



Kıymetli Meslektaşlarımız,

İçinden geçtiğimiz ekonomik koşullar, mesleğimizi hem operasyonel hem de finansal açıdan daha dikkatli ve dayanışma içinde yönetmemizi zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle TABGİS olarak sektörümüzdeki rekabet ve regülasyon kaynaklı zorluklar ile sürdürülebilirlik riskleri karşısında gerekli düzenlemelerin yapılması için ilgili kurumlar nezdinde çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürmekteyiz.

Hepimizin ortak gündeminde yer alan; brüt marjların genel giderleri karşılamada yetersiz kalması, istasyonlarımızı özsermaye yerine krediyle finanse etmek durumunda olmamız, finansmana erişimde yaşanan güçlükler ve artan yükümlülükler bayilerin üzerinde hayati bir mali baskı oluşturmaktadır.

Bunun yanında, mesleğimizin geleceği için rekabet kaynaklı sorunların çözülmesi, haksız rekabetin ortadan kaldırılması ve piyasa koşullarının daha adil hale getirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu doğrultudaki çalışmalarımızı sizlerle şeffaf biçimde paylaşmak ve ortak mücadele bilincini güçlendirmek amacıyla bu bülten hazırlanmıştır. Bu maksatla, öncelikli gördüğümüz başlıklar hakkındaki görüşlerimiz ve yürüttüğümüz çalışmalar ekte sunulmuştur.

Birlikten doğan güce olan inancımızla, karşı karşıya olduğumuz zorlukları yine birlikte aşacağımıza yürekten inandığımızı belirtir, bu vesileyle çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Saygılarımızla,

TABGİS YÖNETİM KURULU ADINA

H. Akın KETENCİ

Genel Başkan



TÜRKİYE AKARYAKIT BAYİLERİ
PETROL ve GAZ ŞİRKETLERİ
İŞVEREN SENDİKASI

Küçükbakkalköy Mahallesi Serdar Sokak
Gökmenoğlu Plaza No: 2 Kat: 3 Daire: 6
Ataşehir / İstanbul

Tel: 0216 469 06 00
Faks: 0216 469 06 03-04

www.tabgis.org.tr

Akaryakıt Bayilik Sisteminde Rekabet ve Regülasyon Sorunları

TABGİS Değerlendirme ve
Çözüm Önerileri

Bu rapor, akaryakıt sektörünün sorunları ve çözüm önerilerini ele almak amacıyla TABGİS tarafından hazırlanmıştır.

Nisan 2026

SERBEST PİYASA İLKELERİ İŞİĞINDA BAYİLERİN FİYAT BELİRLEME ÖZGÜRLÜĞÜ

Akaryakıt piyasası, 5015 Sayılı Petrol Piyasası Kanunu çerçevesinde rekabetçi ve serbest bir yapıya dayanır. Bu sistemde esas olan, fiyatların piyasa koşullarına göre özgürce belirlenmesidir. Ancak uygulamada bu serbestlik, "tavan fiyat" kavramının yanlış yorumlanması nedeniyle fiilen daralmaktadır.



TAVAN FİYAT BİLDİRİMİ - AMAÇ VE UYGULAMA FARKI

- Dağıtıcılar tavan fiyatlarını belirler, EPDK'ya bildirir
- Tavan fiyat bir **ÜST SINIRDIR**, bağlayıcı **TEK SATIŞ FİYATI DEĞİLDİR**
- Mevzuat serbest fiyat belirlemeyi esas alır.



BAYİLERİN YÜKÜMLÜLÜĞÜ FİYATI DOĞRU İLAN ETMEK

- Fiyatlar açıkça ilan edilmelidir.
- Pompa fiyatı ilan edilen fiyata eşit ya da altında olmalıdır.
- EPDK'nın piyasa müdahalesi ile tavan fiyat yoksa , Bayi ile dağıtıcı arasında imzalanan sözleşmede, dağıtıcının belirlediği tavan fiyata uyulacağına dair bir hüküm bulunmuyorsa, Bayi pompa satış fiyatını **BELİRLEME HAKKINA SAHİPTİR**.



TEMEL SORUN, TAVAN FİYATIN "TEK FİYAT" GİBİ ALGILANMASI

- Tavan fiyat fiili satış fiyatı gibi algılanıyor
- Zorunlu fiyat olarak görülüyor
- Fiyatlar tek tip hale geliyor, rekabet zayıflıyor



REKABET HUKUKU NE SÖYLÜYOR?

- 2002/2 Sayılı Tebliğ'e göre, dağıtıcılar tavan veya tavsiye fiyat belirleyebilir
- Bu fiyatlar baskı veya teşvikle sabit/asgari fiyata dönüşmemelidir
- "Tavan fiyatın üzerinde satış yapılamaz" hükümleri kısıtlayıcı olabilir



TABGİS'İN ÖNERİSİ "TAVSİYE FİYAT" MODELİNE GEÇİŞ YAPILMASIDIR

- Dağıtıcılar tavsiye fiyat bildirmelidir
- Bayiler, bu fiyatı kendi stratejilerine göre uygulamalıdır (altı, üstü, tavsiye),
- Bu model, rekabeti güçlendirir, fiyat çeşitliliği sağlar, hukuki belirsizliği azaltır.



1
TAVSİYE FİYAT, NET ŞEKİLDE TANIMLANMALIDIR



2
BAYİNİN FİYAT BELİRLEME ÖZGÜRLÜĞÜ KORUNMALIDIR



3
TAVSİYE FİYAT, SERBEST REKABETİN TEMİNATIDIR



4
TAVAN FİYATIN "ÜST SINIR" OLDUĞU NETLEŞTİRİLMELİDİR

BAYİ MARJLARININ BUGÜNKÜ YAPISI SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞİLDİR



HAYATİ BİR SORUN "SERMAYE GEREKSİNİMİ VE FİNANSMAN MALİYETİ"

TEMEL NEDEN

"AKARYAKIT FİYATLARININ
TAKİBİNE İLİŞKİN KURUL KARARI"



Akaryakıt fiyatları her arttığında bayilerin sermaye ihtiyacı da yükselmektedir.

Bu ihtiyaç çoğunlukla kredi yoluyla karşılanmaya çalışılmakta; ancak yüksek faiz oranları nedeniyle bayiler, sermaye açıklarını çok daha yüksek maliyetlerle kapatmak zorunda kalmaktadır.

Bu durum, istasyonların ayakta kalmasını zorlaştırmaktadır.

Serbest piyasa ile tam uyumlu olmayan, marjların belirlenmesini metodoloji ile çerçeveleyen düzenleme değiştirilmelidir.

TABGİS

KISA VADEDE



Her fiyat değişikliğinde gelir-gider dengesini yakından izleyerek...



EPDK nezdinde girişimlerle anlık marj iyileştirmeleri sağlamaya çalışmaktadır.

UZUN VADEDE



Hedefimiz açık: Bayinin kendi maliyetine göre fiyat belirleyebilmesidir.



Tavsiye fiyat serbestliktir, denetimsizlik değildir.



Aksine, rekabeti güçlendirir, dengeyi sağlar.

HEDEFİMİZ

Günü kurtaran değil, bayileri ayakta tutan kalıcı bir yapı temin etmektir.



KARTLI SATIŞ MALİYETLERİ VE AKARYAKIT SEKTÖRÜNÜN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ

TABGİS DEĞERLENDİRMESİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Kartlı satış maliyetleri sektörümüzün en büyük sorunlarından biri olmaya devam ediyor. Özellikle 2023 yılının ikinci yarısında bankalar arası takas komisyonunun %1,08'den %3,36 seviyesine çok kısa sürede yükselmesi, bu sorunu adeta kronik ve sürdürülemez bir noktaya taşımıştır.

Kartlı satışlar, marj üzerindeki en büyük maliyet baskısıdır

MEVCUT DURUM VE ZORLUKLAR

- Kartlı satış marj üzerindeki en büyük maliyet baskısıdır.



- Bayi giderleri içinde işçilik maliyetinin dahi üzerindedir.

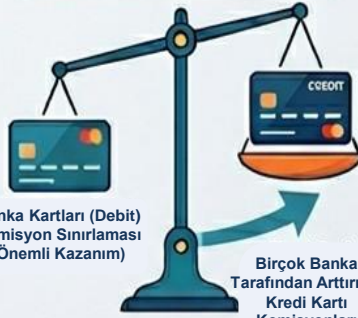


- Kamu bankalarının komisyon destekleri geçici nefes aldırıştır, ancak kalıcı çözüm değildir.



DÜZENLEME VE YANSIMALARI

(Kasım 2025 Sonrası)



Banka Kartları (Debit) Komisyon Sınırlaması (Önemli Kazanım)

Birçok Banka Tarafından Arttırılan Kredi Kartı Komisyonları

Bankalar gelir kayıplarını kredi kartı komisyonlarıyla kapatmaya çalışmaktadır

“Bir alanda düşen maliyet, diğer alanda artışla geri alınıyor.”

HEDEF VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

TABGİS'İN ÇÖZÜM ÖNERİSİ

“Gerçek çözüm maliyetin, fiyatın doğal parçası olmasıdır.”

- Kartlı satışlar bir maliyet unsuru olarak değerlendirilmelidir.



- Bu maliyetin ürün fiyatına (marja) yansıtılması, ticaretin doğal işleyişinin gereğidir.



- Dönüşüm maliyet bazlı fiyatlama anlayışıyla hayata geçirilmelidir.



GELECEK VİZYONU VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

“Sürdürülebilirlik için maliyet odaklı sistem şarttır.”



TABGİS, bu doğrultuda çalışmalarını kararlılıkla sürdürmeye devam edecektir.



Adil Maliyet



Şeffaf Sistem



Sektörel Sürdürülebilirlik

AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE NAKLİYE MALİYETTİR, GELİR DEĞİL

Akaryakıt piyasasında sağlıklı fiyat oluşumu için maliyetlerin açık ve izlenebilir olması gerekir. Ancak mevcut sistemde, rafineri veya depolama tesislerinden bayilere yapılan taşımanın maliyeti ayrı bir kalem olarak görünmemektedir.

MEVCUT DURUM VE SORUNLAR



- Operasyonel ve taşıma maliyetleri karışıyor
- Gerçek maliyet yapısı bulanıklaşıyor
- Fiyat analizleri sağlıklılaşıyor

NAKLİYE MALİYETİNİN ÖNEMİ



- Rafineriden nihai satış noktasına zorunlu olan
- Mesafeye bağlı değişken Bölgesel fiyat farklarını açıklar



DIKKAT ÇEKİCİ TABLO: Rafineri olan illerde pompa fiyatları daha yüksek olabiliyor.

Normal şartlarda rafineriye yakın bölgelerde fiyatların daha düşük olması beklenirken, bazı illerde bunun tersi görülmekte ve bu durum şeffaflık sorununa işaret etmektedir.

Nakliye maliyetlerinin ayrıştırılmaması, iller arası fiyat farklarının objektif değerlendirilmesini zorlaştırmakta ve piyasa denetimini zayıflatmaktadır.

TABGİS'in ÇÖZÜM ÖNERİSİ: NAKLİYE AYRIŞTIRILMALI



- Dağıtıcılar nakliye bedellerini Kuruma bildirmeli
- Nakliye maliyetleri günlük yayımlanmalı
- Marjdan ayrılan nakliye maliyeti payı nakliyeyi üstlenen tarafa verilmeli

Adil rekabet için maliyetler şeffaf ve gerçekçi şekilde fiyatlara yansıtılmalıdır.

FİNANSAL ARACILIK HİZMETLERİ KALDIRILMALIDIR

Elektronik satış sistemleri, başlangıçta kurumsal filo müşterilerin akaryakıt giderlerini kontrol etmeye yönelik bir hizmet modeli olarak 2010 yılında uygulanmaya başlamıştır.

Başlangıçta hizmet bedeli dağıtım şirketleri tarafından karşılanırken, sistemin yaygınlaşmasıyla ticari yapısı zamanla köklü

bir değişime uğramıştır.

Bu değişim içinde finansal aracılık hizmetleri devreye sokularak çoğu yemek kartı hizmeti veren ve aynı zamanda büyük bölümü ödeme sistemleri alanında da faaliyet gösteren firmalar elektronik sistem üzerinden akaryakıt pazarlaması da yapmaya başlamışlardır.

Bayiler ile Finansal Aracılar Arasında Eşit Olmayan Bir Rekabet Oluşmuştur

BAYİLER



FİNANSAL ARACILAR



HAKSIZ REKABET

Elektronik sistemli satışlarda; Tüm operasyon, bayilerin kendi istasyonlarında, kendi stok ve personeliyle yürütüldüğünden buradaki maliyet bayiye yüklenmektedir,

Bu satışlar, bayi satışı olarak görülmediğinden tonaj taahhütlerine de dahil edilmemektedir,

Elektronik sistem satışlarındaki kâr marjı, istasyonun diğer satışlarına oranla çok daha düşüktür. Finansal aracılar geniş portföylerini kullanarak ortak satın alma gücü oluşturmakta, akaryakıt satışını kendi ana faaliyetleri için bir pazarlama aracına dönüştürmektedir.



“Bayi sahada, maliyet bayide, kazanç başkasında.”

Bugünkü Finansal Aracılık Sistemi

- Amacından Sapmış,
- Rekabet Dengesini Bozmuş,
- Bayiler Aleyhine Yapısal Sorun Haline Gelmiştir.

TABGİS, Mevcut Uygulamanın Kaldırılmasını veya Bayiler Lehine Yeniden Düzenlenmesini Talep Etmektedir

ULUSAL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ'NİN (UTTS) NİTELİĞİ BELİRLENMELİDİR

Lisanslandırılmış, yüksek maliyetli yatırımlarla sektöre değer katan ve denetlenen bayilerin hiçbir yasal sorumluluk taşımayan aracı şirketler karşısında haksız rekabete maruz bırakılmaması gerekir.

- Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi Doğrudan vergi denetimi yapar
- Kaçakçılığın önlenmesi içindir
- Ticari bir pazarlama aracı değildir.



EKİPMANLAR BAYİLERE AİTTİR
Yatırım ve İşletme Maliyeti Bayilerdedir



UTTS, ELEKTRONİK SATIŞ SİSTEMİ DEĞİLDİR



RİSKLER:

- Finansal Aracıların Gelir Kapısı Haline Gelmesi
- Lisansın Arkadan Dolanılması
- Yetkisiz Kazanç ve Haksız Rekabet Artışı

TABGİS'İN, EPDK'DAN TALEPLERİ

1 AÇIKLAYICI KARAR: UTTS'nin yalnızca vergisel izleme ve belgelendirme amaçlı bir kamu aracı olduğu

2 NETLEŞTİRME: UTTS üzerinden satışların finansal aracılık kapsamında olmadığı ve özel şirketlerce pazarlanamayacağı

ŞEFFAF, EŞİT, REKABETÇİ VE MEVZUATA UYGUN BİR SEKTÖR İÇİN



LİSANSLI VE DENETLENEN BAYİLER



YASAL SORUMLULUĞU OLMAYAN ARACILAR

YASADIŞI YOLLARLA MALİYETİN ALTINDA YAPILAN SATIŞLAR PİYASAMIZDAN TAMAMEN TEMİZLENMELİDİR

— HAKSIZ REKABETİN BEDELİNİ BAYİLER ÖDÜYOR



Bu durum yalnızca ekonomik dengeleri bozmakla kalmamakta, aynı zamanda dürüst ve işini hakıyla yapan bayileri de haksız rekabetle karşı karşıya bırakmaktadır. Kurallara uyan sektör paydaşlarının zarar görmesi uzun vadede tüm sektörün sürdürülebilirliğini riske atmaktadır.

— KAYNAK NEREDEN, TEDARİK NASIL? —

Söz konusu ürünlerin hangi kaynaklardan, hangi şartlar altında temin edildiğinin geriye dönük izlenebilirlik esasına dayalı olarak titizlikle incelenmesi büyük önem taşımaktadır. Denetimlerin sadece belge üzerinden değil, sahada ve yerinde gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

— YERİNDE DENETİM, ANLIK MÜDAHALE —

Sektör genelinde özellikle şehirlerarası yollarda anlık ve yerinde denetimin yaygınlaştırılması, kayıt dışı faaliyetlerin önlenmesi ve piyasa disiplininin sağlanması açısından kaçınılmaz bir ihtiyaçtır.

Rafineri fiyatının altında perakende satışın sürekli olmasının ancak yasadışı yollarla mümkün olduğu değerlendirilmektedir.

5015 SAYILI KANUN DÜZENLEMESİ VE DIŞ SATIŞLARIN SINIRLANDIRILMASI

2024 yılı sonu itibarıyla 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun 9. maddesinde yapılan düzenleme ile dış satış yapılabilecek alanların; Şantiye, fabrika, taşocağı ve maden ocakları ile sınırlandırılması sektörümüz açısından önemli bir dönüm noktası olmuştur.



TABGİS bu düzenlemeyi desteklemektedir.

Trafiğe çıkmasında herhangi bir engel bulunmayan araçlar akaryakıt ikmallerini istasyonlardan yapmalıdır;

- Güvenlik
- Denetim
- Sağlıklı Rekabet Ortamı

“Akaryakıt ikmalinin doğru yerde yapılması, sadece ticari değil aynı zamanda kamu güvenliği meselesidir.”

ULUSAL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ (UTTS) VE UYGULAMA BOŞLUKLARI

“Sadece sistem kurmak değil, o sistemi sürekli ve etkin denetlemek esastır.”

Teknolojik sistemlerin kurulması, vergi kaybını önlemek adına tek başına yeterli değildir. Asıl kritik olan bu sistemlerin sürekli ve etkin şekilde izlenip denetlenmesidir.

Geçmişte, otomasyon sistemleri ve yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarda yaşanan manipülasyonlar ciddi vergi kayıplarına yol açmıştır. Bu nedenle yalnızca sistem kurulumuna dayalı ve izlenebilirliği sınırlı çözümler yeterli olmayacaktır.

TABGİS'İN ÖNERİSİ

UTTS-Dış Satış çerçevesinde en etkili çözüm trafiğe çıkmasında zorluk olmayan tüm araçlara istasyonlar dışında akaryakıt ikmali yapılması yasaklanmalıdır

FİNANSAL PROMOSYONLARIN KAPSAMI GENİŞLETİLMEMELİDİR

Sektörümüzde 2011 yılında uygulanan promosyon yasağının temel gerekçesi, aynı promosyonların maliyetleri gereksiz artırması ve bu konudaki rekabetin "fiyat oluşumu" üzerindeki olumsuz etkileridir.

Finansal promosyonlarda dağıtım şirketlerinin maliyetin en fazla binde birinin bayilere yansıtılabileceği düzenlenmiş olsa da, bayiler toplam dağıtım marjı içinde fiilen daha yüksek bir yük üstlenmektedir. Dağıtıcı merkezli promosyonlar, maliyetin ötesinde haksız rekabete yol açarak bayileri mağdur etmektedir.

NEDEN KARŞIYIZ?

- **Maliyet Artışları ve Fiyat Rekabetine Olumsuz Etki**



- **Bayi Marjlarında Daralma**



- **Haksız Rekabet ve Müşteri Kaybı Riski**



Promosyona katılmayan bayiler müşteri kaybediyor



ÇÖZÜM ÖNERİLERİ VE TALEPLER

TABGİS'in EPDK'dan Talepleri

- **Promosyon Kapsamı Netleştirilmelidir**



Tüketici lehine finansal fayda tanımı açık olmalı

- **Etkin Denetim Sağlanmalıdır**



Maliyetler, tahsilatlar ve finansman yöntemleri denetlenmeli

- **Promosyon Yerine Bayi Marjlarını Güçlendirme**



Sektör dengesi ve sağlıklı rekabet için kalıcı çözüm

Promosyonlara katılan bayiler;

- Dağıtıcılarından maliyetlerini açık şekilde paylaşmalarını istemelidirler, bu bilgilerin bayilerle paylaşılması öncelikle yasal bir zorunluluktur.
- Yazılı onay süreçlerinde kampanyaya ilişkin bilgi aktarımı ile kampanya çerçevesi detaylarıyla belirgin değilse, değiştirilmesini talep etmelidirler.

BAYİLİK SİSTEMİNDE ÖZGÜRLÜK TEMİNATI SÖZLEŞMELERİN 5 YIL SINIRIDIR



Akaryakıt sektöründe bayiler adına en kritik eşiklerden biri, 2010 yılında Rekabet Kurulu kararıyla sözleşmelere getirilen 5 yıllık süre sınırlandırmasıdır. Başka bir ifadeyle, BU DÜZENLEME BİR SINIR DEĞİL, SÖZLEŞME SERBESTİSİNİN SAĞLANDIĞI BİR EŞİKTİR.

Bu eşik, uzun süreli sözleşmelerin

yarattığı bağımlılık ilişkisini sona erdiren, piyasanın birkaç oyuncu arasında kapanıp kalmasını önleyen, bayileri pasif konumdan çıkarıp kendi kararlarını alabilen güçlü aktörler haline getiren bir düzenlemedir. Ayrıca piyasa içi rekabeti canlı tutan ve sektörde dengeli bir güç dağılımını mümkün kılan temel bir ilkedir.

REKABET KURULU KARARI İLE GETİRİLEN KRİTİK EŞİK

PIYASA İÇİN



REKABET HUKUKU İLKELERİYLE UYUMLU, ÖLÇÜLÜ DÜZENLEME



PIYASA KAPAMA ETKİSİNİ ÖNLER



REKABETİ CANLI TUTAR, GÜÇ DAĞILIMINI DENGELER



YATIRIM KARARLARI SÜRE SINIRINA GÖRE YAPILMALIDIR (YATIRIMLAR SÜREYİ AŞMAK İÇİN GEREKÇE OLAMAZ)



ÖZGÜRLEŞME

BAYİLER İÇİN



BİR SINIRLAMA DEĞİL, ÖZGÜRLEŞME SAĞLAYAN HUKUKİ BİR TEMİNATTIR



PASİF KONUMDAN ÇIKARIP GÜÇLÜ AKTÖR HALİNE GETİRİR



YENİDEN PAZARLIK HAKKIDIR



ALTERNATİF DAĞITICILARA YÖNELME İMKANI SUNAR



5 YILIN ÖTESİNE TAŞIMANIN SONUÇLARI



BAYİLERİN HAREKET ALANINI DARALTIR



PAZARA GİRİŞ DİNAMİKLERİNİ OLUMSUZ ETKİLER



REKABETÇİ YAPIYI ZEDELER

GÜÇLÜ SÖZLEŞME, GÜÇLÜ BAYİ

- 2000'li yıllarla birlikte Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Petrol Piyasası Kanunu ve Rekabet Kurumu düzenlemeleriyle sektör daha şeffaf ve rekabetçi bir yapıya kavuştu.
- Bu sürecin tamamında, sektörün gelişimine ve düzenlemelerin şekillenmesine TABGİS önemli katkılar sağlamıştır.
- Akaryakıt bayilerinin sözleşme sürelerinin 5 yıla indirilmesine yönelik düzenlemede de TABGİS'in talep ve öncülüğü belirleyici olmuştur.
- Bayilerin yapısal konumlarını güçlendiren ve sektörde dikey bir bütünleşik yapı oluşmasını engelleyerek gerek petrol piyasası gerekse rekabet hukukunun temel ilkelerine uygun bir düzenleme olan "Dağıtıcıların kendi işlettiği istasyonlar aracılığı ile yaptığı satış, dağıtıcının toplam yurt içi pazar payının % 15'inden fazla olamaz." hükmünün Kanun kapsamına alınmasında da TABGİS'in büyük bir katkısı bulunmaktadır.

SÖZLEŞMENİZ GELECEĞİNİZDİR

Bayilik sözleşmeleri; süre, münhasırlık, fesih şartları, teminatlar ve yatırım yükümlülükleriyle ticari geleceğinizi doğrudan belirler. Her madde dikkatle incelenmeli, haklarınızı koruyacak şekilde değerlendirilmelidir.



BAYİ MESLEKTAŞLARIMIZA ÇAĞIRIMIZ

Sözleşme süreçlerinde risk almamak ve haklarınızı en doğru şekilde korumak için TABGİS'in uzun yıllara dayanan tecrübesinden yararlanmanız için sizleri bekliyoruz.

YALNIZ DEĞİLSİNİZ

TABGİS olarak 2009'dan bu yana üyelerimize ücretsiz hukuki danışmanlık hizmeti sunuyor, sözleşme süreçlerinde daha güçlü olmanızı sağlıyoruz.

Akaryakıt sektöründe kurulmuş ilk sivil toplum örgütü olan sendikamız; üyelerinin gücüyle ülke genelinde satılan akaryakıtın yarıdan fazlasını temsil eden köklü bir kuruluştur.

Sizi de, sektörde söz sahibi olan ve geleceğe yön veren, mesleğimizin çatı kuruluşu TABGİS'E ÜYE OLMAYA DAVET EDİYORUZ.