaralı yağ satışının kökünden kurutulduğunu öğrenmiş bulunuyoruz. Giresun Valimizi bu konuda kutluyor ve diğer Valilerimizin de aynı başarıyı sağlamalarını diliyorum.

2. Finansal promosyonlar, her şeyde olduğu gibi yine bayiye fatura ediliyor. Yani satırın altında yine bayi var. Bu yüzden satış var ama kar diye bir şey kalmadı.

3. Taşıt Tanıma Sistemiyle yaptığı satıştan para kazanan bayi yoktur. Bence dağıtım firması satış yapıyor ve para da kazanıyor. Oysa bayi iskонтoların yarısını öderken, hem de aylık masraf ve katılım bedellerini ödediği için kar değil, zarar ediyor. Zira dağıtıcının hangi oranda iskonto yaptığını biz bayiler bilmiyoruz. Halbuki bunu önceden bilmemiz gerekir. Ayrıca taşıt tanıma sistemindeki kullanıcıların şoförlerine ödediğimiz harici iskонтoların haddi hesabı yok. Kısacası bu yönüyle işler her yönüyle daha da kötüye gidiyor.



Mustafa Kaplan
PÜİS Mersin Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi

1- Maalesef piyasada 10 numaralı yağ satışı artarak devam ediyor. Dolayısıyla her geçen gün istasyonlarımızdaki mazot satışı düşmektedir. Şehir içerisinde kamyon garajları, tamirciler ve benzeri bazı işyerleri tabelasız akaryakıt satıcıları haline geldi.

2- EPDK'nın ürün promosyonlarını yasaklamasını olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Finansal promosyonları serbest bırakmasını ise olumsuz olarak değerlendiriyoruz. Zira finansal promosyonlar satışlarımızı arttırmadığı gibi tersine karlılığımızı azalttı. Bizim gibi büyük yatırımlar yaparak yaparak onlarca kişiye iş sağlayan ve yılın 365 günü 24 saat hizmet veren işverenler olarak şu anda maalesef iş yapamaz hale geldik. Dolayısıyla gelirlerimiz giderlerimizi karşılayamadığı için, gider artışlarımızı kredi olarak çözmeye başladık.

3- Taşıt Tanıma Sistemi belki iyi bir sistem. Fakat dağıtım şirketlerinin uygulamış oldukları yüksek miktardaki indirim oranları karlılığımızı olumsuz olarak etkilemektedir. Bu konuyu biraz daha açmak istiyorum. Dağıtıcılar, kendi iradeleriyle bu sisteme dahil olan alıcılara çok yüksek oranda indirimler yaptıklarını ileri sürüyorlar. Ve yaptıkları bu iskонтoların yarısını bizlerden kesiyorlar. Yaptıklarını iddia ettikleri bu büyük iskонтolar, ortaya ciddi bir haksız rekabet çıkarıyor. Bu haksız rekabet bayiler arasındaki birlik ve beraberliği de olumsuz etkiliyor.

Son olarak bir başka konuya daha değinmek istiyorum. Petrol piyasasında işlerin yolunda gitmesi için alınan vergilerde mutlaka ve mutlaka indirim yapılmalıdır. Böylece legal akaryakıt ile illegal ürünler arasındaki makas kapanacak, yani kaçak akaryakıtın cazibesi azalacaktır.



Mehmet Gürsel Aydın
PÜİS Mersin Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi

1. Bizim istasyonumuz Karaman-Mut Mersin yolu üzerinde bulunmakta. Motorin kullanan nakliyeciler 10 numara yağ adı altında, tenekelerle ambalajlanmış, kükürt oranı yüksek, setan sayısı düşük bazı nesneleri motorin olarak kullanmaktalar. Yol boyunca barakalarda veya yol kenarındaki muhtelif iş yerlerinde bu illegal satış araçlarına dolum yapılmak suretiyle uygulanmaktadır. Bunların günlük satışlarının ortalama 5 ila 6 ton olduğu tahmin edilmektedir. Bizler istasyonlarda market satışları ve ücretsiz yıkama ile 24 saat hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu karşılık motorin satışlarımız %70 düşmüştür. Üstelik kar marjlarımız da en düşük seviyelerdedir. Bu durumda istasyonlarımızın atıl bir vaziyete geçtiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

2. Promosyonlar maliyetlerimizi ve dolayısıyla karlılığımızı en az %1 civarında olumsuz yönde etkiliyor. Satışlarımızın artmasında ise olumlu bir etkisinin olduğu kanaatinde değiliz. Sonuçta promosyonların tümüyle yasaklanmasının gerektiği kanaatindeyim.

3. Taşıt tanıma sistemi, dağıtım şirketlerinin bazı kullanıcılarla yapmış oldukları anlaşmalarla gerçekleştirilen bir satış sistemidir. Sistem, birçok bakımdan bayilerin aleyhine işlemektedir. Her şeyden önce iskonto oranlarının çok yüksek olması nedeniyle, bu sistem bayilere kar yerine zarar getirmeye başlamıştır. Zira, bazı iskonto oranları, bayinin sattığı akaryakıtın maliyetini dahi geçmiş durumdadır. Ama ne yazık ki, dağıtım şirketlerinin bayilerle sözleşme yapılırken, taşıt tanıma sistemini de istekleri doğrultusunda sözleşmelere ilave etmeleri nedeniyle bayiler bu sistemden çıkamamaktadırlar. Bir başka ifadeyle bu sistem sonucunda, bizlerden akaryakıt alan müşteriler, müşteri vasfını bizce kaybedip, sadece dağıtıcının müşterisi pozisyonuna geçmektedirler.

Konuyla ne kadar ilgisi var bilmiyorum ama burada bir haksızlığın daha altını çizmek istiyorum. Bilindiği gibi 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nda yer almasına rağmen, EPDK'nın Temmuz 2011'de Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliği'nde yaptığı bir tanım değişikliği ile dağıtıcıların kendi işlettikleri istasyonlar aracılığı ile yaptıkları satışın, toplam yurt içi pazar paylarının yüzde onbeşinden fazla olamayacağına dair mevzuat hükmü yürürlükten kaldırılmıştır. Bunun sonucunda dağıtım şirketleri perakendeciliğe soyunmuştur. Bu kanuna aykırı olduğu gibi uygulaması da çok haksız bir şekilde yapılmaktadır. Zira dağıtıcılar, üreticiden doğrudan doğruya akaryakıt almaları dolayısıyla kazandıkları %8-9 puanlık artı karı, bayiler aleyhine haksız rekabet unsuru olarak kullanmaktadırlar. Daha açıkçası, bayiye tanıdıkları %5-6 puanlık kar payının üzerinde bir iskonto ile akaryakıt pazarlayarak, bayinin satış yapmasını imkansız hale getirmektedirler. Bizler 5015 sayılı kanunla sadece tek bir dağıtıcıdan akaryakıt almaya mahkum edildik. Böylece biz bayiler dağıtıcıların kapı kulları haline düşürüldük. Bugün biz bayiler istediğimiz dağıtıcıdan veya doğrudan doğruya rafineriden akaryakıt alabilirsek, hem dağıtıcıların bu piyasayı istedikleri gibi ellerinde oynatmalarının önüne geçilir, hem de kullanıcıların çok daha uygun fiyatlı akaryakıt almaları sağlanır.



Hüseyin Akyürek
Mersin/Tarsus Bayisi

1. Adana-Mersin arasında bulunan bir istasyonuz. Bu 2 il arasında son dönemlerde tabelalarda ya da tenekeleri yol kenarına dizerek hala 10 numara yağ satışı artarak yapılmaktadır. Yani bu illegal piyasada azalış olacağı yerde hızlı bir artışın olduğunu düşünüyoruz. Kaldı ki şehir içerisinde küçük tamirci, kaportacı dükkanlarında bile göz göre göre 10 numaralı yağ satışı yapılmaktadır.

10 numara yağ çıkmadan önce dolmuş, kamyon, kamyonet tipi araçlara normal motorini bayiler satarken, şu anda istasyonlara kamyon, dolmuş ve bir kısım kamyonetler girmiyor. Bunlar maalesef yukarıda belirttiğim işyerlerinden illegal nesneleri alıyorlar.

2. EPDK'nın almış olduğu karar ile ürün promosyonlarının yasaklanıp finansal promosyonların gelmesi, bayiler için yeni bir haksız rekabet ve mağduriyet oluşmasına yol açtı. Zira, EPDK'nın kararıyla sadece ürün promosyonları yasaklandı ama sonuçta promosyonlar finansal adı altında devam ediyor. Finansal promosyon dağıtıcı firma+ bayi için toplam %3-%4 arası bir masraf oluşturmaktadır. Bu ise zaten minimum seviyeye düşmüş olan bayi karlarını adeta zarar tarafına dönüştürmektedir.

İstasyonlarımızdan kredi kartıyla yaptığımız satışlar sonucunda 4 defaya, 5 defaya 10, 20 veya 30 TL'lik akaryakıt verilmesine ilişkin kampanyalarda kredi kartları bedelleri bankadan 30-40 gün içerisinde geri dönüşü gerçekleşirken, bayilerin dağıtıcı firmadan aldığı yakıtları ya peşin ya da en fazla 5-10 günlük vadeyle alması kabul edilemez. Bir de müşterilere verilen puan biriktirme kartları problemi var. Burada müşteriye aldıkları yakıtı göre puan veriliyor. Bu da bayi için ayrı bir masraf kapısı. Aynı zamanda bu sistem ayrı bir haksız rekabet dalı daha oluşturuyor.

3. Taşıt Tanıma Sistemi bayiler için özellikle son dönemde yapılan yıkıcı fiyat rekabetiyle birlikte sorun olmaya başladı. Çünkü genel olarak tüm dağıtıcılar bu sisteme dahil alıcılara yüksek oranda indirim yaptıkları gerekçesiyle bayilerden minimum %5'e varan oranlarda katılım payı alıyorlar. Bu da zaten çok düşük olan kar oranlarımızı iyice düşürüyor ve hatta bu nevi satışlar bizim için zarar oluyor. Genel olarak bazı istasyonlar haricinde ortalama satışın %30-40'ını Taşıt Tanıma Sistemi oluştursa da bu yüksek indirimler bayiler için sorun teşkil ediyor. Dışarıdan bakıldığında Taşıt Tanıma Sistemi sıkıntısız gibi görülse de bayiler için zararlı ve yıkıcı fiyat rekabetlerine yol açıyor. Bu sistemin sağlıklı işleyebilmesi için yapılan indirimlerin minimuma indirilmesi gerekmektedir.



Bahtiyar Köksal
Ordu Bayisi

1. Bölgemizde 10 numaralı yağ satışları yoğun bir şekilde devam ediyor. Mevzuata göre 10 numaralı yağ satışlarına engel olmak ve yasaklamak için suçüstü yapmak gerekiyormuş. Yani 10 numara yağı araç deposuna koyarken yakalamak lazım! Suç göstere göstere işlenir mi? Suçüstü yapmak için ilgili kuruluş (Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü) gizli takip yaparak alınan 10 numara yağın araç deposuna koyulup koyulmadığını tespit edemez mi? Ya da ilgili Bakanlık egzoz muayene istasyonlarını uyararak motorin yerine 10 numara yağ kullanan araçların tespit edilmesini, bunların trafik işlemlerinin yapılmamasını, plakalarının o ilin Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü'ne bildirilmesini ve kanuni işlemlerin hem satan, hem alan için başlatılmasını isteyemez mi?

Yağın piyasada bulunması akaryakıt satışlarımızı tabi ki olumsuz etkiliyor. Dağıtım şirketleri bayilerine yazılar göndererek "satış taahhüdünüzü yerine getirmedığınız takdirde (şartı ceza tazminat hakkımızı gizli tutarak....)" ifadesiyle aba altından sopa göstermeye başladılar bile.

2. EPDK promosyonları yasakladı ama dağıtım şirketleri bankalarla anlaşarak bu yasağı deldi. Bayi promosyonlara verdiği ücreti şimdi bankaya "kampanyaya katılım payı" olarak ödüyor. Hangi banka daha fazla puan veriyorsa, bu bankanın promosyon yaptığı dağıtım şirketi müşterinin tercih sebebi oluyor. Dolayısıyla artık hiçbir bayinin sabit müşteri potansiyeli yok. Kısacası, her an değişiklik gösteren bir müşteri portföyüne sahibiz bayi olarak. Bunun da bir ticari işletme için çok olumsuz olduğu aşikardır.

3. Taşıt Tanıma Sistemi konusunda, dağıtım şirketlerinin yapmış olduğu yüksek indirimlere bayi olarak sözleşmeye attığımız imzalardan dolayı yapacağımız bir şey yok. Davul biz bayilerin boynunda, tokmak dağıtım firmalarının elinde. Sistemin tek iyi yanı, dağıtıcılara verdiğimiz satış taahhüdünü doldurmaya katkıda bulunması. Karlılık anlamında bir getirisi yok.

Züleyha Öztürk
Van Bayisi

1. 10 numaralı yağ bizim bölgede yok. Ancak kaçak akaryakıt var. Bu kaçak akaryakıt ile legal akaryakıt arasındaki rant çok yüksek. Bu durum da bizim satışımızı olumsuz olarak çok etkiliyor. Maalesef bu faaliyet yıllardır kesilmeden devam ediyor.

2. Finansal promosyonlar müşteri portföyünü arttırdı. Ancak bu promosyonların bedellerinin büyük kısmı bayiye yükleniyor. Ama yine de ürün promosyonları daha kötü idi.

3. Taşıt tanıma sistemi hakkında bir bilgim yok.

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**



POWERWAX
ÖZANLAR
AKARYAKIT

KURUMSAL KURU	0.00
KURUMSAL KURU	2.89
KURUMSAL KURU	2.44
KURUMSAL KURU	2.29
KURUMSAL KURU	1.53

KAY: 000-02 / 04577

ÖZAN ENERJİ LPG AKARYAKIT DAĞ. VE İHA. 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