

**Havada, karada ve denizde,
Petrol Ofisi'nin enerjisi her yerde.**





Petrol Ofisi



Enerji Petrol Gaz

PEI MEMBER

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:56

Sayı:731

X@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

UTTS'ye
erteleme
kararı

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'n-
de koşullu erteleme yapıldı. s6

'ENERJİNİN ZİRVE'Sİ İSTANBUL'DA BULUŞTU

14. TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ

Türkiye enerji sektörünün "En Büyük Aile Buluşması" olarak gelenekselleşen 14. Türkiye Enerji Zirvesi, 25-26 Kasım 2024 tarihlerinde sektörün yoğun katılımıyla Hilton Istanbul Bomonti Hotel Conference Center'da gerçekleştirildi.

14. TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ BU YIL İLK KEZ İSTANBUL'DA DÜZENLENDİ

■ İstanbul'da gerçekleştirilen organizasyonda Zirve Başkanı Mustafa Akıncı'nın ev sahipliğinde T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Abdullah Tancan'ın yanı sıra Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu, Safi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Safi, TOBB Başkan Yardımcısı Ali Kopuz konuşmalarıyla açılıшта yer aldı.

SEKTÖRÜN GELECEĞİNE YÖNELİK ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLADI

■ Enerji piyasalarının gündemini oluşturan toplam 32 adet sunum ve oturuma ev sahipliği yapan sektörün "En Büyük Aile Buluşması"; sivil toplum kuruluşları, özel sektör temsilcileri, Türkiye ve bölge ülkelerinin kamu yetkililerini buluştururken enerji sektörünün geleceğine yönelik yine önemli katkılar sağladı. s8

AKARYAKIT VE LPG SEKTÖRÜNDEKİ SON GELİŞMELER DE DEĞERLENDİRİLDİ

■ Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nin (UTTS) derinlemesine tartışıldığı 'Türkiye Akaryakıt Piyasaları Oturumu' 14. Türkiye Enerji Zirvesi'nin en çok ilgi gören oturumlarından oldu. Sektörün önde gelen sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, katılımcıların sorularını yanıtladı ve akaryakıt sektöründe yaşanan gelişmeler detaylarıyla masaya yatırıldı. s28

BP Doğru Yakıt Sistemi ile yakıtınızdan emin olun.

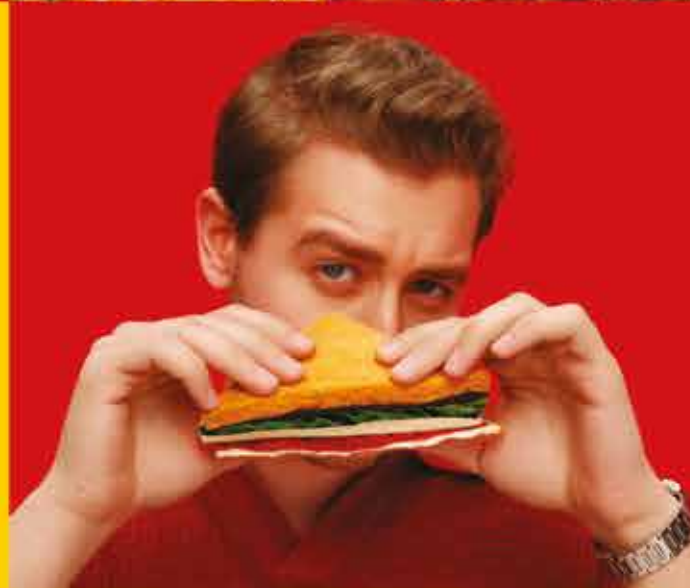
Dizel araca benzin, benzinli araca dizel yakıt ikmali aracınıza hasar verebilir.
Doğru Yakıt Sistemi ile BP'de aracınıza doğru yakıt aldığınızdan emin olabilirsiniz.



Daha iyisini istediğinde



Doğru Yakıt Sistemi kapsamında Kapsel Hermetik Korunması Kararına Madde 5 (c) ve (f) uyarınca ilgili hatalı yakıt alımı engellenmesi amacıyla sınırlı iklim koşullarında, müşterilerimizin plaka bilgileri dijital ve/veya fiziksel ortamda toplanarak BP Petrol Ofisi tarafından işlenmektedir. Politikamızda belirtilen saklama sürelerinin geçmesi ve bu bilgilerin saklanması için herhangi bir meşru amaç kullanılmaması halinde, kısıtlı plaka ve yakıt tipi bilgileri imha edilecek veya anonimleştirilecektir. Kişisel verilerin toplanması, kullanılması, işlenmesi, aktarılması, imhası veya anonimleştirilmesine ilişkin detaylı ve güncel politikamıza ve/veya sözleşme www.bp.com.tr adresinde bulunmaktadır.



Deli sıcak, deli soğuk,
deli dolu, deli çeşitli
deli2go lezzetleri Shell'de.
Hep ileride.

deli2go



'bp satın alımını ülkemize olan koşulsuz şartsız inancımızla gerçekleştirdik'

Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu, 14. Türkiye Enerji Zirvesi'nde Türkiye'nin enerji geçişindeki kritik rolünü vurguladı. bp satın alımını, ülkeye olan güvenlerinin bir göstergesi olarak açıklayan Abbasoğlu, Petrol Ofisi'nin milli kalkınmayı destekleyerek Türkiye'nin enerji bağımsızlığı ve enerji geçişi hedeflerine katkı sağlamak için yatırımlarını hızlandırdığını belirtti.

Türkiye enerji sektörünün en önemli buluşma noktalarından biri olan Türkiye Enerji Zirvesi, Petrol Ofisi Grubu'nun da sponsorluğunda gerçekleştirildi. "Geleceğin Enerjisi, Enerjinin Ekonomisi" temasıyla düzenlenen etkinlikte sektörün güncel sorunları, çözüm önerileri ve geleceğe yönelik stratejileri tartışıldı.

"İMZA ATTIĞIMIZ BU REFERANS PROJEDEN ÖTÜRÜ KIVANÇLIYIZ"

Zirvenin açılışında konuşan Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu, "Türkiye, yakın coğrafyanın enerji geçişi gündeminde kritik

rol oynuyor. Çeperimizde yaşanan jeopolitik riskler ve küresel enflasyonda yaşanan dalgalanmalar, enerji güvenliği, erişilebilirliği ve sürdürülebilirliği eksenindeki önemimizi daha da artırdı. Sektör olarak bu gerçeğe sahip çıkarak birlikte yol almak öncelikli görevimiz. Kasım başında kapanışını gerçekleştirdiğimiz bp satın alımı bizim açımızdan bu misyonun önemli hamlelerinden biri. Bu sebeple işler biraz mutedil dalgalı olmaya başladığında hızla çıkışa doğru vaziyet alanlara inat, ülkemize olan koşulsuz şartsız inancımızla imza attığımız bu referans projeden ötürü kıvançlıyız" dedi.



Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu

"MİLLİ KALKINMAYI DESTEKLİYOR, ÜLKEMİZİN ENERJİ GEÇİŞİ HEDEFLERİNE HİZMET EDİYORUZ"

Abbasoğlu konuşmasına "bp satın alımından biyodizel yatırımlarımıza, havacılık, denizcilik ve madeni yağ operasyonlarımızdan terminal ve istasyon ağıımıza kadar tüm kılollarımızdaki büyüme adımlarımızda verime, ortak faydaya ve sürdürülebilir ekonomik büyümeye odaklanıyoruz. Altyapı ve üstyapı yatırımlarımızla Türkiye'nin enerji bağımsızlığı ve küresel enerji üssü olma misyonuna katkı sağlıyoruz. Amacımız; milli kalkınmayı desteklemek, ülkemizin enerji geçişi hedefleri için çalışmak ve sosyal yatırım anlayışıyla paydaşlarımızla birlikte yol aldığımız katma değeri yüksek yatırımları hızlandırarak ülkemize en iyi şekilde hizmet etmek" şeklinde devam etti.

Türkiye pistlerinin yeni şampiyonları: TEXACO Team AMS ve genç yetenek Zekai Özen

TEXACO Team AMS ekibi 2024 AVIS Türkiye Pist Şampiyonası'nda Takımlar Şampiyonu ünvanını kazanarak sezona damga vururken 19 yaşındaki genç yetenek Zekai Özen de Maxi Grup Pilotlar Şampiyonu olarak büyük bir başarıya daha imza attı.

Türkiye Pist Şampiyonası'nın dördüncü ve beşinci ayak yarışları 23-24 Kasım tarihlerinde İstanbul Park Yarış Pisti'nde gerçekleşti. Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından İstanbul Park ve Körfez Yarış Pistlerinde yapılan 5 ayak 10 yarış sonucunda TEXACO Team AMS, 2024 AVIS Türkiye Pist Şampiyonası Takımlar Şampiyonluğu'na ulaştı. TEXACO Team AMS'nin 19 yaşındaki genç sporcusu Zekai Özen de son ayak yarışlarında birinciliği alırken Maxi Grup Pilotlar Şampiyonu oldu.

"VERDİĞİMİZ DESTEĞİN NE KADAR DOĞRU OLDUĞUNU BİR KEZ DAHA GÖRDÜK"

Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu şu değerlendirmede bulundu: "TEXACO Team AMS'nin 2024 sezonunda hem

Türkiye'de hem de Avrupa'da elde ettiği büyük başarılarından mutluluk duyuyoruz. Genç yetenek Zekai Özen'in Maxi Grup Pilotlar Şampiyonu olması ve TEXACO Team AMS'nin Takımlar Şampiyonu ünvanını kazanması, genç sporculara verdiğimiz desteğin ne kadar doğru olduğunu bir kez daha gösterdi. Petrol Ofisi Grubu olarak, motor sporlarına olan desteğimizle hem genç yeteneklerin gelişimine katkı sağlamaktan hem de böylesine prestijli organizasyonlarda markamızın



adını başarılarla duyurmaktan dolayı gururluyuz. TEXACO Team AMS ile çıktığımız bu yol arkadaşlığı markamızın



İZLEYİCİLER İÇİN UNUTULMAZ GÖRÜNTÜLERE SAHNE OLDU

Karlı hava koşulları seyircilere dopdolu bir motor sporları deneyimi sunarken karlar altında pistte yarışan otomobiller tüm izleyicilere unutulmaz sahneler yaşattı.

Kariyerine 7 yaşında karting ile başlayıp tüm

kategorilerde elde ettiği şampiyonlukların ardından pist branşına transfer olan ve takımı ile yurt içinde ve dışında birçok başarıya imza atan genç ve yetenekli pilot Zekai Özen ise ilk Türkiye Şampiyonluğunu elde etti.

performans, dayanıklılık ve mükemmeliyet değerlerini de en iyi şekilde yansıtıyor. Bu iş

birliğiyle önümüzdeki yıllarda daha büyük başarılarla imza atacağımıza inancımız tam."

Teknolojinin, Öğrenmenin, Geleceğe Hazırlanmanın

yaşı bile ölmez



Eşit bir gelecek ve güvenli teknoloji kullanımı için bilişim, internet, sosyal medya alanlarında **yetişkinler için hazırlanmış dinamik eğitimlerle** dijital dönüşüm sürecine destek oluyoruz.

8. kez akaryakıt sektörünün 'Lovemark'ı seçildi



'GELECEĞE YATIRIM YAPIYORUZ'

Akaryakıt dağıtım sektöründe geleneksel iş yapış şekillerinden dijital çözümlere geçişin yaşandığına işaret eden OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade, "İstasyonlarımız artık teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı alanlar haline geldi. Sürdürülebilir uygulamalarımızla enerjiyi ve suyu verimli kullanan istasyonlarımızla pek çok 'ilk'e öncülük ediyor ve geleceğe yatırım yapıyoruz. Amacımız, toplumla bütünleşen, güvenilir ve saygın bir marka olmayı sürdürürebilmek. Tüketicilerimizin bu bağlılığı, OPET ailesi için büyük bir motivasyon kaynağı. Yıllardır müşterilerimiz tarafından "Lovemark" seçilmemiz, topluma olan sevgimizin en güzel yansıması" değerlendirmesinde bulundu.

Mediacat Dergisi ve Ipsos iş birliği ile hazırlanan "Lovemark Türkiye Araştırması"nda OPET, 8'inci kez akaryakıt dağıtım sektörünün "Aşkla Bağlanan Markası" seçildi. OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade, "İstasyonlarımızda sunduğumuz kaliteli hizmetin yanı sıra akaryakıt dağıtım markası olmanın da ötesine geçerek, eğitime, sağlığa, çevreye ve tarihe sahip çıkan vizyoner bir markayız. Bugüne kadar yürüttüğümüz tüm çalışmaların sonucu olarak yıllardır 'Lovemark- Aşkla Bağlanan Marka' seçilmek, müşterilerimizin bize duyduğu güvenin en güzel kanıtı" dedi.

OPET, tüketicinin kalbindeki yerini sağlamlaştırma hedefiyle çalışmalarına devam ediyor. Mediacat önderliğinde Ipsos tarafından gerçekleştirilen "Lovemark Türkiye Araştırması"nda OPET, 8'inci kez akaryakıt sektörünün 'aşkla bağlanan markası' seçildi. OPET

Genel Müdürü Özgür Kahramanzade, 7 Kasım Perşembe günü Brandweek İstanbul kapsamında düzenlenen törende ödülü OPET ekibi ile birlikte MediaCat Genel Yayın Yönetmeni Pelin Özkan ve Ipsos Türkiye, Marka Sağlığı Takip Araştırmaları Bölüm Lideri ve İcra Kurulu Üyesi Özge Sönmez'den aldı.

"TÜKETİCİLERİN KALBİNE DOKUNUYORUZ"

Türkiye akaryakıt dağıtım sektöründe büyük oyuncular içerisinde yer alan tek yerli marka olan



OPET'in, SUNPET ile birlikte Türkiye genelinde 1800'ü aşan geniş bir bayi ağının bulunduğunu söyleyen Özgür Kahramanzade, "Bu kadar büyük ve yaygın bir ağda günün her saatinde müşteri ile buluşurken sarsılmaz bir bağ

da kuruyoruz. Tüketicilerin gönlünde yer etmemizde, ihtiyaçlarına yönelik sunduğumuz çözümlerin yanı sıra sosyal sorumluluk projelerimizin etkisi de çok büyük. Toplumsal ve sosyal konulara yönelik projelerimiz ile tüketicilerin kalbine dokunuyoruz. Akaryakıt markası olmanın da ötesine geçerek eğitime, sağlığa, çevreye ve tarihe sahip çıkan vizyoner bir markayız. Bugüne kadar yürüttüğümüz insan odaklı çalışmaların sonucu olarak OPET'in yıllardır "Lovemark- Aşkla Bağlanan Marka" seçilmesi bunun en güzel kanıtı. Bu bizim en büyük gurur duyduğumuz unvan" diye konuştu.



Brandweek İstanbul'da yer alan OPET standı, katılımcılardan yoğun ilgi gördü.



Paralimpik sporculardan Shell'e anlamlı hediye

Türkiye Milli Paralimpik Komitesi (TMPK) tarafından düzenlenen 'Paris Zaferi' gala gecesinde hayallerini zafere çevirip Türkiye'ye rekor sayıda madalya ile dönen paralimpik sporcular ile Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı başta olmak üzere şirketin yöneticileri bir araya geldi.

Türkiye'ye iki altın madalya kazandıran Umut Ünlü ve en genç milli sporculardan Meryem Nur Tunuğ, Shell Türkiye'nin bugüne kadar verdiği desteklerden dolayı Emre Turanlı'ya milli para sporcuların imzaladığı formayı hediye etti. Bu anlamlı ve değerli hediye ile TMPK sponsorluğunu resmi taraftarlık seviyesinde benimsediği belirtilen Shell Türkiye'nin engelsiz yaşam için yaptığı çalışmaların takdir edildiği ve engelli bireylerin hayata katılımları, yarattıkları etkinin vurgulanmış olduğu bildirildi.

Yapılan açıklamada, "Shell Türkiye 2017'den beri yürüttüğü engelsiz yaşam girişimlerini ve taahhüdünü, Türkiye Milli Paralimpik Komitesi ile geçen yıl yapılan iş birliği sayesinde güçlendirdi ve "10 milyonu aşkın engelli bireyin, onlara inanan herkesin ve Türkiye Milli Paralimpik Komitesi'nin resmi taraftarı" olarak engelli bireylerin hayata katılımları ve hayata katıldıkları ölçüde kendilerini gerçekleştirebilecekleri bilinciyle onlara destek olmayı amaçladı" denildi.

Shell Türkiye, Paris 2024 Paralimpik Oyunları'nda

TMPK'nın paralimpik sporcularının Türkiye'yi başarıyla temsil etmesine öncülük etme ve toplumsal dönüşüme katkıda bulunma misyonuna destek vererek Paralimpik Oyunları'nda Türkiye'nin temsil edilmesine, yeni başarıların kazanılmasına ve yaratılan sosyal etkinin daha geniş kitlelere ulaştırılmasına katkı sağladı.

Oyunlar başladığında paralimpik sporcuları Paris'te yanlarına giderek bizzat destekleyen Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, Shell & Turcas Perakende Satışlar Pazarlama Direktörü Özkan Özyavuz ile Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell & Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdecı, sporcuları takip ederek onların yanında yer aldı.

Türkiye'de engelsiz yaşam ve paralimpik konularında sosyal yatırım programları yürüten Shell Türkiye'ye, Türkiye Milli Paralimpik Komitesi (TMPK) tarafından düzenlenen 'Paris Zaferi' galasında paralimpik sporcuların imzalarının yer aldığı bir forma hediye edildi.



Milli Para Sporcu Meryem Nur Tunuğ, Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, Milli Para Sporcu Umut Ünlü (soldan sağa)



GURURLA VE SEVİNÇLE KARŞILANDILAR

Paralimpik Oyunlar sona erdiğinde Türkiye'ye 10 branşta 28 madalya kazandıran sporculardan yüzme branşında altın madalya sahibi milli sporcu Umut Ünlü ile diğer sporcuları Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, Shell & Turcas Perakende Satışlar Pazarlama Direktörü Özkan Özyavuz ve Shell Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü ve Shell & Turcas İcra Kurulu

Üyesi Meltem Okyar Perdecı havalimanında gururla ve sevinçle karşıladı.

Shell Türkiye'den yapılan açıklamada, "Shell Türkiye, her zaman olduğu gibi sporun ve rekabetin gücüne tutunan, engellerine rağmen zaferleriyle nice insana ilham veren sporculara tam destek vererek spora enerji katmaya ve bu gücü toplumsal faydaya dönüştürmeye devam edecek" ifadelerine yer verildi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'na (GİB) hazırlanan, "Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ", Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Başkanlık, akaryakıt piyasasında rekabet eşitliğinin sağlanması ve kayıt dışı ekonomi ile etkin mücadele amacıyla kurulan UTTS kapsamındaki uygulama esaslarında bazı değişiklikler yaptı.

Sistem kapsamındaki taşıt sahipleri ile akaryakıt istasyonu işletmecilerine en geç 31 Aralık 2024 tarihine kadar sisteme kaydolarak taşıtlarına ve istasyonlara gerekli donanımları taktırma zorunluluğu getirilmişti. Tebliğle, sisteme son kayıt tarihi 31 Ocak 2025 olarak yenilendi. Donanım

UTTS'ye erteleme kararı

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nde koşullu erteleme yapıldı. Buna göre, başvuruların 31 Ocak 2025 tarihine kadar utts.gov.tr adresinden yapılması şartıyla ekipman montajları en geç 30 Nisan 2025 tarihine kadar tamamlanabilecek.

fiyatları yıl sonunda ÜFE artış oranı üzerinden güncelleneceği için 31 Aralık 2024'e kadar "utts.gov.tr" üzerinden sisteme kaydolunlar 2024 için geçerli fiyatlardan faydalanabilecek.

Taşıt sahiplerinin 31 Aralık 2024'e kadar kayıt yaptırılması halinde, Taşıt Tanıma Birimi (TTB) siparişi verenler, 2024 fiyatlarıyla ödeme yapacaklar, montaj işlemini 30 Nisan 2025'e kadar tamamlama hakkına sahip olacaklar ve bu tarihe kadar UTTS üzerinden yapılmayan akaryakıt giderlerini vergi indiriminde kullanmaya

devam edebilecekler. 1-31 Ocak 2025 tarihlerinde kayıt yaptırılması halinde 2025 yılı fiyatları geçerli olacak. Montaj işlemleri 30 Nisan 2025'e kadar tamamlanabilecek. Bu tarihe kadar UTTS üzerinden yapılmayan akaryakıt giderlerinin vergi indiriminde kullanılması uygulaması sürecek. Mevcuttaki bireysel araçlar açısından TTB taktırma yükümlülüğü bulunmuyor. 1 Temmuz 2025'ten itibaren trafiğe çıkacak sıfır araçlara ise bu araçları piyasaya sürenler veya ithalatçıları ile üreticileri tarafından TTB taktırılması

gerekıyor. Söz konusu araçların plakalarının veya sahiplerinin değişmesi durumunda TTB değişimi zorunluluğu bulunmuyor.

Akaryakıt istasyonu işletmecileri için ise 31 Aralık 2024'e kadar kayıt yaptırılması halinde, 2024 hizmet bedeli geçerli olacak. Montaj işlemleri 30 Nisan 2025'e kadar tamamlanabilecek ve bu süre zarfında, söz konusu nedenle, cezai yaptırım uygulanmayacak. 1-31 Ocak 2025 tarihlerinde kayıt yaptırılması halinde 2025 yılı hizmet bedeli

ödenecek. Montaj işlemleri 30 Nisan 2025'e kadar tamamlanabilecek ve bu süre zarfında, bu nedenle cezai yaptırım uygulanmayacak. Son tarih olan 31 Ocak 2025'e kadar kayıt yaptırmayan taşıt sahipleri ve işletmeciler, yakıt harcamalarını gider olarak gösteremeyecekler. Donanım kurulumlarını tamamlamayanlar cezai yaptırımlarla karşılaşacak.

1 Temmuz 2025'ten itibaren trafiğe çıkacak sıfır araçlar, ithalatçı veya üreticileri tarafından TTB'li olarak piyasaya sürülecek. Mevcut taşıt tanıma sistemlerindeki taşınabilir cihazlar TTB ile değiştirilecek. Böylece, standartlaşma sağlanacak ve usulsüzlük önleneyecek. TTB sayesinde farklı akaryakıt şirketlerinden yakıt alımı mümkün olacak.

ACTIVE technology formüllü BP Ultimate Diesel ile tek depoda



km'ye kadar daha fazla yol*

Daha iyisini istediğinde



*ACTIVE technology içeren BP Ultimate Diesel'in temizleme gücü, katkısız yakıtlara göre, performans ve yakıt ekonomisi gibi faydalar sağlamanıza yardımcı olur. Bu temizleme gücü, bağımsız bir kuruluş tarafından test edilmiştir. Kazanılan faydalar ve gidilen mesafe; araç tipi ve durumu, sürüş şekli, hava ve yol durumu gibi koşullara göre değişebilir. Detaylı bilgi: www.bp.com.tr



‘En Büyük Aile Buluşması’nın 14’üncüsü İstanbul’da düzenlendi



Türkiye enerji endüstrisinin “En Büyük Aile Buluşması” olarak gelenekselleşen 14. Türkiye Enerji Zirvesi sona erdi. İlk gün yoğun ilgiyle izlenen oturumların ardından zirvenin ikinci gününde de enerji sektörünün geleceği derinlemesine tartışıldı.

Enerji Fuarcılık tarafından bu yıl 14’üncüsü düzenlenen Türkiye Enerji Zirvesi, her sene olduğu gibi enerji sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getirdi. Zirvenin ilk günü de enerji sektörü paydaşları tarafından yoğun ilgiyle karşılandı. Zirve Başkanı Mustafa Akıncı’nın ev sahipliğinde T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Abdullah Tancan’ın yanı sıra Petrol Ofisi Grubu CEO’su Mehmet Abbasoğlu, Safi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hakan

Safi, TOBB Başkan Yardımcısı Ali Kopuz konuşmalarıyla açılıшта yer aldı.

Açılıшта yer alan Ekonomist Fatih Keresteci ve akademisyen Soli Özel, özel sunumlarıyla dikkat çekti. Özel, zirvenin de ana teması olan “Geleceğin Enerjisi, Enerjinin Ekonomisi” başlığıyla yaptığı sunumda uluslararası ilişkiler bağlamında geçtiğimiz yılların da bir analizini yaparak, Amerikan seçimlerinin, Çin etkisinin ve bölgesel gelişmelerin uluslararası dengelere ve Türkiye’nin

olası politikalarına yansımalarını değerlendirdi.

DEİK ÖZEL OTURUMU’NDA TÜRK ŞİRKETLERİNİN YURT DIŞINDAKİ YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARI TARTIŞILDI

Türk özel sektörünün uluslararası alandaki bağlantılarını güçlendiren

DEİK’in (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) düzenlediği özel açılış oturumunda Limak Enerji CEO’su Birol Ergüven moderatör olarak yer alırken, ELİN Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Kaan Dökmetaş, IC Enterra Yenilenebilir Enerji Genel Müdürü Taşkın Kızılok ve YEO Teknoloji Enerji ve Endüstri A.Ş. İş Geliştirme ve Satış Başkan Yardımcısı Yasin Düven panelist olarak katıldı.

Devamı Sayfa 10’da

10 ÜLKEDEN 12 ULUSLARARASI KATILIMCI ZİRVEDE YER ALDI

Zirvede enerji sektöründen uluslararası katılımcılar özel sunumlarıyla zirve katılımcılarıyla buluştu. Afrika Enerji Odası Başkanı NJ Ayuk, “Afrika’da Enerji Dönüşümü Çabaları ve Yatırım Fırsatları” başlıklı sunumunda, Afrika’daki enerji altyapı ihtiyaçlarını ve bu konudaki çabaları ortaya koydu. Uluslararası bağlamın bölgedeki enerji dönüşümüne olan etkisinden bahseden Ayuk, enerji üretimi ve dağıtımında Afrika’nın potansiyelinin altını çizerken, bu konudaki iş birliklerinin bölgedeki toplumların da faydasına olacağını vurguladı.

Dünyanın güçlü sivil toplum örgütlerinden Gürcistan Yenilenebilir Enerji Geliştirme Derneği (GREDA) Yönetici Direktörü Maia Melikidze ise Gürcistan’ın yenilenebilir enerji potansiyellerini ortaya koyarak yatırım fırsatlarını aktardı.

Belçika Ticaret ve Yatırım Ateşesi Gérard Seghers ise “Belçika’da Enerji Dönüşümünün Ekonomisi” başlıklı sunumunda, enerji dönüşümünün kaçınılmazlığına değinirken, yenilenebilir enerji teknolojilerinin geleceğine vurgu yaptı. Türkiye ve Belçika enerji sektörlerini de değerlendiren Seghers, Türkiye’nin bölgede güçlü bir oyuncu olduğunu belirtti.

“Ukrayna’da Piyasa Gelişmeleri, Yönelimleri ve Fırsatlar” sunumuyla zirvede yer alan JSK Market Operator Denetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yuliia Zhytnyk, Ukrayna enerji piyasasının üretim rakamlarını verirken, güncel çalışmaları aktardı. Ukrayna’nın yenilenebilir enerji dönüşümünü de ele alan Zhytnyk, karbon emisyonunu düşürme hedeflerinden bahsetti.

Zirvenin ikinci günü ise Energy Aspects Piyasa Temel Analizler Birimi Başkanı Samer Mosis’in özel sunumuyla başladı. Mosis, Enerji Piyasalarının Geleceği: Hükümet Müdahaleleri Devri başlığıyla yaptığı sunumda enerji piyasalarında önümüzdeki yıllarda karşılaşılabilecek gelişmelerle ilgili öngörülerini ilettili. Önceki yıllarda Amerikan Hükümeti içerisinde de birçok rolde çalışmış olan Mosis, hükümet politikalarının enerji piyasaları üzerinde giderek artan etkisi üzerine konuştu.

Türkiye ve global enerji piyasalarının her açıdan ele alındığı zirvenin ikinci günündeki ilk oturumlar ise doğal gaz, yeşil enerji piyasaları ve güneş enerjisi üzerine yapıldı. Oturumlarda sivil toplum örgütlerinin yanı sıra kamu ve özel sektör temsilcileri yer alarak enerji gündemini masaya yatırdı.





Kartsız, Anahtarsız, Çipsiz Yeni Nesil Taşıt Tanıma Sistemi

Filotech ile akaryakıt alımında hız, güvenlik ve tasarruf ayrıcalığının keyfini çıkarın.





Oturumda yurt dışında enerji piyasasında faaliyet gösteren Türk şirketlerin yenilenebilir enerji yatırımları ve rekabetin güçlü olduğu bu alanda iş birliği yapmanın önemi vurgulandı.

ZİRVENİN İLK GÜNÜNDE ODAK E-MOBİLİTE, DİJİTALLEŞME VE DEPOLAMA OLDU

Son yıllarda enerji sektörünün en çok odaklandığı konular olan dijitalleşme, depolama ve e-mobilite 14. Türkiye Enerji Zirvesi'ndeki oturumlarda tartışıldı. "Geleceğin Elektrik Piyasası ve Dijitalleşme" başlıklı oturumda, Enerjide Dijitalleşme Derneği (EDİDER) Başkanı Elif Düşmez Tek moderatör olarak yer alırken, Enerji Ticareti Derneği (ETD) Başkanı Bilal Uğur Kaya, Senkron Energy Digital Services Dijital

Satış Müdürü Burak Gündüz, Elektrik Üreticileri Derneği (EÜD) Başkanı M. Cem Aşık ve Smart Pulse Kurucu Ortağı Önder Akar panelist olarak konuştu. Elektrik piyasalarının geleceğine ilişkin değerlendirmelerin de yapıldığı oturumda, dijitalleşmenin yanı sıra depolama sistemlerinin gelişiminin yarattığı fırsatlar ele alındı. Oturumda, elektrikli araçların enerji üretiminde oynayabileceği rol, yenilenebilir enerji kaynaklarının şebekeye entegrasyonu ve hidrojen teknolojisinin potansiyelleri üzerine konuşuldu.

Dolubatarya kurucusu Bilal Akgündüz moderatörlüğünde gerçekleştirilen E-Mobilite oturumunda ise önümüzdeki yıllarda daha da çok konuşulacak olan e-mobilite konusunu, panelistler Eşarj Elektrikli Araçlar Şarj Sistemleri Genel Müdürü Barış Altınay, Ovolt&Sharz.net

Genel Müdürü Hakan Koca, Estasyon Yönetim Kurulu Üyesi Murat Timur ve Solutions to Charge Kurucu Ortağı ve İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan masaya yatırdı. Oturumda elektrikli araçların piyasada gittikçe daha da önemli hale geldiği vurgulandı. Elektrikli araçların çevre dostu ve ekonomik olması ile avantajlarının altı çizilirken, şarj cihazları konusundaki yatırımlar ve teknolojik gelişmelerle bu alandaki fırsatlar ortaya kondu.

YEŞİL ENERJİ PİYASALARI VE TÜRKİYE

Akenerji Finansman ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Özge Özen Aksoy moderatörlüğünde gerçekleştirilen Yeşil Enerji Piyasaları oturumunda, T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Karbon Fiyatlandırma Dairesi Başkanı

Eyüp Kaan Morali, Sıfır Emisyon Ticaret Birliği (ZETA) Türkiye Temsilcisi Kutalmış Ersoy ve Enerji Ticareti Derneği (ETD) Yönetim Kurulu Üyesi Levent Özcan Caner panelist olarak yer aldı. Oturumda yeşil enerji piyasalarının anlaşılması için Kyoto ve Paris anlaşmalarının önemine dikkat çekildi. Panelistler, yüksek emisyon seviyeleriyle dikkat çeken ülkelerde de yeşil enerji piyasaların yükseldiğini ve yatırımların arttığını belirtti. Yatırım potansiyeli yüksek bir ülke olarak Türkiye'nin de yeşil enerji konusundaki avantaj ve dezavantajları da oturumda masaya yatırıldı.

Enerji sektörünü bir araya getiren, tarafların güncel konuları tartışmasına ortam yaratan, sergi alanıyla firmaların ürün ve yeni teknolojileri tanıttığı ve yeni iş birliklerine kapı aralayan 14. Türkiye Enerji Zirvesi ikinci gününde sona erdi.



ENERJİ DÖNÜŞÜMÜ İÇİN VERİ ANALİZİ VE YAPAY ZEKANIN ÖNEMİ

Birçok uluslararası katılımcının da yer aldığı zirvenin ikinci gününde Avrupa'daki enerji dönüşümü de tartışıldı. Montel Foreks Direktörü Nazlı Naseh'in moderatörlüğünde, ENEX Group CEO'su Alexandros Papageorgiou, Independent Bulgarian Energy Exchange

(IBEX) CEO'su Konstantin Konstantinov ve Pure Energy CEO'su Magne Borgund'un panelist olarak katıldığı "Avrupa'da Enerji Dönüşümü ve Piyasa Gelişmeleri" oturumunda, özellikle Orta Avrupa ve Balkanlardaki enerji dönüşümü ve enerji piyasalarının mevcut

durumu ile geleceği üzerine konuşuldu. Panelistler AB ülkelerindeki ve ABD'deki seçimleri göz önünde bulundurarak güncel trendin yükseldiğini belirtirken, enerji dönüşümü için Avrupa pazarı entegrasyonunun kritik olduğunu belirtti. Avrupa'nın kendi ayakları üzerinde duran,

kuvvetli bir bölge olabilmesi için bu entegrasyonun altı çizilirken, depolama konusundaki gelişmelerin ve yapay zeka yardımıyla gerçekleştirilecek data analizinin rekabet ve enerji dönüşümü için olmazsa olmaz olduğu ifade edildi.

**Bi' kere
Aytemiz
hep
Aytemiz**



Avantajlı fiyatlarımız, şaşırtan ürün ve hizmetlerimizle sizi de Aytemiz'de ağırlamaktan memnuniyet duyarız.

ON 7/24



**Aytemiz
vaay!**

Yenilenebilir enerjide hedef ilk üç

Bilindiği üzere, ülkemizin büyümesine paralel olarak ülkemizin elektrik talebi de yıllık ortalama yüzde 4,4 oranında artıyor. Bu yüksek talep artışını karşılamak için uyguladığımız politikalarla, elektrik kurulu gücümüzü bugün itibarıyla yaklaşık 115 bin megavata yükseltmiş durumdayız. Elektrik üretim altyapımızı geliştirirken aynı zamanda önemli bir dönüşüme de imza atıyoruz. Rüzgâr ve güneş kurulu gücümüz neredeyse sıfır mertebesindeyken bugün yaklaşık 31 bin megavatın üzerine çıkmış durumda. Bugün devrede bulunan rüzgâr ve güneş santrallerinden ürettiğimiz elektrik, ülkemizdeki tüm konutların yıllık elektrik tüketimini karşılamaktadır. Elektrikte mevcut kurulu gücümüz içindeki yenilenebilir enerji oranı yaklaşık yüzde 60'lara yükselmiş durumda. Buna yerli kömürü de dahil ettiğimiz zaman, yerli kaynaklarımızın oranı yaklaşık yüzde 70 seviyesine çıkmış durumda. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı verilerine göre; ülkemiz toplam yenilenebilir enerji kurulu gücü ile Avrupa'da beşinci, dünya genelinde ise 11'inci sırada yer almakta. 2025 yılı içerisinde hedefimiz, Avrupa'da ilk üç, dünyada ise ilk 9'uncu sırada yer almak olacaktır. Şu an Avrupa'da Almanya ve Fransa'nın ardından elektrik talebinin en yüksek olduğu üçüncü ülke konumundayız. Bununla birlikte elektrikli araçlar, dijitalleşme ve yapay zekanın da etkisiyle, ülkemizde talep artışı devam edecektir. Bu talebi karşılarken elektrik üretim portföyümüzün 2053 net sıfır emisyon hedefimiz doğrultusunda şekillendirilmesi önem arz etmektedir.

GÜNEŞ VE RÜZGARDA KURULU GÜCÜMÜZÜ 4 KATINA ÇIKARMAYI HEDEFLİYORUZ

2035 yılında 510 milyon kilovatsaati bulacak elektrik talebinin, yeşil enerji ağırlıklı karşılanması için ekim ayı içerisinde sayın bakanımızca yenilenebilir enerjiye yönelik 2025 yılı hedeflerimiz açıklanmıştır. Bu kapsamda önümüzdeki 11 yılda mevcut rüzgâr ve güneş kurulu gücümüzü 4 katına çıkartarak 120 bin megavata yükseltmeyi hedefliyoruz. Bu iddialı rakamlara ulaşabilmek için toplam 5 bin megavat gücünde deniz üstü rüzgâr santrallerini devreye almayı hedefliyoruz. Ayrıca 2035 yılına kadar her yıl en az 2 bin megavatlık yerli aksam kullanım şartlı YEKA yarışması yapacağız. Bu kapsamda 1200 megavatlık rüzgâr ve 800 megavatlık güneş YEKA'larının ilanlarını yayımladık ve 2025 yılının ocak ve şubat aylarında inşallah ihalelerini yapmış olacağız. Uluslararası iklim taahhütlerimiz, sanayimizin rekabetçiliğini önemli oranda etkileyecek. Sınırdaki karbon düzenlemeleri ve 2053 net sıfır emisyon hedeflerimiz için 2025 yılı yenilenebilir enerji hedeflerimize ulaşmak önem arz etmekte olup, ülkemizde reform niteliğinde düzenlemelerin hayata geçmesi ve yenilenebilir enerji yatırımlarının izin süreçlerinin kısaltılması gerekmektedir. Bu amaçla, ilgili bakanlıklarımızla birlikte şu an 48 ayı bulan izin süreçlerini 24 ayın altına düşürecek bir model üzerinde çalışıyoruz. Bu modelin mecliste yasalaşması sonrasında, yatırım hızımızın da ciddi oranda artacağını ümit ediyoruz. Sıfır karbon salımlıyla



14. Türkiye Enerji Zirvesi açılışında konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Abdullah Tancan, Türkiye'nin enerjide merkez ülke olma hedefine yönelik girişimleri katılımcılarla paylaştı. Tancan; "Arz güvenliğimizin sağlanmasının yanı sıra enerjide merkez ülke olma hedefimiz doğrultusunda, altyapımızın geliştirilmesi başta olmak üzere önemli projeleri de hayata geçirdik" diye konuştu.

enerji üreten nükleer güç santralleri, elektrik üretiminde sürekli ve güvenilir bir baz yük kapasite sağlayarak enerji arzının istikrarını ve kesintisiz elektrik teminini desteklemektedir. Bugün itibarıyla dünyadaki en büyük nükleer güç santrali şantiyesi olan Akkuyu'da, tüm ulusal ve uluslararası güvenlik standartlarına uygun olarak 4 nükleer reaktörün inşası, bildiğiniz gibi aynı anda devam ediyor. Akkuyu Nükleer Güç Santrali tümüyle devreye alındığında, Türkiye'nin elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 10'unu karşılamış olacak ve yıllık 7 milyar metreküp doğal gaz ithalatı ile 35 milyon ton karbon salımını da önlemiş olacaktır. Net sıfır emisyon hedefimize ulaşabilmemiz için 2035 yılına kadar 7.200 megavat ve 2050 yılına kadar da 20 bin megavatlık bir nükleer kapasiteye sahip olmamız gerekiyor. Bu doğrultuda Sinop ve Trakya Nükleer Güç Santrali projelerimiz ve küçük modüler reaktörlere yönelik çalışmaları da yürütüyoruz. Diğer taraftan iklim değişikliğiyle mücadelenin önemli araçlarından biri olan karbon fiyatlamasına yönelik emisyon ticaret sisteminin altyapısı EPIA's bünyesinde hazır hale getirilmiş olup, iklim kanununun yasalaşmasını müteakip devreye alınacaktır.

Petrol ve doğal gaz sektörümüzdeki ithalatımıza bakacak olursak, geçtiğimiz yılki toplam enerji ithalatımız yaklaşık 70 milyar dolardır. Bu yüksek ithalat rakamlarının dış ticaret açığına olumsuz etkisi, yurtiçi ve yurtdışı arama ve üretimlerimizi artırmamızı zorunlu kılmaktadır. Bu amaç doğrultusunda 4 derin deniz sondaj gemisi, 2 sismik araştırma gemisi ve destek gemilerinden oluşan arama ve üretim filomuzu kurduk. Aynı zamanda bu alanda tersine beyin göçünü de sağlayarak kendi insan kaynağımızı güçlendirdik. Bu sayede 2020 yılında Karadeniz'deki Sakarya sahasında tarihimizin en büyük doğal gaz keşfini

gerçekleştirdik ve üretime aldık. Bu sahadan bugün itibarıyla günlük yaklaşık 7 milyon metreküp doğal gazı üretiyoruz. Yurt içindeki diğer sahalarımızla birlikte toplam kendi üretimimiz, günlük 8 milyon metreküpe yükselmiş durumda ve bu kendi ürettiğimiz doğal gazımız yaklaşık 3,5 milyon hanemizin doğal gaz ihtiyacını karşılar duruma gelmiş. Sakarya gaz sahasındaki üretimin artırılması için yaptığımız planlama kapsamında, bir adet yüzer üretim platformunu envanterimize kattık. 2026 yılında inşallah bu yüzer üretim platformunun devreye gireceğini planlıyoruz. Bu üretim platformunun da devreye girmesiyle günlük üretimimiz yaklaşık 20 milyon metreküpe çıkmış olacak. Yani hanelerimizin yarısının doğal gaz ihtiyacını kendi kaynaklarımızla 2026 yılında sağlamış olacağız. Diğer taraftan petrol arama çalışmalarımız kapsamında yoğunlaştığımız Şırnak Gabar'da, tarihimizin kara alanındaki en büyük petrol keşfini yaptık. Keşfini yaptığımız petrol hem rezerv hem de kalite açısından ülke ekonomisi için çok büyük öneme sahip. Gabar sahasındaki üretimimizi günlük 57 bin varilin üzerine yükselttik. Gabar Dağı ve civarında farklı sahalarda yeni keşif kuyuları açmaya da devam ediyoruz. Yurt dışındaki sahalarımızda gerçekleştirdiğimiz 40 bin varillik üretimimizle birlikte, günlük toplam 155 bin varilin üzerinde petrol üretiyoruz. Bu, yaklaşık 6,3 milyon otomobilin kullanmış olduğu yakıtı, kendi ürettiğimiz petrolle karşıladığımız anlamına geliyor.

Arz güvenliğimizin sağlanmasının yanı sıra enerjide merkez ülke olma hedefimiz doğrultusunda, altyapımızın geliştirilmesi başta olmak üzere önemli projeleri de hayata geçirdik. Bu kapsamda ulusal doğal gaz şebekemizin giriş noktasını 14'e, günlük giriş kapasitesini ise 455 milyon metreküpe yükseltmiş durumdayız. Dünyadaki altıncı büyük şebeke olan yaklaşık 20 bin kilometre uzunluğundaki doğal gaz iletim hattımızın

yanında, şehirlerimizde dünyanın çevresini 5 kere dolaşacak uzunlukta 208 bin kilometreyi bulan doğal gaz dağıtım hatlarımız da mevcuttur. Kurduğumuz bu gelişmiş altyapıyı güçlendirmeye yönelik çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Mevcut durumda 5,8 milyar metreküp olan yeraltı doğal gaz depolama kapasitemizi, 2028'de 12 milyar metreküpe yükselterek kullandığımız doğal gazın yüzde 20'sinden fazlasını depolayabilme kabiliyetine haiz olmuş olacağız. Bu yatırımlarımız sayesinde farklı tedarik kaynaklarından istediğimiz zamanda ve miktarda doğal gaz temin etme esnekliğine de kavuşmuş olduk. Aralarında Cezayir, Amerika Birleşik Devletleri, Katar, Umman, Nijerya gibi ülkelerin yer aldığı 34 farklı ülke ile doğal gaz ticareti yapıyoruz. Doğal gazda hedefimiz, tedarik tarafını yeniden şekillendirerek ve çeşitlendirerek daha rekabetçi fiyatlarla doğal gaz tedarik edebilmektir. Enerji ticaret merkezi olma potansiyelimizi gerçeğe dönüştürerek ihtiyacımızın üzerinde tedarik ettiğimiz doğal gazı, güçlü altyapımız sayesinde aynı zamanda komşularımıza ve sınır komşusu olmayan ülkelere de ihraç etmeye başladık. Hava kalitesini artırmanın yanında, insanımızın yaşam konforunu da yükseltmek için yaptığımız çalışmalarla 81 ilimizde 885 yerleşim yeri ve 222 organize sanayi bölgesine doğal gazı ulaştırdık. Elektrik sektörü başta olmak üzere enerji alanında hayata geçirilen bu yatırımların çok önemli bir bölümü özel sektör eliyle gerçekleştirilmiştir. Önümüzdeki dönemde de hedeflediğimiz yatırımların devreye alınabilmesi için kamu özel sektör arasındaki sinerjinin güçlenerek devam etmesini ve geçmişte olduğu gibi önümüzdeki dönemde de sektörle yürüttüğümüz işiştare mekanizmalarını işletmeye devam edeceğimizi buradan belirtmek ve vurgulamak isterim.

Türkiye'nin
ALPET'i
ŞİMDİ YEPYENİ



ZEREN
GROUP

Petrol Ofisi Grubu CEO'su
Mehmet Abbasoğlu

'İmza attığımız bu referans projeden ötürü çok kıvançlıyız'



Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da COP29 zirvesinin hemen ardından bir aradayız. Bakü'deki hararetli tartışmaların yankıları sürüyor ama o cenahta daha önce gün yüzüne çıkmamış çok da bir şey yok. Paris Anlaşması'ndan yeniden çıkan Trump hükümetinin kararları gölgesinde verilen büyük taahhütler, trilyon dolara artırılması elzem görülen fonlama talepleri ve sonuç olarak da taleplerin karşısına iliştirilen x ibareleri. Şehir efsanesine dönüşmek üzere olan 1,5 derecelik iklim hedefi tekrarları, hayal kırıklıkları, kızgınlıklar, suçlamalar... Olan biten her şey gösteriyor ki; devir az laf, çok iş devri.

İklim değişikliğiyle ilgili verilen sınavda öyle bir noktaya gelindi ki farkındalık yaratmak için ortaya konulan eleştiriler de boşa düşmeye başladı. Uzağa gitmeye gerek yok, günlük eleştirilere bakın. Geçen yıl COP28'de 6 bin 400 özel uçuş yapılmış, 4 bin 800 ton karbon emisyonu gerçekleşmiş. Bu yıl kim bilir ne noktaya varılacak. Evet, çok doğru ama artık lafta kalan bu eleştiriler o kadar çok tekrara düştü ki aksiyon alınmadıkça hükmünü kaybediyor.

2 BİN 600 CİVARI NOKTADA PETROL OFİSİ'NİN YENİ YÜZÜYLE KARŞILAŞMAYA BAŞLAYACAKSINIZ

Türkiye, yakın coğrafyanın enerji geçişinde kritik rol oynuyor. Jeopolitik riskler, küresel piyasada yaşanan dalgalanmalar, enerji güvenliği, erişilebilirlik ve sürdürülebilirlik eksenindeki önemimizi daha da artırdı. Sektör olarak bu gerçeğe çıkmak, birlik olarak yol almak en önemli görevimiz. Kasım başında kapanışını gerçekleştirdiğimiz bp satın alımı bizim açımızdan bu misyonun önemli hamlelerinden bir tanesi. Bir dünya devinin Türkiye operasyonlarını devralmak müthiş bir gurur. İşler biraz mutedil dalgalı olmaya başladığında, hızla çıkışa doğru vaziyet alanlara inat, ülkemize olan inancımızla imza attığımız bu referans projeden ötürü çok kıvançlıyız. Toplam deneyimin iki asra yaklaştığı muazzam bir ekosistem haline geldik. Büyük şehir merkezlerinden ülkemizin en kılcal noktalarına kadar yolunuzun düştüğü hemen her yerde 2 bin 600 civarı noktada Petrol Ofisi'nin yeni yüzüyle karşılaşmaya başlayacaksınız. Rakam yüksek ancak buradaki ana motivasyonumuz, ne kadar çok istasyona sahip olacağımız değil. Bizim için en önemli husus, bu satın almanın şirketimizin ve ülkemizin enerji geçişi hedeflerine ne şekilde hizmet edeceği. Takip edenleriniz bilecektir. Bu satın alma yalnızca akaryakıt dağıtımını değil, terminal operasyonlarını da kapsıyor. Bünyemize kattığımız Ataş, Çekisan, Ambarlı tesisleri, emtia ticaretinin ölçek ekonomisi boyutunda da enerji arzının güvenliği ve sürekliliği konusunda da çok kıymetli varlıklar.

Safi Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Hakan Safi

'Enerji sektörü daha iyi bir dünya için sorumluluk taşıyor'



Safi Holding 1965 yılında kurulmuş olan bir aile şirketi, bugüne bir grup şirketi. Yolculuğumuz yüzde 100 yerli ve milli sermaye olarak ekonomimize hizmet etmeye devam ediyor. Madencilik ile başlayan hikayemiz, günümüzde liman işletmeciliği, şeker üretimi, çimento üretimi ve beton üretimle devam ediyor. Sizlere 2015 yılında özelleştirmeyle devraldığımız Safi Derince Limanı'nın hikayesini biraz anlatmak istiyorum. Rıhtımdaki vinçlerimizin tamamını elektrikliye, yeşil enerjiye çevirdik. Arka sahadaki yatay kamyonlarımızın da hepsini dizel yerine elektrikle üretmeye başladık. Burada şu anda elektrik üretimimizin aşağı yukarı yüzde 25'ini GES ile yapmaya devam ediyoruz. Yeni yatırımlarla elektrik üretimimizin GES'ten karşılama oranını yüzde 60 seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Bu da uluslararası firmaların, bizleri tercih etmesinin çok açık göstergesi. Modern limancılığın banyapıtları olan Singapur ve Hamburg limanlarında ne varsa, ülkemizdeki limanımızda da aynı var. Bununla gurur duyuyoruz.

Bir diğer faaliyet kolumuz olan şeker fabrikamızı da 2018 senesinde satın alarak şeker üretim sektöründe varlık göstermeye başladık. Bugün Çorum Şeker Fabrikası'nda 3 bin 300'den fazla çiftçimizle uğraş veriyoruz. Çorum Şeker Fabrikası Türkiye'nin bugün en büyük beşinci fabrikası ama bir sorunumuz var, ne yazık ki ürettiğimiz elektriği kendi bünyemizde doğal gaz çevrim santraliyle karşılıyoruz. Bu da bize ciddi oranda maliyet dezavantajları getiriyor. Burada yerli kömür kaynakları kullanımının daha doğru olacağını düşündük ve şu an yerli kömürle beraber kömür kazanını devreye sokmaya çalışıyoruz. Ciddi derecede bir maliyet avantajımız olacak. Bu da haliyle çiftçimize yansiyacak. Ülkemizin doğal gazla beraber oluşmuş olan cari açığın da azaltılması yönünde ciddi bir adım atmış olacağız.

Bir diğer faaliyet konumuz çimento, hammaddesi tamamıyla kömür ve elektrik üzerine kurulu. Fabrikayı 2022 senesinde satın aldığımız zaman 1 milyon ton kapasiteyle de yola çıksak, üçte biri oranında bir kullanım var. Kendi öz kaynaklarımızla bu standartları yüzde 100 kapasiteye çıkardık. Fakat o zaman da karşımıza yine enerji maliyetleri çıktı. Bunu da GES ve atık ısı yatırımlarıyla halletmeye çalıştık. Şu an yüzde 35'imizi karşılayacak durumdayız. 2026'daki yatırımlarla beraber kapasitemizi üç katına çıkartıp yine atık ısı ve GES ile karşılamayı düşünüyoruz. Ciddi şekilde bize maliyet avantajı sağlayacaktır. Bir diğer konumuz, herkesin sorunu, 2050 Paris Anlaşması. Biliyorsunuz, sıfır emisyonu, daha doğrusu, fosil yakıt tüketimini azaltma kuralını her sektöre getiriyor. Unutmayalım ki her ne kadar yeşil enerji kulağa hoş gelse de hâlâ dünya ticaretinin yüzde 34'ü kömürden karşılanıyor. Yeşil enerjiyi tabii ki unutmayacağız. Ayrıyeten ülkemizin olduğu jeopolitik durum çerçevesinde, nükleer enerji gerçekliği var. Türkiye'deki nükleer enerji santrallerinin desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Enerji sektörü sadece ekonomik bir değer yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda daha iyi bir dünya için sorumluluk taşıyor. Bugün burada atacağımız adımlar, gelecek nesillerin daha güvenli, temiz, daha sürdürülebilir bir dünyada yaşamalarını sağlayacaktır. Ülkemizde enerji yatırımları son 20 yılda inanılmaz değişimler gösterdi. Burada da Cumhurbaşkanımızın çizdiği enerji politikaları, yerli ve milli kaynaklarımızın kullanımını artırarak dışa bağımlılığımızı azaltmış ve yeşil enerji geçişimini dönüştürmüştür. Ülkemiz enerji alanında da sürekli gelişim göstererek her daim muasır medeniyetler seviyesinde olacaktır. Enerji fazlası vereceğimiz günler de inanıyorum ki yakındır.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
(TOBB) Başkan Yardımcısı Ali Kopuz

‘TOBB olarak enerji tasarrufunu hedefleyen projeler geliştiriyoruz’



Küresel çapta dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm, yapay zekâ ve büyük veri konularında yaşanan hızlı gelişmeler, enerji talebini her geçen gün ciddi şekilde artırıyor. Bu anlamda enerji sektörümüzün en öncelikli hedefi, sürdürülebilirlik, yani arz güvenliğidir. Üretim ve yatırıma devam edebilmemizin tek yolunun, enerji arz güvenliğini sağlamaktan geçtiğini düşünüyorum. Arz güvenliğini sağlayabilmemizin iki kritik bileşeni ise yerli enerji kaynaklarını verimli kullanmak ve yenilenebilir enerji kapasitemizi artırmaktır. Bir başka deyişle, kıt olan doğal kaynaklarımızı verimli kullanmalı, yenilenebilir enerji kapasitemizi artırmalıyız. Esasında ülkemiz, yenilenebilir enerjide Avrupa ülkelerine kıyasla iyi bir noktada. Kurulu gücümüzün ve toplam elektrik üretimimizin yarısı da yerli ve yenilenebilir kaynaklara dayanır. Kamu politikaları da son yıllarda bu hassasiyeti gözeterek tasarlanıyor. Enerji yatırımcılarımız ve sanayicilerimizin enerji verimliliği, yeni enerji teknolojileri ve yenilenebilir enerji alanında yatırım iştahı da artarak devam ediyor. Bu anlamda özel sektör ve kamu otoriteleri olarak her zaman bir arada ve sürekli iş birliği içinde olmaya ve serbest piyasa yapısını desteklemeye mecburuz.

Enerji Ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımızın gerek arz gerek talep tarafında yürüttüğü başarılı çalışmaları takdirle izliyoruz. TOBB olarak elimizden gelen katkıyı sunmaya devam ediyoruz. Bu anlamda devletimizin koymuş olduğu, ‘Enerjide Tam Bağımsız Türkiye’ hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerlemeli ve sektörün bekasının ülkemizin geleceği açısından büyük önem taşıdığını her daim aklımızda tutmalıyız. İktisadi ve sosyal hayatımızın en önemli parçası olan enerji sektörünün milli bir mesele olduğunu, gelecek nesillerimize anlatmalıyız. Değerli katılımcılar, malumlarınız üzere Avrupa Birliği’nin yeni gündem

maddelerinden biri olan Avrupa Yeşil Mutabakatı süreci de artık yeşil enerji kullanımını zorunlu hale getiriyor. Avrupa ülkeleri kademeli olarak karbon ayak izini düşürmeyi taahhüt ederken alacakları ürünlerin yenilenebilir enerji kaynakları kullanılarak üretilmesini istiyor. Bunun için ilave vergi getiriyor. Yani sanayicilerimiz için yeşil dönüşüm artık kaçınılmaz. İşte Azerbaycan’da düzenlenen Birleşmiş Milletler iklim değişikliği çerçeve sözleşmesi, 29. taraflar toplantısına ana gündem maddelerinden biri, enerji dönüşümüydü.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız da Türkiye’nin enerji dönüşümü hedeflerini kararlılıkla ve net bir şekilde orada anlattı. Özellikle Enerjide 2035 Yol Haritası kapsamında açıklanan güneş ve rüzgâr enerjisinde 30 bin megavat olan kurulu gücümüzü, 4 katına çıkarma hedefi, özel sektörümüz tarafından memnuniyetle karşılandı. Biz de TOBB olarak enerji verimliliği ve yeşil enerji konularını en üst seviyede takip ediyoruz. Bir yandan yeşil mutabakat sürecinin sektörel etkilerini tespit ederken diğer yandan enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kapasitemizi kuvvetlendirmeye yönelik mekanizmaları tartışıyor, yaptığımız etki analizleriyle sürece ışık tutuyoruz. Yenilenebilir enerji kullanımını artıran uygulamaları, sanayicilerimize anlatıyor, enerji tasarrufunu hedefleyen projeler geliştiriyoruz. TOBB bünyesinde çalışmalarını sürdüren enerji, doğalgaz, LPG, petrol ve madencilik sektör meclislerimiz vasıtasıyla, özel sektör üzerinde ilave maliyet oluşturan düzenlemeleri tespit ediyor, kamu kurum ve kuruluşlarına aktarıyoruz. Sektörümüzün tüm bu gelişmelere adapte olmak için çevik bir yaklaşım sergilediğini de görüyorum. Bu doğrultuda sizlerin sahadaki tecrübelerini dinlemek bizler açısından çok büyük önem arz ediyor.

Türkiye Enerji Zirvesi Başkanı
Mustafa Akıncı

‘Zirvemizin, enerji sektörüne faydalar sağlamasını diliyorum’



Bu sene üstlendiğim görev şahsım adına hem zor hem çok şerefli. Böyle bir görevi yerine getirmek benim için büyük bir şeref. İlkini 2010 yılında gerçekleştirdiğimiz Türkiye

Enerji Zirvesi’nin bugün 14’üncüsünü düzenliyoruz. İlki 27 Nisan 2010’da bir Salı sabahı Ankara’da Sheraton oteldeydi. O zirvenin sonrasında çıkarttığımız Gas&Power gazetesinin manşetinde Türkiye Enerji Zirvesi vardı. Sürmanşette de yine o zirve kapsamında düzenlediğimiz ‘Altın Varil Altın Vana’ ödül töreninden bir kareye yer vermiştik. O zamandan bu zamana ne kadar büyüdük ne kadar geliştik ne mesafeler katedildi onları sizler en az benim kadar iyi biliyorsunuz. Her yıl birbirinden zorlu geçiyor ama bununla beraber ülkemiz enerji sektöründe olumlu gelişmeler de yok değil. Ben sadece bunlardan birkaçını belirtmek istiyorum. Geçtiğimiz yıl TotalEnergies, Rönesans Enerji’nin yüzde 50’sini satın aldı. Tatneft Aytemiz’in yüzde 100’ünü satın aldı ve son olarak bu sene Petrol Ofisi, bp Türkiye’yi satın aldı. Bunlara dikkat çekmek istiyorum. Zirvemizin, ülkemiz enerji sektörüne faydalar sağlamasını diliyorum.



'650 istasyona ulaşan Aytemiz yeni bir döneme giriyor'

Aytemiz, 650. istasyonunu açarak Türkiye genelindeki büyümesini hızla sürdürüyor. Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, markanın müşteri odaklı yenilikleri ve bayilerine sunduğu güçlü destekle sektörde fark yarattığını belirtti. Aytemiz'in büyüme stratejisinin, sadece istasyon sayısını artırmakla kalmayıp bayilere değer yaratan iş modelleriyle de rekabet gücünü artırmayı hedeflediğini vurgulayan Eke, 2025 yılında da yatırımların artarak devam edeceğini ve markanın sektördeki konumunu güçlendireceğini ifade etti.

Aytemiz, 650. istasyonunu açarak Türkiye genelinde büyümesini sürdürüyor. Aytemiz'in 2024 ve 2025 büyüme hamlesini değerlendiren Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, markanın müşteri odaklı yenilikleri, bayilere sağladığı güçlü desteği ve iş modeli ile sektörde fark yaratan bir konumda olduğunu belirtti. Eke, "Aytemiz olarak, akaryakıt sektöründe birçok alanda öncü ve ilham veren bir marka olmanın sorumluluğunu taşıyor, yenilikçi ve değer yaratan iş modelleriyle hem sektörde bayilerimize ilham veriyor hem de müşterilerimize her noktada güvenilir ve kaliteli hizmet sunuyoruz" dedi.

Ahmet Eke, Aytemiz'in Türkiye genelindeki hızlı ve katma değer üreten büyüme stratejisine dair detayları paylaşırken markanın sunduğu değer ve çalışma modelinin de altını çizerek "Aytemiz olarak yalnızca Türkiye genelinde istasyon sayısını artırmakla kalmıyor bayilerimiz için değer yaratan, verimli ve başarıya odaklı iş modelleri sunarak onların da bizimle büyüme yolculuğunda sağlam adımlarla ilerlemelerine olanak sağlıyoruz. İstasyon yatırımlarımızı sadece büyüme hedeflerimiz ve finansal hedefler doğrultusunda değil aynı zamanda bayilerimizin rekabet gücünü de artıran ve müşterilerimize daha iyi bir deneyim sunan çözümler üzerinde yoğunlaşıyoruz" diye ekledi.

AYTEMİZ'İN YENİ DÖNEM STRATEJİSİ: DEĞER YARATAN BAŞARI ODAKLI BÜYÜME

Geniş hizmet ağıyla Aytemiz'in, akaryakıt sektöründe istikrarlı ve sağlam bir büyüme modeli oluşturduğunu belirten Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, markanın büyüme stratejisinin başarı odaklı büyümeye dayandığını vurguladı. Eke, "Aytemiz, müşteri ve bayi deneyiminde çıtayı her geçen gün daha da yükselten, geleceği öngörerek birçok konuda kendi sektöründe öncü olan bir marka. Bu vizyonla hareket ederek yenilikçi ürün ve hizmetlerle Aytemiz markasını yalnızca tercih edilen değil aynı zamanda sektörde

ilham veren bir güç haline getiriyoruz" dedi.

Eke, bayiler için değer yaratan iş modellerinin temelinde finansal açıdan verimlilik yaratan ve değer üreten çözümlerin yer aldığını belirterek "Bayilerimize sunduğumuz stratejik desteklerle birlikte büyümeyi hedeflerken onların rekabet gücünü artırmak ve sürdürülebilir verimliliklerini yenilikçi çözümlerle desteklemek Aytemiz'in en temel öncelikleri arasında yer almaktadır" şeklinde konuştu.

"YATIRIMLARLA GÜÇLENEN AYTEMİZ, YENİ İSTASYONLARLA BÜYÜME İVMESİNİ SÜRDÜRÜYOR"

2025 yılı hedefleri doğrultusunda yatırımların hızlanarak sürecini ve daha fazla istasyonun Aytemiz çatısı altında hizmet vereceğini de belirten Eke, "Akaryakıt sektöründe müşteri memnuniyeti ve dijitalleşme ekseninde vizyonumuzu koruyarak büyüme hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında daha fazla noktada yer alacak ve güçlü iş ortaklıklarımızla Aytemiz markasını sürdürülebilir bir şekilde büyüteceğiz. Bu bağlamda, yeni yatırımlarımızla 2025 yılında istasyon sayımızı daha da artırmayı ve müşterilerimize daha geniş bir hizmet ağı sunmayı planlıyoruz" dedi.

Ahmet Eke, Aytemiz'in 650 istasyonla Türkiye'nin dört bir yanında bulunmasının, marka adına gurur verici bir başarı olduğunu dile getirerek şunları ekledi: "Aytemiz çalışanları, bayilerimiz ve tüm ekosistemimizle birlikte ülkemize değer katmak, sektördeki öncü konumumuzu güçlendirmek ve sektördeki en değerli çözümleri sunmak için durmaksızın çalışıyoruz. Amacımız, sektörde sürdürülebilir bir lider olarak hem müşterilerimize hem de iş ortaklarımıza 'Bi Kere Aytemiz, Hep Aytemiz' dedirten hizmetler sunmak.

2025 yılına doğru güçlü büyüme

hedeflerimizi gerçekleştirmek için tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."

"İYİ Kİ AYTEMİZ'E KATILMIŞIZ"

Yakın dönemde Aytemiz markası ile İstanbul, Sultanbeyli'de hizmet vermeye başlayan İstanbul Kardeşler Petrol Genel Müdürü Dilaver Tavşan, "Aytemiz ile çalışmaya başladığımızdan bu yana sadece müşterilerimizin memnuniyeti değil işimizin verimliliği de gözle görülür şekilde arttı. Aytemiz'in modern marka vizyonu, ON 7/24 Market konsepti ve Aytemiz Vaay mobil uygulaması gibi müşteri dostu hizmetler, bize modern yöntemlerle bir akaryakıt istasyonu yönetme şansını veriyor. Aytemiz'in gücünü arkamızda hissetmek, işimizi güvenle ileriye taşımamızı sağlıyor. İyi ki Aytemiz'e katılmışız" dedi.

"AYTEMİZ'İ TERCİH ETMEMİZİN EN BÜYÜK NEDENİ BİZE SUNDUKLARI DESTEK VE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER"

Uzun süredir Aytemiz markası ile Edirne Keşan ilçesinde hizmet veren Polatcan Akaryakıt'ın Genel Müdürü Yusuf Polatcan da şunları paylaştı: "Aytemiz'i tercih etmemizin en büyük nedeni, bize sundukları destek ve yenilikçi çözümler oldu. ON 7/24 Market konsepti, elektrikli araç şarj hizmeti ve Motorcu Dostu İstasyon gibi uygulamalar sayesinde istasyonumuzun müşteri profili ve memnuniyet oranı ciddi şekilde yükseldi. Aytemiz ile büyüyen bir aile olduğumuzu hissediyoruz ve bu iş birliğinin gücünü her gün yaşıyoruz. Aytemiz'le çalışmaktan son derece memnunuz."



Aytemiz Genel Müdürü
Ahmet Eke

'YENİLİKÇİ ÜRÜN VE HİZMETLERLE BAYİLERE GÜÇ KATAN DEĞERLER'

Ahmet Eke, Aytemiz'in bayilerine sunduğu hizmetler arasında yeni nesil ON 7/24 Market konsepti, Aytemiz Vaay mobil uygulaması, elektrikli şarj noktaları, Self Servis pompa adaları ve Motorcu Dostu İstasyon konsepti gibi sektörde fark yaratan çözümleriyle markayı güçlü kılan stratejik ürün ve hizmetler olduğundan da bahsetti. Eke, "Aytemiz'in sunduğu tüm bu yenilikçi hizmetler, müşterilerimize ihtiyaç duydukları modern ve konforlu istasyon deneyimini yaşatmamıza olanak tanıırken operasyonel verimliliğimizi ve müşteri memnuniyetimizi artırarak rekabet gücümüzü de zirveye taşıyor" dedi.

Özellikle Aytemiz'in yeni nesil ON 7/24 Market konseptinin, bayilerin akaryakıt dışı gelir kaynaklarını güçlendirmesine olanak tanıdığı ve Aytemiz Vaay mobil uygulamasının, dijitalleşme sürecinde müşteri deneyimini kolaylaştırdığı belirtildi. Self Servis hizmeti ile hız ve fiyat avantajını bir arada sunduğu vurgulanan Aytemiz'in, 'Motorcu Dostu İstasyon' konsepti ile de farklı müşteri segmentlerine hitap ettiği ifade edildi. Bu yenilikçi hizmetlerin, Aytemiz markasının sektörde fark yaratan ve bayiler tarafından da tercih edilen bir konuma gelmesinde büyük rol oynadığını vurgulayan Ahmet Eke, "Her bir hizmetimiz, müşterilerimizin yolculuklarına olduğu kadar günlük hayatlarına da değer katmak üzere titizlikle tasarlanmıştır. Yenilikçi çözümlerimizle sadece müşterilerimize değil iş ortaklarımıza da kazandırmayı sürdürüyoruz" ifadelerini kullandı.



ASV | holding güvencesiyle
**Kaliteye giden yolda,
Her şey yolunda.**



Yolların dinamik oyuncusu

Es Es Akaryakıt,

*hızlı ve güvenilir hizmet kalitesiyle
sektörün yükselen değeri olmaya
devam ediyor.*

Es

[@](#) [in](#) [t](#) /esesp petrol

ASV | holding

'Kadın liderler iş dünyasında fark yaratıyor'



TÜRKONFED Girişimde Kadın Gücü – İlham Buluşmaları paneli kapsamında girişimci kadınlarla bir araya gelen Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi, "Hep daha iyisi için çalışmalı ve kadın olduğumuzdan değil başarılarımızla farkındalık yarattığımız için sesimizi çıkarmayı hedeflemeliyiz" diye konuştu.

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi, TÜRKONFED Girişimde Kadın Gücü – İlham Buluşmaları paneli kapsamında Elazığ'da girişimci kadınlarla bir araya geldi. İş dünyasındaki liderlik yolculuğunu, girişimcilik vizyonunu ve kadınların iş dünyasındaki gücünü paylaştığı

TÜRKONFED panele Elazığlı iş insanlarının ilgisi büyüktü.

GİRİŞİMCİLERE İLHAM VEREN TAVSİYELER

Kadooğlu Çifçi, panelde kadın girişimcilere ilham veren bir lider olarak risk almaktan ve cesur olmaktan çekinmemelerini önerdi. Kadooğlu Çifçi, "Biz kadınlar

içinde bulunduğumuz dünyada başarılı olmak istiyorsak ilk olmaktan korkmamalı ve toplumun bize, kadınlara, pozitif ayrımcılık göstermesini beklememeliyiz. Aksine var olmak için bir değil iki adım atmamız gerektiğinin farkında olmalıyız. Yaptığımızın hep daha iyisi için çalışmalı ve kadın olduğumuzdan değil başarılarımızla farkındalık yarattığımız için sesimizi çıkarmayı

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi:

'GELECEK NESİLLERE DAHA ADİL BİR DÜNYA BIRAKMAK İÇİN ÇALIŞMALIYIZ'

Sivil toplum kuruluşlarındaki aktif rollerinin iş dünyasındaki kimliğini ve vizyonunu nasıl şekillendirdiğini anlatan Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi, "TÜRKONFED gibi önemli bir organizasyonda Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev almak, yalnızca liderlik anlayışımı değil, topluma

ve çevreye duyarlılığımı da geliştirdi. Toplumdan aldıklarımızı topluma geri vermek, liderlik yolculuğumun temel taşlarından biri oldu. Kadınlar olarak daha anaç, daha kapsayıcı ve şefkatli bir yaklaşımımız var. Bu özelliklerimizi topluma fayda sağlamak için kullanmalı ve gelecek nesillere daha adil bir dünya bırakmak için çalışmalıyız" diyerek sözlerini tamamladı.

hedeflemeliyiz. Topuk seslerimizin yankılanmasından gurur duymalıyız. Kadının dokunduğu yerde ticaret farklı bir saygınlık kazanıyor. Bu net bir gerçek. Ama bunun için öğrenme arzusu, azim ve hedefe odaklanmak şart" dedi.

Petrol ve enerji gibi erkek egemen sektörlerde başarıya ulaşmanın zorluğuna değinen Kadooğlu Çifçi, liderlik yolculuğunu şu sözlerle anlattı: "Bu noktaya gelene kadar pek çok zorlukla karşılaştım. Okumak istiyordum dediğim dönemlerden başlayan zorlukları kastediyordum. Oraları aşip şirkete ilk girdiğimdeyse şirketin başında olan babam ve abimin güçlü ve başarılı duruşundan sonra gelenekleri ve coğrafyayı da düşünecek

olursak az kişinin bir gün bu şirketin gelecekteki lideri olacağına inancı vardı. Ama ben inancım, çocukluk hayalimle, var olma arzumuyla yaşadığımız toplumda bir kadının neler yapabileceğini göstererek tüm ön yargıları yıktım. Bu coğrafyadan çıkan bir kurumun liderinin bir kadın olabileceğini ispat ettim. Ailemde hep ilkleri yapmak bana düştü. Üniversiteyi İstanbul'da okuyan ilk kadın bendim, amiral gemisinin başına getirilen ilk kadın da ben oldum. Şirketimi büyüttüm, Türkiye'nin en büyük akaryakıt şirketleri sıralamasında ilk sekiz arasına soktum. Dev gruplarla akaryakıt ticaretinden, elektrikli şarj istasyonlarına varan stratejik iş birliklerine imza attım."

Vista efsanesi Türk mühendislerle yeniden doğuyor

Wayne
FUELING SYSTEMS
Global Vista™

Lansmana özel
Sabit ₺ fiyatlarla

5 yıl
Garanti

Vista'nızı Hemen Ayırtın

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

gas
grup
enerji sistemleri

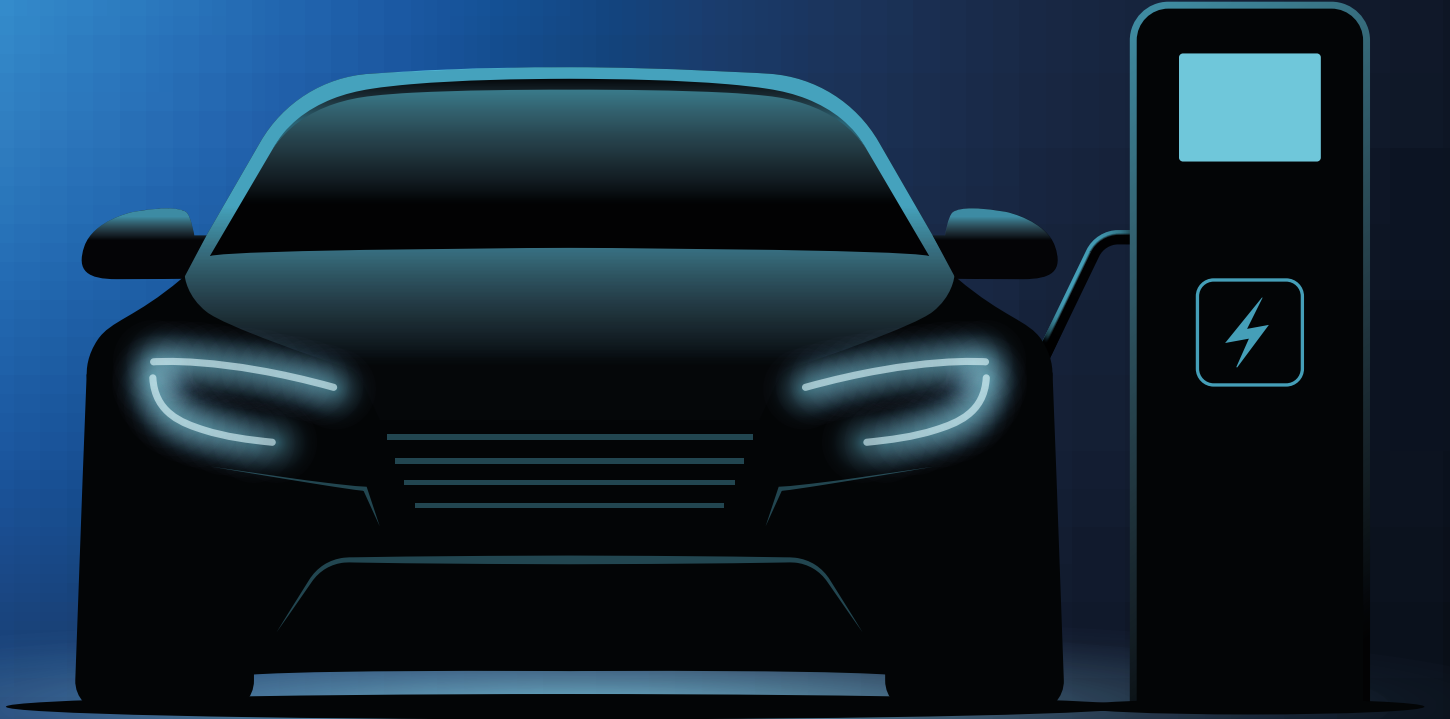
hizmet kalitesiyle





Solutions to Charge

ŞARJ İSTASYONLARI KURULUMUNDA UÇTAN UCA ENTEĞRE ÇÖZÜMLER



Havada, karada ve denizde, Petrol Ofisi'nin enerjisi her yerde.

Ülkenin dört bir yanında Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılayan
Petrol Ofisi, gelişen ürün ve hizmetleriyle bugünden yarına hazır.





Petrol Ofisi

LUKOIL, Türkiye genelindeki bayileriyle gerçekleştirdiği ve geleneksel hale getirmeyi hedeflediği "Bölgesel Bayi Toplantıları" ile sektördeki başarısını pekiştirmeyi amaçlıyor. Geniş bir coğrafyada gerçekleştirilen buluşmalarda LUKOIL, iş birliğini artırmayı ve müşteri memnuniyetini üst seviyeye taşımayı hedefliyor.

LUKOIL, Türkiye genelindeki tüm bayileriyle gerçekleştirdiği ve geleneksel hale getirmeyi hedeflediği 'Bölgesel Bayi Toplantıları'yla sektördeki başarısını pekiştirmeye hazırlanıyor. "Daha Yeni Daha Güçlü" sloganıyla yola çıkan LUKOIL, Erzurum'dan Gaziantep'e Adana'dan Antalya'ya, Samsun'dan Ankara'ya ve İzmir'e kadar uzanan kapsamlı buluşmalarla iş birliğini ve inovasyonu arttırmayı hedefliyor.

Bu toplantılarla, sektör dinamiklerinin ve LUKOIL'in gelecekteki projelerinin, iş ortaklarına aktarılması hedefleniyor. Türkiye'nin farklı bölgelerindeki bayileriyle bir araya gelen LUKOIL, mevcut pazar koşullarını analiz ederken yeni stratejiler ve fırsatlar üzerinde duruyor ve iş ortaklarının geri bildirimleriyle hizmet kalitesini artırarak müşteri memnuniyetini üst seviyeye çıkarmayı planlıyor.

Toplantılarda LUKOIL'in yeni teknolojik yatırımları ve akıllı yakıt sistemleri gibi inovasyonlarının da tanıtıldığı belirtilirken bu projeler, enerji verimliliğini arttırmayı ve çevresel etkileri minimize etmeyi amaçlıyor. Ayrıca dijital platformlar üzerinden yapılacak etkileşimlerle bayilere daha hızlı ve etkin hizmet sunulması planlanıyor.

LUKOIL'den yapılan açıklamada, "LUKOIL sürdürülebilir büyüme vizyonu çerçevesinde gerçekleştirdiği bu etkinliklerle sektördeki öncülüğünü sürdürmeyi ve bayileriyle daha da güçlenmeyi hedefliyor. Toplantılar, tüm perakende departman müdürlerinin katılımıyla LUKOIL'in yenilikçi yaklaşımını ve sektör için taşıdığı önemi göstermektedir" ifadelerine yer verildi.

LUKOIL'de yeni dönem: 'Daha Yeni Daha Güçlü'



Erzurum



Gaziantep



Adana



Antalya



Samsun



Ankara

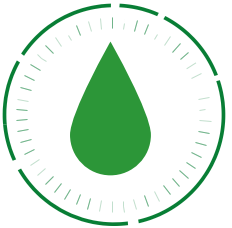
DAHA YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER GELİŞTİRECEĞİZ

LUKOIL'in Genel Müdürü Mihajlo Djurovic yaptığı açıklamada, bu buluşmaların sadece bilgi alışverişi değil aynı zamanda sektördeki rekabet gücünü arttıracak sinerji yaratma fırsatı sunduğunu vurgularken "Daha Yeni, Daha Güçlü" mottosuyla, iş ortaklarımızla birlikte daha yenilikçi çözümler geliştireceğiz. Bu hem bizim hem de iş ortaklarımızın büyümesine katkı sağlayacak" diyerek sözlerini noktaladı.

İleri dönüşüm, iyiye dönüşüm

İnovatif süreçlerimiz ve düşük karbonlu üretimimiz ile madeni yağ sektörünün sürdürülebilirlik gündemine kalıcı çözümler sunuyoruz.

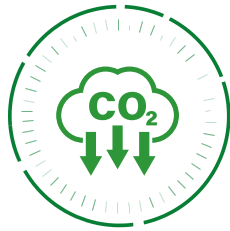
İleri dönüşüm, iyiye dönüşüm ilkemizle çevremize, yeşil dönüşüme ve milli ekonomimize değer katıyoruz.



45.000 Ton / Yıl
Grup II ve Grup III Baz Yağ



Ekonomiye Her Yıl
45 Milyon \$ Katma Değer



%70'e Varan Karbon
Ayak İzi Azaltımı



Yılda 75.000 Ton
Emisyon Azaltımı



60.000 Ton Kullanılmış
Madeni Yağ / Hammadde



TAYRAŞ®

'Enerji sektöründe önemli bir birlikteliğe onay verildi'

Rekabet Kurulu, Zeren Group Holding'e ait olan Altınbaş Petrol ve Ticaret A.Ş. (Alpet) ve Zülfıkarlar Holding arasındaki TP Petrol Dağıtım A.Ş.'nin (TP) paylarının satışını onayladı.

Rekabet Kurulu, TP Petrol Dağıtım A.Ş.'nin tek kontrolünün Altınbaş Petrol ve Ticaret A.Ş. aracılığıyla Zeren Group Holding tarafından devralınması işlemine izin verdi.

Zeren Group Holding'ten yapılan açıklamada, "Rekabet Kurulu, Zeren Group Holding'e ait olan Altınbaş Petrol ve Ticaret A.Ş. (Alpet) ve Zülfıkarlar Holding arasındaki TP

Petrol Dağıtım A.Ş.'nin (TP) paylarının satışını onayladığını, büyük bir gururla paylaşmak isteriz. 4 kıtada, 8 farklı sektörde, 23 marka ile faaliyetlerini sürdüren Zeren Group Holding, bu onayla birlikte büyüme stratejisinin temel odağında yer alan enerji sektöründe önemli bir atılım daha gerçekleştirmiş oldu. 800'den fazla bayisiyle faaliyet gösteren TP'nin satın alımı ile Zeren Group Holding, yeni

dönemde şirketi yeni yatırımlarla büyütme ve geliştirmeye devam edecektir" ifadelerine yer verildi.

"TÜRKİYE PETROLLERİ'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATIP GELİŞTİRECEĞİZ"

Zeren Group Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Yiğit Zeren, alınan karar üzerine Rekabet Kurulu'na ve tüm Rekabet Kurumu çalışanlarına teşekkürlerini iletirken "Bu karar, yerli ve milli sermayenin stratejik öneme sahip olan enerji sektöründe büyüme iradesinin desteklenmesi bakımından büyük önem taşıyor. Zeren Group Holding olarak tüm süreci

kolaylaştıran ve her konuda iş birliği gösteren, Zülfıkarlar Holding'e çok teşekkür ediyoruz. Ülkemizin en büyük değerlerinden Türkiye Petrolleri gücüne güç katıp, geliştireceğimizden herkesin emin olmasını istiyoruz. Enerji sektöründe büyümeyi, ülkemiz açısından stratejik bir alanın korunması ve tüketicilerimize sunulan hizmet çeşitliliği ve kalitesinin artırılması olarak değerlendiriyoruz" diye konuştu.



OPEC+ grubu, petrol üretim kesintisini 2026 sonuna kadar uzattı

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu, üretim kesintisini 2026 sonuna kadar uzatma kararı aldı.

Suudi Arabistan liderliğindeki OPEC ile Rusya önderliğindeki OPEC dışı petrol üreticisi ülkelerin enerji ve petrol bakanlarının piyasa koşullarını değerlendirmek üzere çevrim içi bir araya geldiği 38. OPEC ve OPEC Dışı Bakanlar Toplantısı sona erdi.

OPEC'ten yapılan açıklamaya göre, üye ülkelerin toplam üretim miktarı 2025 ve 2026 için günlük 39 milyon 725 bin varil olacak.



Bu dönemde, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ise üretimini günlük 300 bin varil artıracak. Söz konusu artış, nisan 2025-eylül 2026 döneminde kademeli olarak uygulanacak.

Böylece yapılan düzenlemelerle, grup günlük 2 milyon varillik üretim kesintisini 31 Aralık 2026'ya kadar sürdürecektir.

Grubun bir sonraki toplantısı 28 Mayıs 2025'te yapılacaktır.

GÖNÜLLÜ ÜRETİM KESİNTİLERİNİN SÜRESİ DE UZATILDI

OPEC tarafından yapılan

bir diğer açıklamaya göre, bazı ülkelerin uyguladığı günlük 1,65 milyon varillik gönüllü üretim kesintisinin de Aralık 2026 sonuna kadar uzatılması kararlaştırıldı.

Buna ek olarak, Suudi Arabistan, Rusya, Irak, BAE, Kuveyt, Kazakistan, Cezayir ve Umman'ın yine gönüllü olarak uyguladığı günlük 2,2 milyon varillik üretim kesintisi ise mart 2025 sonuna kadar uzatıldı. Ülkeler, söz konusu ek gönüllü üretim kesintisini nisan 2025 itibarıyla eylül 2026 sonuna kadar kademeli olarak kaldıracak.

ÜRETİM KESİNTİLERİ

Grubun mevcut durumda günlük 5,85 milyon varil arz

OPEC'ten yapılan açıklamaya göre, üye ülkelerin toplam üretim miktarı 2025 ve 2026 için günlük 39 milyon 725 bin varil olacak.

kesintisi yaptığı hesaplanıyor. Küresel talebin yaklaşık yüzde 5,7'sine denk gelen bu miktar, 2022 sonundan bu yana üye ülkeler tarafından farklı zamanlarda açıklanan üretim kesintilerinin toplamından oluşuyor.

OPEC+ grubu, ilk olarak Ekim 2022'deki toplantısında günlük 2 milyon varillik üretim kesintisi kararı almıştı.

Nisan 2023'te ise söz konusu kesintiye ek olarak bazı üye ülkelerin Mayıs 2023 itibarıyla günlük 1,65 milyon varillik gönüllü üretim kesintisine gideceği duyurulmuştu.

Haziran 2023'teki toplantısında, günlük 3,65

milyon varilli bulan üretim kesintisini 2024'ün sonuna kadar uzatan grup, bu yıl haziranda bu kesintisine 2025 sonuna kadar 1 yıl daha devam etmek üzere anlaşmıştı.

Suudi Arabistan, Kuveyt, BAE, Umman, Kazakistan, Irak, Rusya ve Cezayir ise bunlara ek olarak kasım 2023'te gönüllü olarak bu yılın ilk çeyreğinde günlük toplam 2,2 milyon varillik üretim kesintisine gitme kararı almıştı. Ancak söz konusu üretim kesintisi önce haziran, daha sonra eylül ve ardından yıl sonuna kadar uzatılmıştı. Bu ülkeler, ocak 2025 itibarıyla kademeli olarak üretim artışına gitmeyi planlıyordu.

Petrol Ofisi Maximus Roadshow ağır vasıta sürücüleriyle buluştu

Adapttech teknolojisiyle yenilenen Maximus motor yağlarının özellikleri ve sunduğu ayrıcalıkların tanıtıldığı Petrol Ofisi Maximus Roadshow tırı, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde ağır vasıta sürücülerini misafir etti.

Petrol Ofisi Grubu, "Aracın Maximus'a emanet, sen yola devam et" mesajıyla ağır vasıta motor yağı markası Maximus özelinde Roadshow gerçekleştirdi. Roadshow kapsamında Türkiye genelinde ağır vasıta sürücülerini için yeni Adapttech

teknolojili Maximus ürünlerine yönelik tanıtım ve eğitim turları düzenlendi. Toplamda 25 farklı lokasyonu ziyaret eden Maximus tırında, misafirlere çeşitli promosyonlar da hediye edildi. Roadshow, 2 Aralık'a kadar Türkiye'nin farklı noktalarında devam etti.



"HER TÜRLÜ YOL KOŞULUNDA ÜSTÜN PERFORMANS"

Maximus motor yağlarıyla ilgili yapılan açıklamada, "Yenilenen Maximus motor yağları, Türkiye ve yakın coğrafyanın en kapsamlı madeni yağ teknoloji merkezi POTEM'de geliştirilen Adapttech teknolojisi sayesinde motor yağındaki eksiltmeyi yüzde 50'ye varan oranda

azaltarak yağ ömrünün de uzamasına yardımcı oluyor. Adapttech teknolojisi ile geliştirilen Maximus sayesinde ağır vasıta araçların farklı iklim koşullarında, zorlu ve uzun yol koşullarında motorlarının dayanıklılığı da standartların üzerinde üç kat artıyor. Böylelikle ağır vasıtalar her türlü yol koşulunda üstün performans gösteriyor ve tüm iklim koşullarında motor koruma altına alınıyor" denildi.

TEXACO Team AMS, İtalya'da milli marşımızı dinletti

TCR European Endurance'ta ülkemizi temsil eden TEXACO Team AMS takımı, final yarışında 3 kez podyumun en üst basamağına çıktı.

Yurt dışında elde ettiği başarılarla ülkemizi gururlandıran TEXACO Team AMS, geçtiğimiz günlerde TCR European Endurance final yarışı için İtalya'nın ünlü Misano Pisti'ndeydi. Turgut Konukoğlu ve Eric Briagliadori ikilisi AUDI TCR Gen 2 araçlarıyla hafta sonunun en iyi sürelerini gerçekleştirerek genel klasmanda zaferin sahibi oldu ve böylelikle sezonun genel klasman şampiyonluğunu da elde etti.

Final yarışında Barkın Pınar, AUDI TCR Gen 1'ini ilk yurt dışı yarışında start alan Sinan Çiftçi ile paylaştı. Ekip sürelerini geliştirerek başarılı bir hafta sonuna imza attı ve yarışı gruplarında lider, genel klasmanda ikinci olarak bitirdi.

Seda Kaçan ve İbrahim Okyay ekibi ise AUDI TCR DSG ile sıralamalarda lider oldu. Gruplarında birinci, genel klasmanda ikinci olarak sürdürdükleri yarışı, finiş sekiz dakika kala süspansiyonlarının hasar alması sebebi ile terk etmek zorunda kaldılar.



BAYRAĞIMIZI YURT DIŞINDA DALGALANDIRMAYA DEVAM ETTİLER

Bu sonuçlarla TCR European Endurance'ta hem takımlar, pilotlar ve genel klasmanda hem de Gen 1 ve DSG kategorilerinde Avrupa şampiyonluğu kazanan TEXACO Team AMS, ülkemiz motor sporları için değerli sonuçlar elde ederek bayrağımızı yurt dışında yarış pistlerinde dalgalandırmaya devam etti.

Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar Projesi'nde ödül heyecanı

Temizlik ve hijyen konusunda toplumda kültürel bir dönüşüm hedefiyle Millî Eğitim Bakanlığı ve OPET iş birliğinde 2022 yılında hayata geçirilen "Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar" Projesi kapsamında yapılan "İyi Uygulamalar Yarışması" sonuçlandı. Antalya'da 23 Kasım günü gerçekleştirilen ödül töreninde Türkiye genelinde 278 proje arasından, okul öncesi, ilkököl, ortaokul ve lise kategorilerinde ilk 3'e giren toplam 12 projeyi tasarlayan ve yürüten; öğretmenler, okul yöneticileri ve projede görev alan il koordinatörleri ödülleri OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk ve Millî Eğitim Bakanlığı Stratejik Yönetim ve Planlama Daire Başkanı Nezir Ünsal'dan aldı.

İyi Uygulamalar Yarışması'nda okul öncesi kategorisinde Kırıkkale Şehit Suat Yalçın Anaokulu "Müzikli Sabunluk Eğlenceli Temizlik Kampanyası", ilkököl kategorisinde Gaziantep Şehitkamil Mehmet Çolakoğlu İlkokulu "Minik Ellerden Geri Dönüşüme Kampanyası", ortaokul kategorisinde Çanakkale

Millî Eğitim Bakanlığı ve OPET iş birliğiyle yürütülen 'Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar Projesi' kapsamında yapılan 'İyi Uygulamalar Yarışması' sonuçlandı. Türkiye genelinde 278 proje arasından yapılan değerlendirme sonucunda okul öncesi, ilkököl, ortaokul ve lise kategorilerinde ilk üçe giren toplam 12 projeye, Antalya'da düzenlenen törende ödülleri takdim edildi.

Turgut Reis Ortaokulu "Doğanın Dallarında Parmak İmimiz Temiz Bir Dünya Bizim Geleceğimiz Kampanyası" ve lise kategorisinde ise Niğde Mehmet Akif Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi "Sağlıklı Adımlar, Sürdürülebilir Yarınlar Kampanyası" ile birinci oldu. Temizlik ve hijyen alışkanlıklarının kazandırılmasına yönelik yaratıcı ve etkili uygulamalar yapan öğretmenler ile projelerin hayata geçmesine katkı sağlayan okul yöneticileri ve il koordinatörleri teknoloji çeki ile ödüllendirildi.

Törende ayrıca, Çanakkale Turgut Reis Ortaokulu Müzik Öğretmeni Ezel Zeren, yarışma kapsamında bestelediği "Tırtılın Dünyası" isimli eserini piyano eşliğinde seslendirdi.

1 MİLYON ÖĞRETMEN, 16 MİLYON ÖĞRENCİYE ULAŞTI

2022 yılında ilk adımı atılan Tertemiz Yarınlar

Okullardan Başlar Projesi kapsamında hazırlanan eğitim program ve materyalleri Öğretmen Bilişim Ağı (ÖBA) ve Eğitim Bilişim Ağı'nda (EBA) yayımlandı. Hazırlanan içerikler 2023-2024 eğitim öğretim yılında söz konusu platformlar aracılığıyla Türkiye genelindeki tüm okullarda, 1,1 milyon öğretmen ile yaklaşık 20 milyon öğrenci ve bu öğrencilerin velilerinin kullanımına sunuldu. Proje çerçevesinde ilk kez 2023 - 2024 eğitim öğretim yılında ülke genelinde okul öncesi, ilkököl, ortaokul ve lise kademelerinde, resmî okullarda görev yapan öğretmenlerin temizlik ve hijyen temalı uygulamalarını kapsayan İyi Uygulamalar Yarışması başlatıldı. Proje kapsamında ödül alan uygulamaların, Türkiye genelinde yaygınlaştırılması ve diğer okullara örnek teşkil etmesi, daha çok çocuğun hijyen ve temizlik konularında bilinçlendirilmesi hedefleniyor.

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk

"EĞİTİCİLERİMİZ VE ÇOCUKLARIMIZIN ÜLKEMİZE KATTIĞI DEĞER BİZİ ÇOK MUTLU EDİYOR"



2000 yılında başlattığı Temiz Tuvalet Kampanyası'nın bir "uygarlık projesine" dönüşmesini sağlayan ve okullarda temizlik ve hijyen konusunda bir kültür oluşmasındaki adımın atılmasına öncülük eden OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, "Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar Projesi ile sağlıklı bir nesil yetişmesi için hep birlikte elimizi taşın altına koyduk. 81 ilde Millî Eğitim Bakanlığı'na bağlı tüm resmî okullarda öğrenim gören çocuk ve gençlerimizi hijyen ve temizlik konusunda bilinçlendirmek üzere Türkiye genelinde her kademe ve düzeyde görev

yapan öğretmenlere yönelik videolu eğitim içerikleri hazırladık. Aynı zamanda öğretmenler tarafından hayata geçirilen "İyi Uygulama Örnekleri" ile okul yönetimleri, okul aile birlikleri, öğretmenler, okul destek personeli ve velilerde farkındalığı artırmak üzere çalışmalar yaptık. İyi Uygulamalar yarışmamızın kazananı okullarımızı, öğrencilerimizi ve de projelerin geliştirilmesinde büyük rol oynayan değerli öğretmenlerimizi gönülden tebrik ediyorum. İyi Uygulamalar Yarışması ile eğitimcilerimizin ve çocuklarımızın projeye ve de ülkemize kattığı değeri görmek bizleri çok mutlu ediyor" dedi.



Müzik Öğretmeni Ezel Zeren, yarışma kapsamında bestelediği "Tırtılın Dünyası" isimli eserini piyano eşliğinde seslendirdi.



Proje sahiplerine ödülleri törenle takdim edildi.

'İstasyonları sadece ticari işletme olarak değil kamu hizmeti veren kurumlar olarak görmemiz gerekiyor'

Anadolu Petrolleri Platformu Başkanı Kemal Yılmaz gazetemize özel açıklamalar yaptı. Enerji Petrol Gaz'ın sorularını yanıtlayan ve platform hakkında bilgiler paylaştı. Yılmaz, "Platformun ana amacı, akaryakıt istasyonlarının daha verimli çalışmalarını ve sürdürülebilir gelir elde etmelerini sağlamak" dedi.

Gözde Emlak / İstanbul

Gazetemize özel açıklamalarda bulunan Anadolu Petrolleri Platformu (APED) Başkanı Kemal Yılmaz 1980 Almanya doğumlu. Yılmaz, ilk, orta ve lise eğitimini Konya'da tamamladıktan sonra İstanbul'da işletme bölümünde üniversite öğrenimini sürdürdü. Yüksek lisansını ise yönetim ve organizasyon alanında tamamladı. Baba mesleği olan akaryakıt sektörüne 1987 yılında Konya merkezde ailesinin kurduğu akaryakıt istasyonunda çalışmaya başlayarak adım attı.

Çocukluk yıllarından itibaren istasyonun her alanında görev aldığı belirten Yılmaz; araç yıkadığı, yakıt verdiği, markette ürün dizdiği günlerden bu günlere geldiğini anlattı. Bu tecrübelerin, onun sektörü ve karşılaştığı zorlukları derinlemesine anlamasını sağladığını belirten Yılmaz, her zaman sahadaki deneyimin, işin başarısı için kritik bir öneme sahip olduğunu inandığını vurguluyor. Evli, bir kız ve bir erkek çocuk babası olan Yılmaz'ın ilgisini tarih kitapları çekiyor.

Platformun kuruluş amacı ve hedefleri neler? Sektöre nasıl bir katkı sağlamayı amaçlıyorsunuz?

Öncelikle, bizim kendimizi platform olarak adlandırmamızın sebebi, geniş katılımlı ve tüm sektör paydaşlarına eşit mesafede olan bir oluşum olma isteğimiz.

Ülkemizde şu an aktif istasyon sayısı yaklaşık 12 bin, çalışan sayısı ise yaklaşık



APED'in katıldığı Darphane ile gerçekleştirilen toplantıda, ekipman ve yazılım süreci ve sahadaki olası sorunlar gözden geçirildi. Toplantıda APED'in UTTS konusunu yüzde 100 desteklediği ancak maliyet yönünden bayilerin bunu kaldırarak gücünün olmadığını altı çizildi.

150 bin. İstasyonlar, her gün milyonlarca kişiye bir nevi kamu hizmeti veriyor. Şöyle bir örnek verecek olursak, gece saat 03.00 ve bir yerlerde durup dinlenmemiz lazım, bu yerin hem ailece güvende olacağımız hem de bazı ihtiyaçlarımızı karşılayacağımız bir yer olması gerekiyor. İşte bu yüzden gözümüz hemen bir akaryakıt istasyonu arar. Bu yüzden akaryakıt istasyonlarını sadece ticari işletme olarak değil, kamu hizmeti veren, vatandaşla kamu arasında köprü olan kurumlar olarak görmemiz gerekiyor.

Akaryakıt istasyonlarına gelirsek, dağıtım şirketlerinin depoladığı ya da getirdiği ürünleri yine onların ve bazı devlet kurumlarının (EPDK, Rekabet Kurumu vb.) belirlediği kâr marjı ve kuralları çerçevesinde büyük sermayelerle kurulmuş istasyonlarda yine dağıtıcı şirketlerin belirlediği kurallara ve kar marjları çerçevesinde araçlara ikmal eden, aldığı ücretin büyük kısmını yine dağıtım şirketlerine ve devlete ödeyen bir nevi aracı kurumlarıdır. Dolayısıyla akaryakıt istasyonları, genel algının tersine kendi karlarını belirleyen ve büyük paralar

kazanan işletmelerden ziyade, dağıtıcı ve son tüketici arasında piyasa koşullarına göre düzenleyici ve denetleyici kurumların belirledikleri şartlarda çalışan kurumlardır.

Platformun ana amacı da akaryakıt istasyonlarının daha verimli çalışmalarını ve sürdürülebilir gelir elde etmelerini sağlamak. Bunun yanında istasyonların operasyonel verimliliğini, SEÇ-G ve kalite standartlarını yükselterek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu yönüyle APED, düzenleyici/denetleyici kurumların ve dağıtım şirketlerinin operasyonunu kolaylaştırmak suretiyle bir köprü görevi üstlenerek ortak çözümler üretmeyi amaçlıyor. Sektörü, layık olduğu maddi ve manevi değerlere kavuşturmak bizim asli amaçlarımızdan. Bununla birlikte sektörün kısa, orta ve uzun vadeli değişimlerini öngörüp üyelerimizi ve istasyonlarımızı bu değişime hazırlamak istiyoruz. Sektörü en iyi şekilde temsil etmeyi ve referans bir oluşum olmayı amaçlayan Anadolu Petrolleri Platformu, tüm sektör oluşumlarına eşit mesafede durur ve yalnızca devletin ve

milletinin menfaatini gözetmek ve kollamak şiarıyla hareket eder.

Platform üyeleri kimlerden oluşuyor? Platforma üye olmak için belli kriterler vs. var mı?

Platform üyelerimiz sektöre emek ve gönül vermiş, vermekte olan akaryakıt ve LPG bayilerinden oluşuyor. Platform olarak yapacağımız işlerin nitelikli olması için üye kriterlerimizi de belirleyerek o kriterler dahilinde üyelerimizi ve temsilcilerimizi hassasiyetle seçiyoruz. Üye konusunda hedefimiz belirli bir nicelikten öte nitelik olarak değerli kişiler ile değerli işler yapmak. Sektöre emek verme süresi, sonuca bağlanmış hukuksal anlamda belli kriterler dahilinde olumsuz bir durumun olmaması, ahilik teşkilatı mantığında çalışan, çevresinde 'dürüst bir iş insanı' olarak tanınan ve en önemlisi tüm sektör için aksiyon alabilecek, tecrübesini bu amaçlar doğrultusunda kullanabilecek değerli işletmeciler olması öncelikli kriterlerimizden bazıları.

Platformunuzu diğer sektör temsilcilerinden ayıran özellikler neler?



APED'in 7/24 işleri ve gelişmeleri takip eden aksiyon ekibi mevcut. Aksiyon ekibinin görevi operasyonel iyileştirmeler yapıp günün sonunda sürdürülebilir gelir elde etmeyi sağlamak.



Anadolu Petrolleri Platformu (APED) Başkanı Kemal Yılmaz

Platformu diğer sektör temsilcilerinden ayıran net özelliği, tüm sektör paydaşlarından oluşan geniş katılımlı bir oluşum olması ve sendikacı, dernekçi yaklaşımlara uzak, sektöre faydalı olabilecek tüm işlere destek olması. Bizim önemli bir farkımız ise istasyonların operasyonel iyileştirmeleri için destek olmak ve bunun için çalışmak. Market rafından, personel davranışlarına, finansından, SEÇ-G ve hizmet adımlarına kadar yeni yaklaşımlarla platform üyelerini özgün işletmeler yapmak. Bunu yaparken dağıtım şirketleri ve kamu kurumlarıyla ortak çalışma masaları oluşturup sektörün geleceğini beraber kurgulamak istiyoruz. Hiçbir kurumu ötekileştirmeden tüm sektör temsilcileri ve paydaşlarının birlikteliğinden doğan güç ve enerjiyi hem bayi hem tüketici hem de diğer sektör kurumları menfaatine kullanmayı amaçlıyoruz.

Anadolu Petrolleri Platformu'nun uzun vadede hedefleri neler?

APED olarak orta vadede (1-3 yıl), üye gelişimi, etik denetimler, gelişmiş eğitim programları, kamu kurumlarıyla ilişkilerin geliştirilmesi, teknoloji güncellemeleri gibi hedefler belirledik.

Uzun vadede (3+ yıl) ise, kurumsal güçlenme, itibar yönetimi, uluslararası katılım, çevre-toplum sağlığı projeleri, sektörel araştırmalar, inovatif projeler, stratejik yol haritaları oluşturmak hedeflerimizden bazıları. Bir diğer hedefimiz de sadece akaryakıt sektörü olarak değil bir meslek örgütü olarak referans oluşumlardan biri olmak. Gelecek 10 ila 20 yılı öngörmek ve bunun üzerine çalışmak. Bu hedefler doğrultusunda nitelikli üyelerimiz ve dinamik kadromuzla çalışmalarımıza süratle ve enerjiyle devam ediyoruz.

‘Dağıtım şirketleri bayilerimizi UTTS’ye başvurmaya zorluyor’

Petrol Ofisi Grubu sponsorluğunda düzenlenen ‘Türkiye Akaryakıt Piyasaları Oturumu’nun moderatörlüğünü Enerji Petrol Gaz Gazetesi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Gözde Emlik yaptı. ADER Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Öztürk’ün, PÜİS Başkanı İmran Okumuş’un, TABGİS Başkanı Murat Bilgin’in ve PETDER Yönetim Kurulu Üyesi Yiğit Meral’in konuşmacı olduğu oturumda sektörün sorunları derinlemesine tartışıldı.



Akaryakıt Ana Dağıtım Şirketleri Derneği (ADER) Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Öztürk

‘Sektörün tüm kurumları koordineli şekilde hareket etmeli’

Bugün sizlerle, 2024 yılı itibarıyla sektörümüzün karşılaştığı bazı zorluklar ve gündemimizdeki önemli bir konu, Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) hakkında görüşlerimi paylaşmak istiyorum.

Sektörümüze yön veren tüm kurumların ve paydaşların, koordineli şekilde birlikte karar alarak hareket etmeleri son derece önemlidir. Bu konuda en yakın örneği maalesef yılın başında yaşadık. Rafinerilerin satış politikalarındaki değişiklik, olumsuz bir etki yaratarak, tüm bayi ve müşteri sözleşmelerinin yeniden yapılmasına neden oldu. Ayrıca, bayilerle dağıtıcılar arasında yaşanan sorunlar hukuki zemine taşındı.

Akaryakıt dağıtım sektörünü etkileyen bir başka önemli konu ise dağıtım şirketleri ile bayiler arasındaki sıkı ilişkidir. Et ve tırnak gibi birbirine bağlı olan bu iki taraf, istasyon maliyetlerini artıran çeşitli unsurlar ile karşı karşıya kalmaktadır. Otomasyon maliyetleri, LPG sorumlu müdürü, iş sağlığı ve güvenliği uzmanlığı gibi yükümlülükler, nakliye personel giderleri gibi kalemler, tüm bu maliyetleri artıran faktörlerdendir. Bunun yanı sıra, işletme maliyetleri de yüksek seviyelere ulaşmış durumda ve fonlama maliyetleri de oldukça büyük bir yük teşkil ediyor.

Özellikle kredi kartları ile yapılan ödemeler, sektördeki satışların yüzde 70’ini oluşturuyor. Ancak, tüketicilerin

ekonomik koşullarındaki zorluklar nedeniyle kredi kartıyla ödeme oranı her geçen gün artmaktadır. Fonlama sorunları nedeniyle tüm sektör, erken tahsilatı tercih etmektedir. Ayrıca, sektörümüze özel olarak personel maliyetleri, yakıt maliyetleri ve otoyol ücretleri de giderlerimizi artıran unsurlar arasında yer alıyor.

“TOPTAN SATIŞLARDA TİCARİ KOŞULLARA UYULMADIĞINA ÜZÜLEREK ŞAHİT OLUYORUZ”

Ülkemizin genelinde, pompa fiyatları belirlenirken büyük bir tutarsızlık söz konusu. Rekabetçi piyasa, bu konuda adım atılmasını zorlaştırıyor. Sektörün aşırı değişmesi, uzun vadede faydadan çok zarar getirecektir. Örneğin, 2024 yılı ocak-temmuz döneminde benzindeki yüzde 17,42’lik büyüme ve motorindeki yüzde 1,22’lik daralma, yeterince açıklığa kavuşturulamamıştır. Ayrıca, “dış satış” olarak bilinen toptan satışlarda da ticari koşullara uyulmadığına üzülererek şahit oluyoruz.

Akaryakıt sektörü içinde bir oyuncu olarak, dağıtım şirketleri ile bayilerin gelirlerini artıracak iş birliklerinden bahsetmek isterdim. Ne yazık ki mevcut koşullar altında bu mümkün olmamaktadır.

Şimdi de gündemimizdeki Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi’ne değinmek istiyorum. Kaçak ve kayıt dışı akaryakıt

ürün satışı, ekonomimize büyük kayıplar yaşatmaktadır. Ancak, 2023 yılında kabul edilen Petrol Piyasası Kanunu ile bu sorunun önüne geçilmiştir. Sayaç uygulamaları, 7/24 izleme sistemleri ve yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla bu düzenlemeler uygulanmaya başlanmıştır. Ayrıca, 2011 yılında istasyonlara otomasyon yapıldı, e-irsaliye ve e-fatura yatırımları gerçekleştirildi. Kayıt dışı çalışan şirketlerin lisansları iptal edilerek, teminat verme zorunluluğu getirildi ve ticari kısıtlamalar uygulandı.

Tüm bu tedbirlerin ardından, elektrikli araçların üretimi ve satışa sunulmasına rağmen, yıllar itibarıyla benzin satışları yüzde 50, motorin satışları ise yüzde 125 oranında artmıştır. Ayrıca, 1 Ocak 2025 itibarıyla devreye girecek yeni düzenlemeler hakkında yapılan toplantılarda bayilerimizin henüz bu değişikliklere hazır olmadığını üzülererek gözlemliyoruz. Bu düzenleme ile ortaya çıkacak maliyetlerin, dolaylı olarak son tüketiciyi de etkileyeceği kesindir. Proje kapsamında, her bir istasyon için 20.000 ile 40.000 dolar, araç başına ise 2.000 TL yatırım yapılması gerekecek. Bu durum, 12.500 istasyon ve 8 milyon ticari araç için büyük bir harcama anlamına gelmektedir.

Son düzenlemeyle, özel araçlar da kapsama alındığından, istasyonlara yeni sistemlerin kurulması kaçınılmaz hale gelmiştir. Ancak, özel araçların bu kapsama alınması, tebliğ maksadıyla



uygun görülmemektedir. Toplamda 30 milyon araca kurulum yapılması gerekecek ve bu, yaklaşık 65 milyar TL ve 2 milyar dolar gibi yüksek bir maliyet anlamına geliyor. Bahsedilen rakamlar, şu anki fiyatlarla yapılan hesaplamalar olup, yeni yılda yüzde 50 oranında bir artış beklenmektedir. Bunun yanı sıra, bu yalnızca kurulum bedelini kapsamakta olup, yıllık sistem abonelik ücretleri dahil edilmemiştir. Bu yüksek maliyetler, özellikle akaryakıt satışı düşük olan kırsal bayiler için büyük bir engel teşkil etmektedir.

ADER olarak, kayıt dışı ile mücadeleye her zaman tam destek veriyoruz. Ancak, yeni yazar kasalarının yeni kullanılmaya başlandığı bir dönemde, bu düzenlemelerin etkilerinin iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Bu tür düzenlemelerin ülke ekonomisine katkıları ne olacaktır? Eğer başarısız olurlarsa, bu düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesi ve değerlendirilmesi faydalı olacaktır.

Son olarak, sektörde yaşanan şirket birleşmelerinin, tüm taraflar ve çalışanlar için hayırlı olmasını diliyorum.



Petrol Sanayi ve Emobilité Derneği (PETDER) Yönetim Kurulu Üyesi Yiğit Meral

‘Bu marjların net kâr marjı olması, tüm sektörü rahatlatırdı’

Öncelikle kâr marjı meselesine değinmek istiyorum. Gerçekten de bayilerimiz için bu marjların bir net kâr marjı olması, tüm sektörü rahatlatacak bir durum olurdu. Ancak maalesef, kâr marjlarının altında yatan maliyetler göz önünde bulundurulmadan konuşuluyor.

Örneğin, dağıtım şirketlerinin ulusal stok tutma maliyetleri şu anda yüzde 3 civarında. Kredi kartı komisyonları da bayi tarafından yüzde 3 ile yüzde 3,5 arasında. Tüm bunları topladığımızda, aslında yüzde 10'luk bir marjın sadece ilk masraflar için gittiğini görüyoruz. Bu durumu daha da karmaşıktıratan birçok unsur var; otomasyon masrafları, teminat mektupları, filo indirimleri ve biyoyakıt gibi. UTTS konusu ile ilgili

yaşadıklarımızı paylaşmak istiyorum. 5 Ekim 2023 tarihinde tebliğ çıktığında, cep telefonlarında yükleniyor dediginizde, ne yükleniyor diye bakıldığında, aslında bol sıfırlı bir şey yükleniyor. Hangi hesaplamayı yapacağımızı, hangi masrafları çarpıp böleceğimizi karıştırıyoruz. Burada karşımıza çıkan rakamlar gerçekten akıl almaz boyutlara ulaşabiliyor.

Bunlar sektörde büyük maliyet yükleri oluşturuyor. Bu tür bir yük sektörü kaldıramaz. Sonuç olarak, sektör daha uzun süre bu olumsuz etkileri gidermek için çabalarını artırmak zorunda kalacak. Ancak, bu tür bir maliyet artışı, kâr marjları ve maliyet indirimleriyle yok edilemez. Üzülerek belirtmeliyim

ki, burada kamuyla sektör arasındaki kopukluk, sorunları daha da büyütüyor. Vatandaşlar olarak, dağıtım sektörü veya bayi olarak değil, bir vatandaş olarak da bu maliyetleri görmek çok üzücü.

“DAHA FAZLA BİRLEŞME VE OPTİMİZASYON GÖRÜLECEKTİR”

Dış satışlarla ilgili yeni mevzuatlar da söz konusu. Burada satış kanallarında değişiklikler olacak ve buna uyum sağlamamız gerekecek. Ayrıca, UTSS ile ilgili taahhütname meselesi de gündemde. Taahhütnameleri imzalama yetkimiz olmadığından, büyük uluslararası firmalar olarak bunu yerine getirmemiz mümkün değil. Şirketlerin bütün



bilgilerini içeren bir taahhüt verebilmek, bizim için çok zor. Ama umudumuzu kaybetmeyeceğiz, lobi faaliyetlerimizi sürdürerek bu olumsuz etkileri azaltmayı hedefleyeceğiz.

Sektördeki birleşmeler ve ölçek ekonomisi uygulamaları, sektörü daha sürdürülebilir kılacaktır. Sektör bu şekilde devam ederse, daha fazla birleşme ve optimizasyon görülecektir.

Türkiye Akaryakıt Bayileri Petrol ve Gaz Şirketleri
İşveren Sendikası (TABGİS) Başkanı Murat Bilgin

‘Sorun çözülmezse, tüm sektörün aynı şekilde çözüm araması gerekecek’

Bugün sizlere UTTS (Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi) hakkında yaşadığımız bazı zorluklardan ve bu sistemin sektörümüze olan etkilerinden bahsetmek istiyorum. UTTS, aslında bir sunum konusu olmaktan çok, konuşarak çözebileceğimiz bir durum haline gelmiş durumda. Ancak, maalesef şu anda bizim için ciddi bir problem. Açıkça söylemek gerekirse, UTTS başımıza bela oldu. Bu durumdan çekinmeden bahsediyorum. Geçtiğimiz iki-üç ayda maliyetler ve kullanım şekilleri netleşmeye başlayınca itirazlarımız da arttı.

Öncelikle şunu soruyorum: Eğer UTTS sistemi gelecekti, o zaman neden yeni nesil ÖKC (Ödeme Kaydedici Cihaz) kullanmaya başladık? Neden bu yatırımı yaptık? Bir yandan yeni nesil ÖKC'ler için yatırım yaparken, birden bu sistemle karşılaşyoruz. Dahası, yeni nesil ÖKC'lerin taksiti geçtiğimiz ay bitti. Ve biz bir anda UTTS ile tanıştık. Bu sorular arka arkaya geliyor ve henüz net cevaplar alabilmiş değiliz.

Bir diğer önemli sorumuz ise neden yeni nesil ÖKC'lerin içindeki timleri kullanmıyoruz? Bu konuda Darphane ile görüşmelerimiz devam ediyor, ancak maalesef kamu sektörü iş birliği burada sınıfta kalmış durumda. Darphane farklı taraflarla ayrı ayrı konuşmuş, bu yüzden herhangi bir koordinasyon sağlanamamış. Bunu da Darphane Genel Müdürüne söyledim: “Bizi hiçbir toplantıya çağırmadınız, sorularıma cevap vermediniz. Çekincelerimiz hala devam ediyor” diye.

21 Eylül'de yayımlanan yeni tebliğle kapsam biraz daha genişletildi. Trafığe çıkan bütün araçlara bu sistemin takılacağı bildirildi. Bu da yaklaşık bir milyon akaryakıt pompasının bu sisteme dahil olacağı anlamına geliyor. Ama nasıl yapılacak, kim tarafından



yapılacak, bunlarla ilgili henüz herhangi bir bilgi yok. Montajı yapacak firmaların bile malzemeleri yeni alındı ve yetişip yetişmeyeceği belli değil. Ayrıca, her bayi 50 bin lira katılım ücreti ödeyecek ve bu ücret enflasyona göre her yıl artacak.

Geçtiğimiz günlerde iki dava açtık. Birincisi, imzalamaya imtina ettiğimiz bir taahhütnameyle ilgiliydi. Hiçbir tüccar bunu imzalayamaz, çünkü maddeleri oldukça ağır. Ancak, Darphane ile yapılan görüşmeler sonucunda, 12 madde iptal edildi ve 7 maddeye düşürüldü. Fakat biz bu 7 maddeye de karşıyız. Kaybı engellemek amacıyla yapılan bu düzenleme neden bu kadar genişletildi? Bu konuda da itiraz ettik. Kamusal zarar burada büyük bir sorun oluşturuyor.

Bir başka önemli nokta ise, ödeme sistemleriyle ilgili düzenlemelerdir. UTTS, akaryakıt istasyonlarının ödeme sistemlerini tanımlarken, 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri ve Ödeme Hizmetleri Kanunu kapsamında bir tanım yaptı. Bu, sistemin ilerleyen dönemde bize komisyon ödeyen bir yapı oluşturacağı anlamına geliyor. Bu durum, rekabete aykırı ve bizim sektörümüz için büyük bir tehdit oluşturuyor.

Geçtiğimiz ay, sistemlerimizi kullanıp kullanamayacağımız konusunda bir soru sorduk. Ancak, mevcut antenlerimizi ve sistemlerimizi kullanma imkânımızın olmadığını öğrendik.

Bütün bu sorunlarla ilgili girişimlerimiz devam ediyor. Ancak, bir an önce çözüm bulmamız gerektiğini düşünüyoruz. Eğer sektör olarak bir araya gelir ve bu sorunları birlikte ele alırsak, belki de bu problemlere daha hızlı bir çözüm bulabiliriz.

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası
(PÜİS) Başkanı İmran Okumuş

‘Sektörün en büyük sorunu, bölünmüşlük ve ötekileştirilmişliktir’

PÜİS olarak, UTTS konusunda yapılan toplantılara hiç katılmadık. Davet de aldık, ancak ben temsil ettiğim üyelerim adına şunu belirttim: “Kabul etmediğimiz bir uygulamayı, sektöre zorla dayatmak isteyen bir sistemin içinde tartışmaya girmeyeceğim.” Darphane Müdürü ile bir görüşme gerçekleştirdim. Türkiye genelinde 12.663 lisanslı akaryakıt istasyonu var ve 34 dağıtım şirketi bulunuyor. Ancak, UTTS'ye başvuran istasyon sayısı şu anda sadece 2 bin 324. Bunların bin 220'si, 50 bin TL'lik hizmet bedelini ödeyerek başvuruda bulunmuş durumda. Bu durumu, “haraç” olarak niteliyorum, çünkü bayilerden bu parayı almak zorunda bırakılıyorlar.

Peki, kimler bu başvuruları zorunlu kılıyor? Dağıtım şirketleri. Onlar, bayilerimizi UTTS'ye başvurmaya zorluyor. Biz bu durumu kabul etmiyoruz ve sektörün paydaşlarına, bayileri zorlamamaları yönünde ricada bulunuyoruz. Bugün, sektörün en büyük sorunu, bölünmüşlük ve ötekileştirilmişliktir. Bu, sektörde kaos yaratıyor.

PETDER, bu konuda çok güzel bir savunma yapmış. Öne sürdükleri gerekçelerde, akaryakıt sektörünün maliyetlerini göz ardı eden bir tutum sergiliyorlar. Bugün, Türkiye'de bazen akaryakıt istasyonlarının 7 TL indirimli fiyatla yakıt sattığı görülüyor. Kamuoyu, bize inanmayacak durumda. Çünkü biz zarar ettiğimizi söylüyoruz, ancak bir yandan da kaçakçılıkla suçlanıyoruz.

Bu sisteme dair, devletin yaptığı düzenlemeler sektörü tekelleştiriyor. 3-4 şirkete verilmiş olan bu ihaleyle, tüm sektörün kontrolü elinde toplandığında, bayiler ve dağıtıcılar olarak bizler büyük bir tehdit altına gireceğiz. Bunun en büyük örneği TURPAK'ın aldığı ihale. Bu tekelleşmeyle, 3 yıl sonra belki 5 yıl



sonra sektörün tamamen tek bir elin denetiminde olacak.

Bizim bu noktadaki mücadelemiz, bu sistemin sektöre zarar verdiğini tüm kamuoyuna kanıtlamak. 50 bin lira gibi büyük bir meblağı, sadece bu sisteme ödüyoruz ve bunun karşılığında hiçbir fayda sağlamıyoruz. Sistemi kuran ve denetleyen şirketler, bizden para alıyorlar, ancak bayilerin bundan nasıl bir yarar sağladığı belli değil.

Bütün bu sistemin içinde bizlere önerilen 50 bin TL'lik bir ödemenin sektöre katkısı yok. Aksine, sadece bu yükü bizlere bindiriyor. Bununla birlikte, sistemin hayata geçmesiyle ilgili sorunlar devam ediyor. Entegre etme yetkisi verilen şirketler, bu sorunu çözmekte gecikiyorlar.

Şimdi, sektörümüzde bir diğer kritik konu da maliyetler. Akaryakıt sektörünün maliyetleri sadece rafineri çıkış fiyatından ibaret değil. Kredi kartı komisyonları, nakliye maliyetleri gibi birçok ek giderimiz var. Nakliye marjı, aslında bir maliyet olmalıdır. Ancak, bazı paydaşlar bu konuda hala anlayışsızlık gösteriyor. Bunun yanında, bu durumu düzeltmek için PETDER, ADER, TABGİS ve PÜİS gibi kurumlarla birlikte hukuki yollara başvurmayı düşünüyoruz.

KDV ve ÖTV'nin düzenlenmesiyle, sektörümüzün kaçakçılıkla mücadelesi daha verimli hale gelecektir. Bunu çözmek için biz PÜİS olarak, her platformda sektörün tek ses olması gerektiğini savunuyoruz.

Tek çözüm birlikte hareket etmektir. Eğer sektördeki tüm paydaşlar el birliğiyle hareket edersek, karşımıza çıkan her türlü sorunu çözebileceğimize inanıyorum. Bu sistemin yanlışlıklarını hep birlikte ortadan kaldırmalıyız.

'LPG, sadece kriz ve afetlerde hatırlanacak bir yakıt değil'

Enerji Fuarıcılık tarafından bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Türkiye Enerji Zirvesi'nin ilk gününde dikkat çeken oturumlardan biri de Türkiye LPG Piyasası oturumu oldu. Moderatörlüğünü Balkan Gazetecilik Genel Yayın Yönetmeni Bikem Ögünç Demir'in yaptığı oturumun konuşmacılarıysa TOBB LPG Meclisi Üyesi Güray Işıkgüner, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay ve PETDER Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Ergi'ydi.

25-26 KASIM 2024 / HILTON İSTANBUL BOMONTI HOTEL & CONFERENCE CENTER



TOBB LPG Meclisi Üyesi Güray Işıkgüner

'LPG eski usul yakıt olarak görülüyor'

18-22 Kasım tarihlerinde Afrika'da Cape Town'da düzenlenen WLGA tarafından düzenlenen LPG Haftası'ndan yeni geldim. Dünyada LPG ticareti 350 milyon tona dayanmış durumda. Bu çok ciddi rakam. Türkiye piyasasıyla kıyasladığımızda dünyanın ne kadar büyük, bizimse ne kadar küçük kaldığımızı görüyoruz. Bunun 150 milyon tonu evsel tüketim. 25 milyon ton, otomasyona ayrılmış. Yenilenebilir LPG'de, yıllık bazda düşündüğümüzde bu çok düşük bir rakam. Önümüzdeki sene 600 bin tonları bulmasını bekliyoruz. Türkiye'de problemleri tartışıyoruz. Dünyadaki problemlerin başında ise LPG'yi iyi anlatamamamız geliyor. Bunun nedeni de LPG'nin daha eski usul bir yakıt olarak görülmesi.

Öyle bir enerji kaynağı bulmalıyız ki her şeyden önce güvenilir, sürdürülebilir ve temiz yakıt olmalı. LPG'nin geçmişe nazaran farkı yüzde 60 doğal gaz kaynaklarından üretiliyor olması. Çelik tüp dediğimiz ürün, "kullan at" bir ürün değil. 20 senenin üzerinde ömrü ve oldukça geniş bir kullanım alanı

var. Aynı gazı alıyorsunuz, tüpün içine koyuyorsunuz ve kullanıyorsunuz. Kullanılabilirlik açısından revaçta olan bir ürün. Ancak bizim problemlerimizden biri, maddi bakımdan ulaşılabilmek. Bunun nedeni ise üründe kullanılan çeliğin pahalı olması. Operasyon maliyetlerimiz yüksek. Bu nedenle kullanıcıların tüpün içinde ne kadar ürün kaldığını görmesini istiyoruz. Dünya LPG Birliği de bu problemi çözmek için bazı aksiyonlar almaya çalışıyor. Örneğin, Asya'da 'pay on go' sistemini deniyorlar. Tüketici tesislere gidiyor, tüpünü iade ediyor ve yerine yeni bir tüp alıp çıkıyor ya da 'kullandığın kadar öde' sistemleri var.

İlk başta söylediğim konferans Afrika'da olduğu için iki önemli konu konuşuldu; uluslararası enerji ajansının konularından biri 'hayat için pişirme'ydi. Çünkü Afrika'da çok fazla odun, tezek yakımı var. Bu hem doğaya hem sağlığa zarar veren bir durum. Türkiye'de kişi başına yaklaşık 7 kilogram gaz kullanılıyor. Ancak Fransa, Almanya gibi Avrupa ülkelerinde bu rakam 40

kilogramlar civarında. Afrika'da ise 4 kilogram. Kuzey Afrika ortalaması 50 kilogramlarda seyrediyor. Geçtiğimiz 10 yılda pazar iki kat büyüdü. Son olarak önemli bir mesaj verildi; 'LPG sektörü olarak birbirimizin rakibi değil, Afrika gibi pazarlarda birbirimizi tamamlayıcı olmalıyız.'

TOBB LPG meclisi olarak birçok toplantıda fayda-maliyet analizi konusuna eğiliyoruz. İzlenebilirlik zor ve esasında canımızı sıkkan bir konu. Fayda-maliyet analizine bakmak lazım.

Burada önemli olan sektöre binen yükün karşılığını alıp alamayacağımız konusudur. Maliyetten sonra çıkacak sonuç bu işe fayda sağlayacak mı, emin olamıyoruz. Dolayısıyla bu konu sürekli uzatılan bir konu olarak gündemde. Biz de TOBB LPG Meclisi olarak bu konuyu çok yakından takip ediyoruz. TÜBİTAK ile maliyeti düşürecek çözümler üzerinde çalışmalarımız var. Türkiye pazarı, oturmuş, çok ciddi pazar, çözüm bulmak zorundayız.

Ülkemiz jeopolitik açıdan çok stratejik bir konumda yer alıyor. Savaş,



doğal afet vs. etrafımızda sürekli bir aksiyon yaşanıyor. Bu noktada, LPG arzının önemini şöyle anlatmak istiyorum: "Güneş enerjisi iyi, doğal gaz kötü, rüzgar iyi vs. kötü." Bu, doğru bir bakış açısı değil. Bir yakıt kötü veya iyi değildir, bir enerji miksi kötü veya iyidir. Dolayısıyla o mikste enerji oranının çok kritik olduğunu düşünüyorum. LPG de bu bakımdan sayabileceğimiz en iyi yakıt değil ama mutlaka bulunması gereken bir yakıt. 6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketinde hepimiz gördük, tüp ekmekten sonra AFAD'ın listesine ikinci sırada girdi. Miksin içinde LPG'nin mutlaka bulunması gerektiğini düşünüyoruz. Afrika'daki toplantıda doğal gaz için 'doğal gaz bir raylı sistemse, LPG otobüs' tabiri kullanıldı. Bu anlamda, LPG'nin stratejik konumunu ülkemiz için çok önemli buluyorum."



Türkiye LPG Derneği Başkanı
Eyüp Aratay

‘Dünyada en fazla otogaz istasyonu bulunan ülkeyiz’



Türkiye LPG pazarımızın içinde bulunduğu konum ve dinamikleri çok farklı. Türkiye LPG sektörünün geçmişi 1962 yılına dayanıyor. İlk olarak tüplü segmentle başlamış. Tüplü segmentin ardından, 1970’li yılların başında “dökme” olarak tabir ettiğimiz segment kullanılmış. Son olarak da 1996 yılının başından itibaren geçerli olmak üzere pazara otogaz girmiş. Tüplü, bu sektörün başlangıcı olan ana segmentimiz. 1962’den 2000’li yıllara kadar gelişen yapısıyla 2 milyon tona ulaştı. Geçtiğimiz yıl 620 bin tonajla daralan bir pazarımız var. Kişi başı 7 kilogramlık tüketimden bahsediyoruz. Bunun da temel nedeni doğal gaz. Bu pazarın bu kadar küçülmesi sektörün içinde başka sorunları da gündeme getiriyor. Bu sorunlarla şimdilerde de uğraşmaya devam ediyoruz. İkinci segmentimiz endüstriyel satışlar dediğimiz dökme LPG segmenti. Bu segment de aynı şekilde 2000 yılına kadar 1,1 milyon tona kadar ulaşmıştı. Bugünlerde yaklaşık 100 bin tonlar mertebesinde. Sektör olarak doğal gazın gidemediği ticari ve endüstriyel işletmelere ürün ve hizmet sunmaya gayret ediyoruz. Son segmentimiz ise otogaz. Bu segment, diğer iki segmentin aksine, büyüyen bir segment. 2023 verileriyle rakamlar 3,5 milyon tonu aşmış durumda. Dünyada en fazla otogaz istasyonu bulunan ülkeyiz ve ikinci büyük pazar haline geldik. Otogazlı araç parkına sahip bir ülkeyiz. 2022’den 2023’e doğru baktığımızda, büyüyen bir pazar trendimiz var. Türkiye LPG pazarı, 2022’den 2023’e yüzde 13,6 oranında büyüdü. Eylül sonu verilerine baktığımızda ise toplam pazarda yüzde 8’lik bir daralma görüyoruz. Özellikle tüplü segmentte yüzde 9’a varan bir daralma yaşıyoruz. Otogaz segmentinde de yüzde 1’lere varmıştık. Bu yılki yüzde 1’lik daralma, beklediğimiz bir daralma değildi. Bunu doğrudan ekonomik zorluklarla ilişkilendirebiliyoruz.

5307 sayılı LPG Piyasası Kanunu’na göre LPG dağıtım şirketleri, kendi markalarını taşıyan tüplerle ticaret gerçekleştiriyor. Buradaki hassas konu, tüplerin mülkiyetlerinde olması konusu. Bu dolaşım zinciri içinde, dağıtım şirketi tüpü dolduruyor, bayi de 12 kg ve üstü tüpleri son kullanıcıya teslim ederek ticari dolaşımını tamamlıyor. Bu segment, 2,1 milyon ton büyüklüğe ulaştı ve bugün yaşam mücadelesini 600 bin tonlar seviyesinde sürdürüyor. Yaklaşık 6 bin tüplü bayimiz var. Türkiye’nin 81 vilayetinde, “kar/kış” demeden, bu hizmet müşterilere kesintisiz olarak götürülmeye çalışılıyor. Dolayısıyla ister istemez markalar arasında müşteri geçişleri ortaya çıkıyor. Müşteri geçişlerinden açığa çıkan boş tüpler de “takas” kavramını doğuran temel tüpler oluyor. Özellikle daralan piyasada, bu konu sektörün en önemli gündem maddelerinden biri. Piyasada, ticari koşulları fırsat olarak görüp bunların ticaretini yapan, fırsat olarak türeyen belli gruplar var.

Sektör olarak daha önce de bu konuda düzenleme yapılması adına görüşmelerde bulunmuştuk. Kendi tüpünü tekrar tekrar satın almak büyük bir yük. Önümüzdeki dönemde, dernek olarak yasal mevzuat değişikliğine gidilmesi yönünde talebimiz olacak.

Tüplü sektörde 2016 yılında yayımlanan bir mevzuatla birlikte tüm tüplerimizin takip edilmesi ve nihai kullanıcı bazında düzenlemeyle karşı karşıyayız ancak bu düzenleme 8 yıldır hayata geçemedi. Son olarak da süreç 2024’e kadar uzatıldı. Sanıyorum bir uzatma daha alacağız ve şahsi görüşüm bunun yine gerçekleşmeyeceği yönünde. Çünkü hayatın gerçekliğine uygun olmayan bir işleyiş talep ediyor. Biz yerine getiremiyoruz. Bu sorun ve çözümüne yönelik yaklaşımımızı paylaşıyoruz.

2023 yılında yaşanan Kahramanmaraş merkezli afetlerde, depremin gerçekleştiği günün sabahı en önemli temel ihtiyaç maddelerinden biri de LPG’ydi. Herkes seferber oldu. Ama biraz evvel söz ettiğimiz, o daralan pazarın içindeki sınırlarımız için oraya yardım götürmekte çok zorlandık. Buradaki sorun, geçmişten gelen, enerji arz güvenliği dediğimiz konudur. Bana göre yapılan, LPG’ye haksızlıktı. Daralan pazarda yaşamaya gayret eden 6 bin bayi, yaklaşık 50 bin kişinin istihdamı ve buradaki geçim kaynağından bahsediyorum. Bütün bunlar günün sonunda bizi bu zirvenin de teması olan “Geleceğin enerjisi, Enerjinin Ekonomisi”ne getiriyor. Biz de sürekli olarak LPG’nin sadece kriz ve afetlerde hatırlanacak bir yakıt olmadığını dile getiriyor ve strateji belgesine girmeye gayret ediyoruz. Kendimize yer bulmaya çalışıyoruz. Yaklaşık 5 milyon tonluk altyapıya sahip bir alanda bunlara uygun düzenlemeler yapılmasını talep ediyoruz.

Petrol Sanayi ve Emobilite Derneği
(PETDER) Yönetim Kurulu Üyesi
Mustafa Ergi

‘UTTS’nin kendi mecrası içinde tartışıldığını düşünmüyorum’



2000’li yıllarda mevzuat uygulamalarında yeni bir sistem getirildi. Herhangi bir düzenlemenin kamuya faydasıyla maliyeti arasında denge kurulmasına dair çalışmalar vardı. Bu, bütün düzenlemelerde, düzenleyici etki analizi yapılarak hayata geçiriliyordu ve hemen hemen bütün mevzuatları kamuoyunun görüşüne açarak düzenleyici etki analizi çerçevesinde yürütülüyordu. Kanun hazırlıkları çok uzun yıllar sürdü. Düzenlemeler birtakım revizeler yapılarak gerçekleştirildi. Kanun 2003 yılında yürürlüğe konulduktan sonra epey değişiklik geçirdi. 2007 yılında “ulusal marka” uygulaması gerçekleştirildikten sonra eksiklikler olabileceği anlaşıldı ve birtakım çalışmalar yapıldı. 19 Ocak 2007 tarihinde bazı düzenlemeler yapılarak bazı otomasyon çalışmaları gerçekleştirildi. Yaklaşık 20 yıllık bir birikim var; ciddi bir piyasa yapısı oluştu.

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazların hayata geçmesiyle birlikte -kayıt dışılığı önleme konusunda- petrol ve LPG piyasalarında çok ciddi bir sorun yaşanacağını düşünmüyorum. UTTS’ye baktığımızda, kendi mecrası içinde tartışıldığını da düşünmüyorum. Esasında bu, KDV kaçakını veya kayıt dışılığı önlemek için getirilen bir tedbir. Biliyorsunuz, KDV peşin olarak ödeniyor. İthalat aşamasında akaryakıt alımları peşin olarak ödeniyor. Geriye bayi marjı kalıyor. Burada konuştuğumuz rakam, yüzde 12’lik bir kayıt dışılık oranı. Benim hesabıma göre 100 milyon liraya geliyor. Ticari araçlarda yaklaşık yüzde 70’lik bir gider olarak kabul ediyor; ortaya gerçekten minimal bir tablo çıkıyor. Söz konusu kayıt dışılık olsa bile yapılan düzenlemeyle elde edilecek fayda arasında uçurum var. Burada çok ciddi bir değerlendirme yapıldığını düşünmüyorum. Sektörün bir araya gelmesi ve bu konuda daha ciddi çalışmalar yapılması

gerektiğini düşünüyorum. Tabi ki bütün düzenlemeler yapılabilir ancak fayda-maliyet analizi yapılarak değerlendirilmesinin daha faydalı olacağını düşünüyorum.

Fayda-maliyet analizi yapılırken güvenlik konusunu da devletle birlikte çok ciddi değerlendirmek lazım. Kaçak dolum konusunda, Türk milleti olarak çok pratik düşünüyoruz. Aslında çok basit vergisel birtakım düzenlemelerle çözülebilir. Bazen çok istisnai bir uygulama, sanki sektörün bütünü kapsıyormuş gibi bir yanılsamaya da giriliyor. Öte yandan barkod uygulamasının ne kadar yük getireceği de ciddi bir konu ve ona da bakmak lazım.

Ben de LPG’ye çok ciddi haksızlık yapıldığını düşünüyorum. Çünkü pazar büyüklüğü 4 milyon ton civarında. Savaş, deprem gibi konular hayatın gerçekleri. Bir başka taraftan da LPG sektörü kanunun çıkmasıyla birlikte çok ciddi adımları sağlıklı bir şekilde attı.

Burada vurgu yapılan konuyu çok önemsiyorum: “Enerjide önemli olan arz güvenliği.” Kriz anlarında önemli olan enerjinin ulaşılabilirliğidir. LPG çok önemli bir enerji kaynağı... Uzun yıllar LPG’ye karşı bir ön yargı vardı. Bunu değiştirmemiz lazım. Bazı konvansiyonel yakıtlar var. Yeni yakıtlar çıktı. Hidrojen yavaş yavaş gündeme geliyor. Elektrik çevreci yakıt olduğunu kabul ediyoruz. Ancak elektrikli elde edilmesi çevreci mi? İşte bu nokta gözden kaçıyor. Tüm bunlara baktığımızda, LPG sektörü gerçekten Türkiye’de çok büyük bir başarı elde etti. 1999 yılında 355 bin ton olan LPG oranı bugün 3,5 milyon ton. 2008 yılında otomotiv pazarındaki oranı yüzde 13 iken bugün pazar payı yüzde 30’ların üzerine çıkmış durumda. Çok ciddi bir gelişim elde etmiş durumda. Otomotiv yakıtları anlamında LPG’nin bu nadide yerini koruyacağına inanıyorum.



‘Petrol piyasasındaki fiyatlar arz-taleple belirlenmiyor’

Moderatörlüğünü PETFORM Genel Sekreteri Murat Kalay’ın üstlendiği ‘Petrol ve Doğal Gaz Piyasalarının Geleceği’ oturumunda FGE Londra Enerji Ekonomisi ve Dönüşümü Direktörü Cüneyt Kazokoğlu, Energy Aspects Petrol ve Doğal Gaz Arama ve Üretim Kıdemli Analisti Serkan Şahin ve OME Hidrokarbonlar Direktörü Sohbet Karbuz hidrokarbon sektörünün geleceğini değerlendirdi.



OME Hidrokarbonlar Direktörü Sohbet Karbuz

‘LNG’de petrole endeksli kontrat yapmak avantajlı olabilir’

Kasım ayının başında Avrupa’da ısıtma sezonu girdik. Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen “Biz iki senedir muhteşem önlemler alarak arz güvenliğini teminat altına aldık” demişti. Geçtiğimiz haftalarda ciddi bir soğukla karşı karşıya kaldı Avrupa. Şu anda Avrupa’daki gaz depolarının doluluk oranı yüzde 86. Halbuki yüzde 90 doluluk hedefine 1 Kasım’da ulaşma hedefleri vardı. Bu hedefe zaten ekimin başında, hatta eylülün sonunda ulaşmışlardı. Kendilerini çok rahat hissediyorlardı fakat şu son iki haftadır gaz depolarından çekiş oranı çok yüksek. Peki Avrupa bu kışı geçirir mi? Belki geçirir ama sonrası ne olacak, bu büyük soru işareti. Diğer bir başlık, Trump. Tekrar ABD Başkanlığı’na geri döndü. Chris Wright da Enerji Bakanı adayı oldu. Kurumu bilmeseydi de piyasayı biliyor, kaya gazcı. Trump’ın İç İşleri Bakanı adayı da “Ben federal alanları petrol ve gaz arama faaliyetine açacağım” dedi. Çevre Koruma Ajansı’nın başına gelen kişi de hiç ‘çevreci’ değil. Öte yandan Trump bir Ulusal Konsey koydu ki yine hiçbir çevreci değil. ABD zaten şu anda dünyanın bir numaralı LNG ihracatçısı, bir numara olmaya da devam edecek. Bir başlık da, Bakü’deki COP 29. Ne denmişti bir önceki COP’ta? ‘Fosil yakıtlardan çıkış’ yerine ‘transitioning away’. Doğal gazın ismi telaffuz edilmedi ama anlaşılın bu, doğal gazdı. Trump zaten “İş başına gelir gelmez enerji konusunda yapacağım iki önemli şey var” dedi ve ilkinin LNG ihracat tesislerinin yapımını durduran Biden’ın bu kararını çöpe atmak, ikincisinin de Paris Anlaşması’nı çöpe atmak olduğunu belirtti. Bunlar ne ifade ediyor? Doğal gazın önü çok daha açık. Bazı kurumlar

doğal gaz talebinin 2040’a gelmeden önce zirveye varacağını, sonra düşeceğini söylüyordu. Ben buna hiç katılmıyordum. Bugün iki katı katılmıyorum. Çünkü doğal gaz ‘transition feel’ değil ‘destination feel’ olarak tanımlanabilir. Birincisi dünyada çok miktarda doğal gaz kaynağı var. İkincisi doğal gaz ‘İsviçre çakısı’ gibidir. Çünkü her yerde kullanıyoruz. Önümüzdeki 10 yıllık periyotta petrol ürünlerine alternatif olarak en yaygın kullanılacak yakıt da LNG. Şimdi Çin’deki ağır vasıta taşıtlarda LNG’nin hızla arttığını görüyoruz. Bu öteki ülkelere de belki yayılacaktır. Doğal gaz güvenilirlik veriyor. Hatta doğal gaz kullanımının nihai yeri belki de uzay. Roketler yakıt olarak LNG ve oksijen karışımı bir yakıt kullanıyor. Fakat diğer taraftan doğal gaz aslında bir orta yaş krizi de geçiriyor. Geline aşamada sektör olarak biz artık ‘doğal gaz’ demeyi bırakmak üzereyiz. Doğal gaz’ı demeyi bırakmak üzereyiz. Bunun içerisinde doğal gaz, biyometan, hatta hidrojeni de katıyoruz. Öte yandan doğal gaz sadece sıradan bir yakıt değil, jeopolitik bir yakıt. Bu sebeple şimdi Trump’la beraber dünya gaz ve enerji piyasalarında muhtemel bir geçiş de gündeme gelecek. Doğal gaz piyasasındaki oyuncular buna nasıl adapte olacak? Yatırım yapıp, esnek olmaları lazım. LNG sektörü gittikçe ön plana çıkacak. 1990 yılında dünya çapında üretilen doğal gazın sadece yüzde 20’si ticaret ediliyordu. O yüzde 20’nin yüzde 16’sı boru hattı, yüzde 4’ü LNG’ydi. Bugün yüzde 25 civarı ticaret ediliyor. Boru hattıyla olan kısım yüzde 11, LNG’nin payı ise yüzde 13 oldu. 1922 yılından sonra dünya doğal gaz ticaretinde LNG’nin payı yüzde 50’nin üzerine çıktı ve bu

pay giderek artacak. Ne kadar artacağı konusunda tahminler değişiyor. 20-30 sene sonrasına yapılan tahminler bunun yüzde 60 veya 60’tan fazla olacağını söylüyor. Yüzde 50’lik orandan yüzde 60’lık orana çıkacağız. Peki niçin? Bugün dünyada 20 LNG ihracatçısı var. 2030-40 veya 2050 yılında 20’den 25’e çıkacak ama bugün 48 LNG ithal eden ülke var. Bu 48 rakamı da en az 58’e çıkacak. Dolayısıyla şimdiden bunu öngörüp LNG ihracat kapasitesini artırmamız gerekiyor. Biz şu anda LNG ihracatının kapasitesinin artırılmasının üçüncü büyük dalgasını yaşıyoruz. Birinci dalga 2006-2010 yılları arasındaydı, dünya çapında 50 milyon ton LNG kapasitesi ilave edildi. İkinci dalga 2015-2020 yılları arasındaydı, LNG ihracat kapasitesi 100 milyon tona çıktı. Şu anda üçüncü dalgadayız. En az 200 milyon ton LNG ihracat kapasitesi eklenecek. Peki talep artacak mı? LNG fazlası olacak mı? Olacak. Trump, LNG ihracat tesislerinin durdurulması kararını çöpe atınca, ülkeler de doğal gaza daha rahat bir şekilde bakınca, LNG ihracat kapasitesi arttığı için, özellikle 2027 sonrasında bir LNG fazlası olacaktır. LNG fazlasının olması, LNG fiyatlarının düşmesini beraberinde getirecektir. Bu süre içerisinde petrol fiyatları da düşecek dolayısıyla uzun vadeli olarak LNG kontratlarında petrole endeksli kontrat yapmak avantajlı hale gelebilir. Bilindiği üzere Rusya-Ukrayna Savaşı sonrasında “2027 yılı sonunda Rusya’dan LNG ve boru gazı alımını bitireceğiz ve Rusya’ya olan bağımlılığımızdan kurtulacağız” diye bir karar alınmıştı. 2021 yılında AB, Rusya’dan 132 milyar m³ boru gazı alıyordu ve bu miktarı 2023 yılında 25’e indirdi. Oysa 2021 yılında 17 milyar m³



LNG ithal ediyordu, onu 25,7’ye çıkarttı ama bu genellikle konuşulmuyor. Şu an en çok merak edilen konu ise Ukrayna’nın transit anlaşmasını sona erdirince ne olacağı. “Türkiye var, Yunanistan var, güneyde LNG tesisleri var, Almanya ve Litvanya’da LNG tesisleri var” deniliyor. Peki Romanya ve Almanya’daki transit tarifesine hiç bakıldı mı? Çünkü Romanya veya Almanya üzerinden LNG veya doğal gaz ticaretini yaptırmak, doğu Avrupa’da sanayinin kontak kapatması demek. Alternatif olarak öne çıkan yenilenebilir enerjinin Avrupa’yı nasıl bir duruma soktuğunu gördük. Doğal gazın önü açık. Diğer bir hidrokarbon olan petrolde ise fiyatların önemli bir jeopolitik gelişme olmadığı sürece baskı altında kalması gerekir. Çünkü petrol piyasasındaki fiyatlar arz-taleple belirlenmiyor. Diğer taraftan ben Avrupa’nın önümüzdeki iki yıl içerisinde ciddi bir enerji krizine gireceğine inanıyorum. Bu konjoktürde biz, AB’deki gibi rüzgar ve güneş ‘takıntısı’ içine girmediğimizi takdirde kilit bir ülke olabiliriz. Bizde biyokütle var, biyometan üretimine ağırlık verebiliriz, kömür var, daha da önemlisi müthiş bir jeotermal kaynağımız var. Bunları değerlendirmeliyiz. Jeotermal aynı zamanda ısıtmada da kullanılıyor. Nükleer de işin içine girecek. Yani enerji yelpazesindeki bütün yakıtları içeren bir enerji sistemine sahip olabiliriz.



PETFORM Genel Sekreteri Murat Kalay

‘Özel sektörün hamle zamanı’

Ekonomiyi belirli bir ritme oturtup enflasyonu aşağı indirmeye çalıştığımız bir dönemde petrol fiyatlarının orta vadede baskı altında olacağı ve yukarı hareket etmeyeceği gerçeği çok önemli. Bu ülkenin makro dengesine de çok ciddi bir fayda sağlayacak. Fiyatların 30-40 dolar seviyesine inmesi faaliyetleri, sondajları ve yeni rezerv artışlarını etkileyen bir sonuç doğurabiliyor ama umarım ciddi bir dalgalanma olmadan, yönetebileceğimiz bir petrol ve doğal gaz fiyatıyla yaşarız. Çünkü her dalgalanma

ciddi anlamda tahribat bırakabiliyor. Geçtiğimiz yıllarda ‘ticaret merkezi’ olma kavramı daha çok dile getiriliyordu. Bu konunun pozitif ilerlediğini düşünüyorum, adım adım kilometre taşları döşeniyor. Türkiye’de sübvans edilen gaz fiyatları tüm dengeyi bozuyor. Aşama aşama maliyet bazlı fiyatlamaya geçmemiz bir mecburiyet. Genel itibarıyla ise 2024 yılı, petrol ve doğal gaz üretiminde cumhuriyet tarihinde rekor rakamlara ulaştığımız bir yıl oldu. Bunun en temel iki faktörü, Sakarya’daki gazın keşfi ve Gabar sahasındaki keşfin çok

hızlı üretime alınmasıydı. Sakarya’dan doğal gaz girdisi günlük 7 milyon m³. Aynı şekilde ham petrol üretimi anlamında da 57 bin varilin üzerinde Gabar’dan katkı sağlanıyor. Günlük 110-115 varillere ulaşmış durumdayız. Her bir varil ekonomi için anlam ifade ediyor. 2023 yılında 230 civarı kuyu deldik. 2024 yılında bu rakamın 240-250’lere ulaşmasını bekliyoruz ve 2025 projeksiyonunda da bunun 250 kuyunun üzerine çıkacağı söyleniyor. Ülkemiz ölçeğinde bu, en az 70-80 kulenin aktif çalışması ve hidrokarbon yatırımlarına



ilişkin servis firmalarının çok faal olacağı anlamına geliyor ki tüm bunları dünya sektör standartları ve iş sağlığından ödün vermeden yapmak çok önemli. Şimdi özel sektörün hamle zamanı diye düşünüyoruz.

FGE Londra Enerji Ekonomisi ve Dönüşümü
Direktörü Cüneyt Kazakoğlu

‘Trump’ın petrol piyasasına etkisi çok olmayacak’



Öncelikle talep tarafında Covid’den sonra bir toparlanma oldu. Bu toparlanmanın değişik etkenleri var. Uçaklarda çok büyük verim artışı oldu. Kısmen Asya’da, Çin’de bilhassa hava taşımacılığı hala Covid öncesine dönmüş değil. Dizel nispeten zayıf durumda. Petrol talebinde 3 milyon varil artış bekliyoruz. Sanayi endeksi Covid’den beri toparlanamıyor, sürekli negatifte. Fakat hizmet sektörü son derece güçlü. Petrol talebini iktisaden ana unsur olarak kendini gösteriyor. Petrol talebindeki artışın bu yıl yarısından fazlası ham petrol temelli olmayan ürünlerden kaynaklanıyor. Etan gazı, biyoyakıtlar, doğal gaz ya da petrol üretiminden çıkan LPG... Ham petrol/ham petrol bazlı ürünlere talep toplam talebin yüzde 40’ı, günde 4-5 bin varil. Diğer önemli konu elektrikli arabaların satışları. Dünyada otomobil satışları zirve yapmış durumdaydı, Covid vurunca düştü. Şimdi toparlanıyor, fakat baktığınız zaman 2018-19’daki seviyeye dönmüş durumda değiliz. Hafif araç satışı hala 2018-19 seviyesine dönmüş değil. İkinci etken, asıl toparlanma sadece elektrikliken oluyor. İçten patlamalardaki düşüş toparlanamıyor. İçten patlamalı motor satışları hiçbir zaman 2018 seviyesine dönmeyecek artık. Çin’de araba satışlarının yarısı elektrikli. Avrupa’da yüzde 25 seviyesinde seyrediyor. Amerika’da yüzde 10. AB’de regülasyondan kaynaklanan beklentiler var. Elektrikli arabalardaki artış devam edecek. 2024 yılında yaklaşık 15 milyon elektrikli araba satıldı. Bu da aşağı yukarı her altı arabadan birinin elektrikli olduğu manasına geliyor ki inanılmaz bir şey. Elektrikli arabalarda gidişat devam edecek. Çin’deki yavaşlama dünyanın çok büyük kısmını etkiliyor. Niye? Son 10 yıldaki toplam petrol talebi artışının 3’te 2’si Çin’den geldi. Çin’deki yavaşlamanın petrol talebi açısından birkaç tane nedeni var. Çin’in dizel talebi çok düşüş gösterdi. Her halükarda Çin’deki dizeli talep eden sektörlerde bir artış görmüyoruz. Ekonomik yavaşlamayla

beraber artış hızının ne kadar artacağı tartışılır. Sadece bu yıl içinde günlük 110 bin varillik dizel taleplerinin LNG’ye kaydığını öngörüyoruz. 2020’den beri yarım milyon varillik dizel talebi LNG’ye kaymış durumda. Çin ağır kara taşımacılığindeki bu kayış, dizel talep eden asıl sektörlerdeki yavaşlamayla birleşince dünyadaki dizel talebi için kötü bir tablo oluşuyor. Fakat Çin’in çok güçlü olduğu bir yer var, o da petrokimya. 2019’dan 2023’e kadar Çin’deki petrokimya kapasitesi artışı AB, Güney Kore ve Japonya’daki mevcut kapasitenin toplamına eşit. 2023-2030 arasında Çin bu eşitliği sürdürecektir. Yani sadece 10 yıl içinde Çin iki AB, iki Güney Kore ve iki Japonya petrokimya kapasitesine ulaşacak. Bu AB için problem. Çin’deki kapasite onların marjlarını etkiliyor. Tüm bunlara ek olarak, yeniden ABD Başkanı seçilen Donald Trump’ın petrol piyasalarına etkisinin çok büyük olmayacağını belirtebiliriz. Trump’ın tek başına benzinin fiyatını düşürmesine olanak yok. Trump’tan bağımsız olarak petrol piyasalarında bir arz talep dengesizliği var. 2018’de bütün gümrük kısıtlaması vergilerini getirdiği zaman ticarete hatırı sayılır bir düşüş, dolarda artış olmuştu. 2017-18’e kadar dünyada ticareti yavaşlatan gümrük etkenleri şu an nispeten düşüklük. 2018’de Trump ilk defa bunu yürürlüğe sunduğu zaman zıplama yaratmıştı. Kaldı ki petrol piyasalarında fiyatlar bir türlü artmıyor. Bunun en önemli nedeni, OPEC ve üreticilerden değil non-OPEC’ten kaynaklanıyor. Sadece non-OPEC üretimindeki artış 1 milyon varilin üzerinde. Bu, petrol talebinin artması ama non-OPEC üretimindeki artışın çok daha fazla olması demek. OPEC için de üretim kısıntılarını devam ettirmesinin fiyatı bu seviyelerde tutmaya yetmemesi demek. Arz fazlası nedeniyle fiyatlar nispeten düşük seyrediyor. Yedek kapasite tarihin en yüksek seviyesinde. Toplam likit sıvı yakıt talebi önümüzdeki 5-6 yıl içinde artmaya da devam edecek.

Energy Aspects Petrol ve Doğal Gaz Arama ve
Üretim Kıdemli Analisti Serkan Şahin

‘Ruslar sondaj ve arama-üretim tarafında yavaşlamadı’



Dünyada gaz talebini şu anda Asya başta olmak üzere ülke talepleri ve LNG ihracatı artırıyor. Büyük üreticilerin tamamı LNG ihracatına ve Asya’ya odaklanmış durumda. Bunun yanında Çin, Hindistan gibi ülkelerin kendi iç talepleri de üretimlerini ciddi anlamda destekliyor. Dünyanın 2030, hatta 2040’a kadar gaz arzını destekleyen üç yer var. Bunlar, Kuzey Amerika, Orta Doğu ve Rusya/Orta Asya. Ülke olarak üretim-tüketimdeki genişlemenin başını Çin, Katar ve Suudi Arabistan çekiyor. Çin zaten ekonomik büyümenin ana noktası. Katar daha fazla LNG ihracat kapasitesi eklemek için çok ciddi bir artışa gitti. Bu da Katar’ın büyümesinin ana nedeni. Suudi Arabistan çok ciddi petrol tüketen ve bunu doğal gazla değiştirmek isteyen bir ülke olduğu için çok ciddi gaz geliştirme projeleri var. Hindistan’daki büyüme önümüzdeki beş-altı yıl için ortalama yüzde 7 ve bu çok ciddi bir miktar. Mesela Çin yüzde 5,3’le büyüyecek arzını. Bunlar, hacim olarak bu ülkelerin iç tüketimleri açısından önemsiz görünebilir ama onların ithalata olan bağımlılıklarına olumlu etki yapacak. Çin’in büyümesi 2030’a kadar 10 milyar m³ olacak. Hindistan, Mumbai’nin batısında kalan deniz tarafındaki sahalar da çok ciddi geliştirmeler yapıyor ve toplam üretimlerinin 2030 yılında 38,6 milyar m³ olacağını hesaplıyor. Avrupa balance’ı için çok önemli ülkelerden bir tanesi de Cezayir. Çünkü bugün Avrupa’nın boru hattı bağlantıları içerisindeki kapasitelere yeni ek hacim getirebilecek imkanlar çok azaldı. Rus gazı neredeyse kesildi. Ek kapasite getirebilecek tek gerçek ülke Cezayir ve buradaki haberler de çok da iyi değil. Kritik bir üretim düşüşleri var. Cezayir’in çok ciddi iç talep artışı var ve ihracat kapasitesinin de düşmesini bekliyoruz. Yeni projelerle hacimler artacakmış gibi lanse edilse de düşüyor aslında. Mısır ise bambaşka bir konu. Mısır, Avrupa’nın Cezayir’e alternatif olarak gördüğü bir ülkedydi. Mısır up-stream tarafından uzaklaşmakla kalmadı, şu an LNG talebi yüzünden Avrupa’nın LNG maliyetlerini

de artırır hale geldi. Katar’ın da North Field üzerinden eklemeye çalıştığı bir kapasite var. Yeni bir üretim-ihracat kapasitesi eklemek hedefindeler ama bunların çok büyük kısmı uzun vadeli kontratlardan: Yaklaşık 38 milyar m³ Çin’e, 20 milyar m³ Hindistan’a ve geri kalanlar ‘destination clause’ kontratlar. Katar’ın spot piyasasında bir kapasite kalmadı. Böyle bir tabloda Türkiye için LNG arzında çok alternatif yok. Büyük sıvılaştırma projelerinin 2026-27 yıllarından 30’a doğru yavaş yavaş kaybolduğunu görüyoruz. İyi olmayan bir diğer haber, gazlaştırma projelerinde de 2025-26’dan sonra çok büyük bir proje olmaması. Aslında biz talep ve artıştan bahsetsek de LNG’de 2026-27’nin ötesinde ciddi bir kapasite artışı yok. Bu 2030 sonrası LNG talebinin bir noktada sıkışması anlamına gelecek. Gazlaştırma tarafındaki artışın yüzde 90’lık büyük kısmı zaten Asya’da. Yüzde 50’si de Çin’de. Şu an biz sadece gazla formüle edilen bir kontrat göremiyoruz. Bu bir hayaldi, ancak olmuyor. Bunlar genelde petrolü içinde bulunduran hibrit formüller halinde geliyor. Yani petrolün ağırlığı azalmıyor aslında kontratlarda. Bu bir taraftan iyi, çünkü gazla çok bağlı formüllerde talep üzerinden bazı sorunlar çıkıyordu. Bir taraftan da kötü, özellikle Avrupa gibi kendi hub’ını oluşturmaya çalışan piyasalar için. Bu verilerde Rusya’nın kapasitesindeki düşüşün tek sebebi ambargolar. Yapay olarak Avrupa’ya kesilen ihracatla birlikte, 135 milyar m³ atıl bir kapasite tekrar üretime geçebilecek durumda. Yoksa Ruslar sondaj ve arama-üretim tarafında yavaşlamadı. Bugünlerde gündeme gelen Gazprombank yaptırımı ise Türkiye’yi etkilemez. Avrupa ya da diğer Gazprom alıcılarını etkileyeceğini de düşünmüyoruz. By-pass etme imkanları var. Peki Avrupa Rus gazından tamamen kurtulabilir mi? Ne kadar bedel ödemeye karar verdiklerine bağlı. Teorik olarak evet ama Avrupa’nın şu an yaşadığı ekonomik talep daralması bunun bedeli.

'E-mobilite sektöründeki yatırım fırsatları çok cazip'

Sponsorluğunu Eşarj'ın üstlendiği, moderatörlüğünü ise Dolubatarya Kurucusu Bilal Akgündüz'ün yaptığı 'E-mobilite Oturumu'nda Eşarj Elektrikli Araçlar Şarj Sistemleri Genel Müdürü Barış Altınay, Ovolt & Sharz. Net Genel Müdürü Hakan Koca, Estasyon Yönetim Kurulu Üyesi Murat Timur ve Solutions to Charge Kurucu Ortak ve İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan konuşmacı olarak yer aldı.



Dolubatarya Kurucusu
Bilal Akgündüz

Solutions to Charge Kurucu Ortak ve
İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan

'2025'te elektrikli araç sayısının iki katına çıkması bekleniyor'



Elektrikli araçlardan bahsederken, Çin'i göz ardı etmek neredeyse imkansız. Çünkü Temmuz 2024 itibarıyla Çin'de 24,7 milyon elektrikli araç bulunuyor. Yani, şarj olabilen 25 milyona yakın araç var. Geçtiğimiz ay, 5 terabayt elektrik harcadı ve 3,5 milyon şarj istasyonu mevcut. Bu, Türkiye'nin yıllık elektrik tüketiminin yaklaşık yüzde 20'sine denk geliyor.

Bu yıl Çin'de 45 terabayt şarj için elektrik harcanmış durumda. Ancak, bu kadar elektrik harcaması tamamen mevcut şebeke gücüyle sağlanmıyor. Şarj istasyonu kurmak isteyenler, devlet tarafından sağlanan hibeler ve desteklerden yararlanabiliyor. Çin'de bu büyüme hızla devam ediyor ve devlet, batarya değişim istasyonları gibi yatırımlara teşvik sağlıyor. Örneğin, 1 MW şarj kapasitesine sahip bir istasyonun 30 kW kısmı için hibe alabiliyorsunuz. Bu tür destekler, Türkiye'de uygulamada daha farklı olabilir. Burada devlet desteklerinden çok, kurulumla ilgili engeller ve cezalarla karşılaşabiliriz.

Kullanıcı deneyimi hakkında da birkaç şey söylemek istiyorum. Telefonumda birçok şarj uygulaması var, bazılarını

indiriyorum ama hiç kullanmıyorum. Bu, aslında kullanıcı alışkanlıklarının nasıl oluştuğunu da gösteriyor. Şarj bilgileri 10 dakika içinde uygulamama geliyor ama özellikle kışın soğuk havalarda şarj istasyonlarında yaşanan sorunlar, bu deneyimi olumsuz etkileyebiliyor. Dinlenme tesislerinde cihazlar soğuyor ve bu da kullanıcı için ek zorluklar yaratıyor.

Birçok şeyin değişmesi gerektiğini düşünüyorum. 2025'te elektrikli araç sayısının iki katına çıkması bekleniyor ama bunun için daha fazla altyapı kurmamız, yeni çözümler üretmemiz gerekiyor. Şu an istasyonlar kuruluyor, güç sağlanıyor ve uygulamalar devreye giriyor. Fakat gece saatlerinde, akaryakıt istasyonlarında olduğu gibi, şarj istasyonlarında hizmet alamama durumları yaşanabilir. Bu da kullanıcılar için sıkıntı oluşturabilecek bir sorun.

Türkiye'de elektrikli araçlar artık benimsenmiş durumda. Yeni yerli markalar devreye girmeye başladı ve Türkiye'de çok önemli adımlar atılmaya başlandı. Bu gelişmeler, elektrikli araç pazarının büyümesinde önemli bir rol oynayacak.

'Firmalar belirli bir kurulu güç talebinde bulunmalı'



Son yıllarda, özellikle şarj istasyonlarıyla ilgili yangın gibi olaylar dikkate alındığında, bu tür kazaların çoğunlukla araçlardan kaynaklandığını görüyoruz. Şarj istasyonları kaynaklı yangınlar çok nadir olurdu, çünkü şarj istasyonlarında genellikle koruma önlemleri bulunuyor. Ancak, burada önemli bir sorun var: Araçla şarj istasyonu arasındaki haberleşme. Araç, şarj istasyonuna ihtiyacı olan enerji miktarını bildirdiğinde, AC şarjında veri iletimi daha basit olurken, DC şarjda haberleşme çok daha hızlı ve kesintisiz olmalıdır. Eğer bu iletişimde bir kopma olursa, araç çok yüksek voltaj alabilir ya da akımı doğru şekilde ayarlayamayabilir. Şarj istasyonu, aracın ne kadar enerjiye ihtiyacı olduğunu bilmediği için, maksimum gücü verebilir.

Özellikle DC şarj istasyonları kuran firmaların, artık belirli bir kurulu güç talebinde bulunması gerekiyor. Bu durum, önceki yıllarda böyle değildi. Çünkü dağıtım şirketlerine enerji temini için sorular sorulduğunda, genellikle kolayca çözülebiliyordu. Ancak bugün, daha büyük enerji yatırımları gerekiyor. Türkiye'de 21 elektrik dağıtım şirketi bulunuyor ve her biri, yılda 2 milyar

dolar civarında yatırım yapacak. Bu yatırımlar, çoğunlukla kayıp ve kaçak oranlarını düşürmeye yönelik olsa da şarj istasyonları kuran firmaların yatırımları özel sektöre kalıyor.

Bu süreçte en büyük sorunlardan biri kapasite meselesi. Şarj istasyonları kurulurken, her noktada yeterli kapasite sağlanması zor olabiliyor. Bazı bölgelerde, akaryakıt istasyonları gibi yerlerde bile, gerekli altyapı bulmak zor. Biz, 2 binden fazla keşif yaptık ve şarj için uygun bağlantı noktaları aradık. Bu noktada, özellikle şehir içi yerlerde kapasite arttırımı yapmak önemli bir konu olacak.

Bir diğer önemli nokta, şarj istasyonları kurulduktan sonra, bu istasyonların sürekli hizmet vermesi gerektiğidir. Çünkü şarj istasyonu, sürekli açık olmalı ve 7/24 izlenmelidir. Ancak, sahada çok sayıda arızalanan istasyon bulunuyor. Ucuz ve düşük kaliteli ürünlerin kullanımı, bu tür aksaklıklara neden olabiliyor. Bizim de şarj istasyonları kurarken, sadece istasyonu kurmakla kalmıyoruz aynı zamanda sürekli bakım ve izleme hizmeti sunuyoruz.



Ovolt & Sharz.Net Genel Müdürü Hakan Koca

‘Elektrikli araçlar yayıldıkça e-mobilite ekosistemi oluşacak’

37 yıl önce bu sektöre adım attığımda, benzin istasyonu olarak başladık, sonra mazot, ardından LPG geldi. Zamanla, istasyon kelimesi sadece bir akaryakıt noktası olmaktan çıkıp, bir yaşam alanına dönüştü. Bugün, bir akaryakıt istasyonuna geldiğinizde bisikletinize hava şişirmek için de geliyorsunuz, market alışverişinizi de yapıyorsunuz. Birçok yerde, istasyonlar şehir merkezlerine yakın ve 24 saat açıktır, bu da onlara büyük bir avantaj sağlıyor. İstasyonlar, araçlar için çok değerli konumlar çünkü her an ulaşılabilir olmaları çok önemli. Ancak Türkiye’deki güç problemi büyük bir engel.

Bir başka konu ise filo araçları. 2009-2010 yıllarında elektrikli araçlara merak sarmıştım ve o dönemde bile bu araçlara ilgi vardı. Bir şeyin ilginç gelişimi var; genelde harcama gücü olanlar bu işe giriyor. Önce filo sahipleri kendi araçlarını alıyor. Ancak filoların dönüşümü için

zaman lazım. Bugün elektrikli araç sayısı yüzde 1 civarında, ama önümüzdeki 10 yıl içinde bu oran yüzde 50’nin üstüne çıkacak. Taksiler de dahil, şehir içi kullanıma uygun elektrikli araçlar filoları dönüştürecek.

Bu noktada biz de lokasyon stratejimizi bu dönüşüm üzerine kurduk. Filolar için, araçların hem şirket içinde hem de istasyonlarda şarj edebilmesi gerekiyor. Bugün çok yeni bir sektör gibi görünsek de aslında önemli bir noktadayız.

İşin sıcak tarafı şu: Bu sektördeki yatırım fırsatları çok cazip. Örneğin, Deloitte tarafından yeniden değerlendirilen bir fonumuz var ve bu, sektörde nefes almakta zorlanan CPO’lar için büyük bir fırsat. Teknolojik gelişmeler, özellikle uygulamalar ve cihazlar üzerine çalıştığımızda, bu alanda konsolidasyon kaçınılmaz. Şu an Türkiye’de yaklaşık 25 bin şarj soketi var. Bu rakam, araç sayısına göre oldukça düşük. Avrupa’da

bu oran çok daha yüksek, bu yüzden şarj noktalarının daha verimli yönetilmesi önemli. İş birliği yaparak bu sorunları aşabiliriz.

Tüketici deneyimi şunu gösteriyor: Lokasyon mükemmel olabilir ama hizmet eksikse, sorun ortaya çıkar. Hizmet çok iyi olabilir ama istasyon yoksa, bu da bir problem. Şarj istasyonları, sadece enerji sağlamakla kalmamalı aynı zamanda kullanıcı deneyimini de iyileştirmeli. Şarj olurken, müşteri vakit geçirirken konfor ve hijyen gibi faktörler önemli. Kiosk modelini geliştirmemiz de bunun bir parçası. Şarj işlemi her yerde yapılabilir olmalı. AVM’lerde, oto galerilerinde, hatta kaldırımda bile şarj noktaları kurmak mümkün. Bu noktada biz, şarj istasyonlarını elektrikli araçların mobilite ihtiyaçlarına yönelik yeni vizyonla değiştirmeyi hedefliyoruz.

Bugün Türkiye’deki soket sayısını 10 katına çıkarmayı hedefliyoruz. Bu süreç, EPDK’nın 10 yıllık planları ve



otomotiv endüstrisinin araç tahminleriyle şekillenecek. Elektrikli araçlar hızla yayılacak ve bu, bir e-mobilite ekosistemi oluşturacak. Tüketicinin beklentisi, şarj noktalarının her yerde ve erişilebilir olması. Akaryakıt istasyonlarının dönüşmesiyle, şarj istasyonlarının geleceği daha parlak olacak.

Akaryakıt sektöründe de bir değişim var. Çalışan maliyetleri arttı, birçok istasyon kapanıyor. Şu an istasyon sayısı 13 bin civarındayken, bu sayı 12.800’lere düştü. Bu birleşmeler ve optimizasyonlar, yeni fırsatlar yaratabilir. Biz de bu fırsatları değerlendirmek için birlikte hareket etmeliyiz.

Eşarj Elektrikli Araçlar Şarj Sistemleri Genel Müdürü Barış Altınay

‘Bugün Türkiye’de 24 binin üzerinde şarj soketi var’



Eşarj’ın kuruluşu, 2008’in sonlarına dayanıyor. İlk 10 yılı, yani 2019 yılına kadar baktığımızda, sektörde sadece bin araçtan bahsediyoruz. O dönemde Tesla Model S henüz yoktu ve elektrikli araçlar, çeşitli mevzuatların olduğu, Avrupa’dan görüş alınan kısıtlı bir sektördü. Müşteri portföyü çok sınırlıydı, çünkü o zamanlar Eşarj dışında alternatif şarj istasyonları yoktu. Örneğin, İstanbul Avrupa Yakası’ndan Bodrum’a, iki günde gidilebiliyordu. Hatta en son, Muğla’ya şarj istasyonu kurup geri dönmek gibi bir süreç yaşanmıştı. O dönemlerde, müşteriler genelde premium araç sahipleriydi ve evlerinde butik şarj imkânlarını kullanabiliyorlardı.

2022 yılına dönecek olursam, o yıl biz bir yatırım kararı aldık. 2013’te ilk halka açık şarj istasyonu açıldığında, Türkiye’deki şarj istasyonları çok sınırlıydı. Ancak, bir şekilde o dönemde, elektrikli araçlar o istasyonlara gitmeyi başarmıştı. Öne çıkan kişi ve markaların bu araçları almış olduğunu görebiliyorduk. O dönemde, dedik ki: “Bizim bu insanların Türkiye çapında elektrikli araçla seyahat edebildiklerini göstermemiz gerekiyor.” Bu dönemde EPDK’nın mevzuatları da yayınlanmıştı. Son iki yılda çok şey değişti. Bugün Türkiye’de 24 binin üzerinde şarj soketi var ve bunların 10 bini hızlı şarj noktaları. Bu dönemde Avrupa’da da benzer bir durum gözlemleniyor. Araç parkımızın büyüklüğüne göre şarj soketi sayımız belirleniyor. Bundan sonrasında yayılmaya devam etmemiz gerektiğini düşünüyoruz.

Türkiye’deki ev altyapısı şu an

elektrikli araç şarjını destekleyecek kadar yeterli değil. Bugün, Türkiye’de araç sahibi olan veya olmayı düşünen kişilerin yalnızca %7’si elektrikli araç tercih ediyor. Peki, bu rakam neden düşük? Örneğin, İngiltere’de bir milyon elektrikli araç var ve buna karşılık 50 bin soket bulunuyor. Bu soketlerin çoğu, evlerde ya da işyerlerinde kurulu şarj noktaları. Buna rağmen, evde şarj edebilen araç sahiplerinin sayısı hâlâ kısıtlı. Bu noktada, Türk toplumu olarak biz hızlı adapte olabilen bir yapıya sahibiz. Regülasyonlar hızla değişebiliyor. Örneğin, 5 bin kW’a kadar olan bir düzenleme, kısa vadede çok büyük tehditler oluşturmuyor. Bu konuyu, operatörler olarak bizim anlatmamız gerektiğini düşünüyorum.

Bir başka konu ise, evle ilgili kısıtlamalar olsa da sitelerle ilgili yakın zamanda olumlu gelişmelerin yaşanması. Üç yıl öncesine kadar, Eşarj’ın iş hacminin büyük çoğunluğu evlerde kurulan şarj istasyonlarından oluşuyordu. Ancak bizim asli görevimiz, insanların mobilite ihtiyacını karşılamak. Sadece evde çözüm sunmak yeterli değil bununla birlikte iştah çok yüksek ve Türkiye’nin dört bir yanında 200’e yakın lisanslı operatör var. Bu noktada, büyük yatırımlar söz konusu. Ancak, bazı işletmeler kısa vadede şarj istasyonlarından hızlı bir geri dönüş bekliyor. Bu da hem yatırımcıları hem de iş ortaklarını etkileyen bir durum. Şu an böyle bir ortamda, büyük yatırımlar hâlâ riskli. 200’e yakın operatör var ve her birinin tarifeleri, mobil uygulamaları farklı. Hepsine ihtiyaç var.

Estasyon Yönetim Kurulu Üyesi Murat Timur

‘Sürdürülebilir bir mobilite geleceğine doğru adım atacağız’



Türkiye’de filo sektörü, yaklaşık 350 bin araçla yönetiliyor ve biz bunun çok küçük bir kısmını oluşturuyoruz, yani toplamda 10 bin civarında aracımız var. Filo sektörünü üçe ayırabiliriz: uzun dönem, kısa dönem ve günlük kiralama. Ve artık elektrikli araçlar, mobilite sektörünün dönüşümünün bir parçası haline geldi. Elektrikli araçlara yönelmek bizim için çok önemli, ancak bu konuda kullanıcıların kafasında hala bazı soru işaretleri var. Mesela, “Ben bu arabayı nerede şarj edeceğim? Hava koşullarına göre menzili yeterli olacak mı? Ne kadar sürede şarj edebiliriz? Uzun yolda sıkıntı yaşar mıyım?” gibi sorularla karşılaşılıyor.

Filo sektöründe dönüşümün önündeki en önemli engel, araçların ikinci el değerinin belirsiz olması. Elektrikli araçların menzil kapasitesi, batarya ömrü ve şarj süresi her geçen yıl hızla geliyor. Son 1-2 yıl içinde bu alanda yüzde 100’lük bir gelişme yaşandı. Bu da insanları “Yeni teknoloji geliyor, eskiyi almak doğru değil” düşüncesine sevk ediyor. Bu belirsizlikleri ortadan kaldırmak için, araçların ikinci el değerlerini stabil hale getirmemiz gerekiyor. Elektrikli araç üreticilerinin, gelişen teknolojiye paralel olarak araçların batarya kapasitesini daha da iyileştirmesi, bu belirsizliği ortadan kaldıracaktır.

Filolar için en önemli şey, bu araçların kullanım kolaylığını artırmaktır. Bizim için, elektrikli araçların daha fazla filoda kullanılmasını sağlamak, üreticilerin de bu araçları daha kolay üretmesini ve

piyasaya sürmesini sağlayacak. Elektrikli araçları daha fazla kullanmaya başladıkça, bunlar piyasada daha fazla test edilir ve ikinci el değerlerinde de artış olur.

Filo yöneticilerinin bu dönüşümü sağlamak için daha fazla destek alması gerekiyor. Elektrikli araçların satışını teşvik etmek için, elektrikli araçların ÖTV oranlarının desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Ayrıca, elektrikli araçların fiyatlarının biraz daha düşürülmesi ve üreticilerin, araçların fiyatlarını daha uygun seviyelere çekmesi gerekiyor.

Türkiye’nin enerjiye ihtiyacı var ve biz de mobilite şirketi olarak, bu açığı kapatmaya katkı sağlamak istiyoruz. Enerji tüketimimizi üretim kapasitesine dönüştürmeyi hedefliyoruz. Ayrıca, ilerleyen dönemlerde, enerji sektöründeki iş birliklerimizle, mobilite ve enerji alanlarında daha büyük projelere imza atmayı planlıyoruz.

Elektrikli araçların yaygınlaşması hem tüketiciye hem de sektöre büyük faydalar sağlayacaktır. Ancak bunun için servis ağının yaygınlaşması, şarj altyapısının güçlendirilmesi ve üreticilerin daha uzun vadeli garantilerle araçlarını piyasaya sunması gerekiyor. Bu işin geleceği, ancak hepimizin birlikte çalışmasıyla şekillenecek. Elektrikli araçların servis hizmetlerinin yaygınlaşması, şarj altyapısının geliştirilmesi ve araç üreticilerinin daha uzun vadeli çözümler sunması, sektörün önünü açacaktır. Hep birlikte daha verimli ve sürdürülebilir bir mobilite geleceğine doğru adım atacağız.

‘Hidrojen evlerde, ulaşımda ve enerji ihtiyacını karşılamak için her yerde kullanılacak’

Sponsorluğunu Tekfen Holding’in üstlendiği, moderatörlüğünü Tekfen Holding Grup Şirketler Başkanı Hakan Göral’ın yaptığı ‘Geleceğin Enerji Dünyasında Hidrojen’ oturumunun konuşmacıları Linde Gaz Türkiye Genel Müdürü Adnan Ünal, Tüpraş Strateji ve Sürdürülebilirlik Direktörü Çağatay Ölken, IFC (World Bank Group) Yatırım Sorumlusu Pedro Uhalde ve Sabancı Üniversitesi, Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selmiye Alkan’dı.



Tüpraş Strateji ve Sürdürülebilirlik Direktörü Çağatay Ölken

IFC (World Bank Group) Yatırım Sorumlusu Pedro Uhalde

‘Türkiye’nin en büyük hidrojen üreticisiyiz’



Tüpraş, bilmeyenler için şu anda Türkiye’nin en büyük endüstriyel şirketi. Rafinaj faaliyetleriyle devam etmekle beraber 2021’de açıklamış olduğumuz dönüşüm planıyla Tüpraş’ın ana faaliyetlerinden olan rafinajın daha sürdürülebilir şekilde devam etmesiyle beraber, buradan kazandığımız kaynak veya parayı diyelim, farklı ve geleceğin enerjisi dediğimiz alanlara yatıracağımızı söylemiştik. Karbon nötr hedefiyle beraber 2050 yılı için birkaç tane alana odaklanacağımızı söyledik. Bunlar sürdürülebilir havacılık yakıtları ki bir bakımdan ben bunun hidrojenle de bağlantısı olduğunu görüyorum. Hidrojen birçok kimyasal süreçte veya birçok enerjinin üretilmesi için de ihtiyaç olan bir molekül veya bir ara katalizör ya da bir enerji kaynağı. İkinci tarafta da sıfır karbonlu elektrik ve hidrojen bahsetmiştik. Burada özellikle yeşil hidrojeni kendimize bir alan olarak koyduk. Bunun da spesifik nedenleri var tabii.

Bugünkü teknolojilerle üretilen hidrojenin standart bir emisyonu var; çok

daha azaltılarak düşük karbonlu hidrojen olarak üretilmesi. Entegre bir iş modeliyle sıfır karbonlu elektrik ve hidrojeni birlikte ele alacağımızı beyan etmiştik. Yurt dışındaki gibi “carbon capture” ile mevcut tesislerin kullanılarak hidrojen üretilmesi gibi bir yöntem de var. Fakat Türkiye maalesef şu anda yakalanan karbonun depolanması için çok gerekli olan jeolojiye sahip değil. Doğal gaz veya petrol kaynağımız olmadığı için biz de yeşil hidrojene doğru odaklandık. Tüpraş olarak her zaman üretime, Türkiye’nin enerjisini karşılamaya odaklanmış bir şirketiz. Gelecekte de kendimizi bu rolü devam ettirecek şekilde görüyoruz. Bugün bizden halkın beklediği, ulaşımın enerjisini sağlamamız. Hidrojen bize mevcut ulaşımın dışında farklı sektörlere girme avantajı da sağlayabilecek çünkü endüstriyel olarak çok farklı alanlarda kullanılabileceği belirtilen bir enerji türü. Biz bugün Türkiye’nin en büyük hidrojen üreticisiyiz. 200 bin ton üzerinde gri hidrojen üretiliyoruz, mevcut doğal gaz kullanarak üretiliyoruz.

‘Yenilenebilir enerjinin farklı kombinasyonunu görmek isteriz’



Elektrolizörlerle başlamak istiyorum. Eki biliyorsunuz, yeşil hidrojenle ilgili ürünlerin en temel bileşeni aslında. Farklı teknolojiler var. Bu projeler uzun vadede genellikle test edilmemiş projeler. Dolayısıyla oldukça yeni bir teknoloji ve aynı zamanda özellikle üretim için de geniş sahalara ihtiyaç var ve mevcut imkanlar yetersiz. Halihazırdaki üreticilere baktığımız zaman, performans garantisi sunmuyorlar. Dolayısıyla bu da işleri zorlaştırıyor. Bu elektrolizörlere baktığımız zaman, genellikle 7-15 yıl arasında, dolayısıyla kısa yaşam döngülerinin olduğunu söyleyebiliriz. Burada en fazla test edilenler neler? CPM’ler, alkalin olanlar ve PEM’ler. İkinci konu ise özellikle güç konusu; maliyetin yaklaşık %70’i oluşturuyor.

Yenilenebilir enerjinin çeşitlendirilmesi konusunda özellikle elektrolizörlerin kullanımını ya da performansını azaltıyoruz. Enerjide farklı kaynaklar ve farklı korelasyonlar var ve bunlar arasında da enerjinin iletkenliği ya da enerjinin depolanması, bunların hepsi de maliyete ekleniyor.

Aynı zamanda operasyonların daha karmaşık hale gelmesine yol açıyor. Dolayısıyla farklı yenilenebilir enerjilerin kombinasyonunu görmek isteriz. Çünkü bazen birinin performansı diğerine göre daha yüksek ya da düşük olabiliyor. Aynı zamanda bunun iletilmesi, enerjinin üretilmesi açısından daha iyi olabilir. Bir konu da diğer altyapı konuları; özellikle su. Çünkü biliyorsunuz yeşil hidrojen üretilmesi için çok fazla suya ihtiyaç var. Aynı zamanda su kalitesinin de iyi olması gerekiyor. Projeler su kaynaklarının yetersiz olduğu yerlerde başarısız olabilir. Mevcut altyapıyı iyileştirebilirsiniz. Yeni altyapı geliştirecekse ideal olarak aynı geliştiricinin bu projelere bakması ve altyapıyı geliştirmesi oldukça önemli.

Yeşil hidrojen, gri hidrojenin üç kat daha pahalı. Bunun da ötesinde ilk projeden itibaren üretilen yeşil hidrojen, gelecekte üretilen olandan daha pahalı. Çünkü ileride muhtemelen teknoloji gelişecek, elektrolizörler daha ucuz hale gelecek, fiyatlar daha ekonomik olacak.



Linde Gaz Türkiye Genel Müdürü
Adnan Ünal

‘Hidrojene hazır olmak için ciddi yatırım gerekiyor’



Hidrojen dünyada kullanılıyor. Linde olarak biz hidrojeni 80 seneyi aşkın süredir müşterilerimiz için çeşitli yollarla üretiyor ve doğru şekilde kullanılmasını sağlıyoruz. Yaklaşık olarak 3 milyar dolarlık hidrojen satışı, 8 bin ton günlük kurulu hidrojen kapasitemiz var. Hidrojeni üretme, son kullanım noktasına getirme, doğru kullanımı sağlama gibi pek çok desteğimiz var. Önümüzdeki 2-3 sene içinde hidrojene 10 milyar dolar civarında yatırım yapacağız. Linde Gaz, geleceği hidrojenle görüyor, çok ciddi yatırımlar yapmaya devam ediyor. Hidrojen için gelecekteki başarı alanlarımızdan bir tanesi diyebiliriz.

Endüstride yakıt kullanımı, gelecekte çok ciddi bir pay alacak. Hidrojen evlerde kullanılacak, ulaşımda kullanılacak, enerji ihtiyacını karşılamak için kullanılacak. Bu, Linde’nin kendine ait projeksiyonu değil, Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği’nin desteklediği bir yaklaşım. Bu noktada biz ne yapıyoruz? Linde kendi içindeki tüm enerji ihtiyaçlarını sıfır emisyonlu üretim ve kullanım şekline getirmeye çalışıyor. Bu bizim en önemli sürdürülebilirlik hedeflerimizden biri. Biz hidrojeni üretiyoruz, işliyoruz. Yani basınçlandırıyoruz, sıvı hale getiriyoruz; kullanılması için uygun hale getiriyoruz. Bunu kullanıma uygun hale getirdiğimiz hidrojeni bazen depoluyoruz, bazen direkt olarak naklediyoruz.

Herhangi bir fabrikanın hidrojene hazır hale gelmesi için çok ciddi bir yatırım gerekiyor. Mevcut üretici firmalara desteklerin de olması gerekiyor. Herkes hidrojen üretim teknolojilerinin yeşil mi gri mi olduğunu soruyor. Bence en önemlisi şu, ilk başta hidrojen üretip onu doğru şekilde kullanabilmek, gerekli altyapıyı hazırlamak. Hidrojenin yeşillendirilmesi çalışması başka bir çalışma. İkisini birbirinden ayırmak gerekiyor, ayrı planlamak gerekiyor. Hep birlikte yapmaya kalktığımızda kompleks bir problemle karşılaşyoruz. Peki, hidrojen neden bu kadar moda oldu? Regülasyonlar değişiyor. Çevre, artık mevcut üretim yapımızı kaldırarak durumda değil. Beklediğimiz verimliliği

karşılayamıyor. Bu nedenlerle bir şeylerin değişmesi gerekiyor. Bunun da ilk adımını Avrupa Birliği atıyor. Sınırdaki karbon kontrolü gibi bazı regülasyonlar getirerek herkesin çevreye duyarlı ve temiz şekilde üretim yapmasını istiyorlar. Bunun motivasyonu ciddi anlamda Türkiye ve yurtdışındaki birçok firmanın enerji altyapısını değiştirme ihtiyacı ortaya çıkıyor. Bunun regülasyonlarla ve gerekli altyapı iyileştirme projeleriyle gerçekleştirilmesi bekleniyor. Direkt enerjide hidrojene geçebilecek bazı sektörler. Demir çelik bunlardan bir tanesi.

Türkiye ilk başta hidrojenle ilgili bir teste girecek. Eğer sınırdaki karbon regülasyonları gelirse Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne sattığı ürünlerin %51’i bundan etkilenecek. Bence burada çok ciddi bir riski var. Bu nedenle gönüllü olarak değil, mecburen yapacağız. 2026’dan bahsediyoruz, Türkiye’nin ciddi anlamda aksiyon alması gerekiyor; altyapısının hazırlanması gerekiyor. Ticarete başlayabilmek için ilk önce altyapı kurallarının tanımlanması gerekiyor.

En önemli konulardan biri de şu; hidrojen 1766’da bulunmuş, uzun zamandır yakıt olarak da biliniyor ama dünya üzerinde hala hidrojenle spesifik olarak uğraşan, bu konuda know-how sahibi olan çok kişi yok. Türkiye’nin, bunları yetiştirmesi gerekiyor. Üniversitelere, özel şirketlere ve herkese görev düşüyor.

Hidrojen ucuz bir yakıt değil. Ucuz olmayan bir şeyi kullanmak için motivasyon gerekiyor. Aradaki farkı kim nasıl destekleyecek, bunun tanımlanması, iştah açıcı çözümler sunulması gerekiyor Türkiye’de. Hidrojeni kullanmak sadece otomobili çevirmek değil, hidrojeni doldurmak bile oldukça maliyetli. Deponuza yüksek basınçlı tank koyacaksınız örneğin. Bu altyapıların kurulması gerekiyor. Dünyayla entegrasyonumuzu, projeleri artırmamız gerekiyor. Biz projelerin müşterisi değil, projelerin partneri olmalıyız.

Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Selmiye Alkan Gürsel

‘Hidrojen bir kurtarıcı değil ama birçok avantajı var’



Toplamda sera gazı emisyonları artıyor. Bunu önlemek ya da azaltmak için yapmamız gereken, temiz enerji kaynaklarına yönelmek. Hidrojen de sanki burada bir kurtarıcı gibi görünüyor. Son 21 yıldır hidrojen teknolojileri konusunda çalışan biri olarak, ilk başta şunu belirtiyim; hidrojen bir kurtarıcı değil tabii ama birçok avantajı var. Hidrojen bir enerji kaynağı değil, hidrojen bir enerji taşıyıcısı, hidrojen bir yakıt ve bir hammadde. Yüzyıllardır sanayide de kullanılıyor. Amonyak gibi, metanol gibi birçok kritik kimyasalın üretiminde, gübre üretiminde; özellikle çelik, çimento gibi karbonuzlaştırmanın zor olduğu sektörlerde hidrojen bir çözüm. Buralara bakarsak, benim asıl işim hidrojenden elektrik üretmek, bunu da yakıt pilleri vasıtasıyla yapıyoruz.

Yakıt pilleri ve yakıt piliyle çalışan sistemlerin, özellikle ulaşımda bizi birçok çözüme götürdüğünü görebiliriz. Saatlerce yol giden ağır taşıtlara zaten taşıt ağırken bir de koskoca batarya modülünü monte edip ağırlığını artırmak, saatlerce dolaşan bir araçta sürekli şarj etmek zorunda bırakmak hiç pratik değil. Bu tür uygulamalarda, yakıt piliyle çalışan sistemler alternatif oluşturuyor. Zira yine emisyonları azaltmak için hidrojenle çalışan uçaklar söz konusu. Binek araçlarda da potansiyel var.

Hidrojen niye değerli? Hidrojen, evrende en yaygın bulunan element. Aslında bu anlamda sürdürülebilir diyebiliriz. Biz hidrojeni serbest formda bulamıyoruz, hidrokarbonların yapısında ya da su formunda buluyoruz. Hidrokarbondan ya da sudan hidrojeni ayrıştırmamız gerekiyor. Hidrojen üretilirken temiz olmayabilir ama kullanımı temiz. Çünkü yanma tepkimelerinde herhangi bir hidrokarbonu ya da başka yakıtı yaktığınızda ana ürününüz karbondioksit olmak zorunda ama hidrojenle tek ürün su. Hiçbir şekilde karbondioksit emisyonuna yol açmaz. Bu anlamda çok temiz ve belki de hidrojenin en iyi özelliği bu. İstersek depolayabiliriz, bu da çok önemli bir avantaj. Özellikle yenilenebilir

kaynaklardan ürettiğimiz enerjiyi, talebin az olduğu zamanlarda hidrojen şeklinde depolayabiliriz. İstersek basınçlı kaplarda gaz formunda depolayabiliriz. Çok düşük sıcaklıklarda, kriyojenik sıcaklıklarda sıvı fazında ya da amonyak olarak depolayabiliriz. Metal hibritlerin yapısında ya da birtakım kimyasalların içinde depolayabiliriz.

Hidrojeni istersek yenilenebilir enerjiyle ve hatta bataryalarla entegre edebiliriz. Bunlar hidrojenle ilgili söylenecek olumlu şeyler ama bilinenin aksine hidrojen üretimini bu yöntemle yapmaya devam edersek metanla başlırsınız, yüksek sıcaklıklara çıkarsınız, çok basit bir yöntemle üretirsiniz ancak ürettiğiniz hidrojen gri hidrojen olur. Ana ürün karbondioksit olur. Bizim derdimiz hidrojeni kullanarak karbondioksit emisyonunu azaltmakken karbondioksit üretmiş oluruz. Temiz bir yöntem var; sudan başlırsınız, suyu elektrolizör dediğimiz sistemlerle hidrojen ve oksijene çevirirsiniz. Bu ürettiğimiz hidrojene ise yeşil hidrojen diyoruz. Tabi, eğer bu aşamada kullandığımız elektrik yenilenebilir kaynaklardan elde edilmiş elektrikse buna yeşil hidrojen denilir. Tüm dünyada üretilen hidrojenin yalnızca %4’ü elektroliz yöntemiyle üretiliyor. Çünkü bu yöntem hâlâ pahalı geliyor.

Birçok ülkenin hidrojen teknolojileri yol haritası var. Bizim de 2023 Ocak’ta hidrojen teknolojileri yol haritamız ve stratejimiz yayınlandı. Hidrojen vadisi konsepti yeni bir konsept değil aslında. Yeşil hidrojenin merkezde olduğu coğrafi alanlara hidrojen vadisi diyoruz, yani yeşil hidrojen ekosisteminin çalıştığı alanlar; yeşil hidrojeninin üretildiği, depolandığı, dağıtıldığı ve kullanıldığı coğrafi alanlar. Bugün itibarıyla dünyada, 36 ülkede 98 tane hidrojen vadisi var. Türkiye’de de bir hidrojen vadisi projemiz var. Bu bir teknoloji değil, bir uygulama projesi ve aslında yeşil hidrojen ekosisteminin yaygınlaşması için çok önemli. Türkiye’de bir ilk. Avrupa fonundan çok yüksek bir hibe alındı bu proje için.

Tekfen Holding Grup Şirketler Başkanı Hakan Göral

‘Ciddi bir iklim kriziyle karşı karşıyayız’

Her yıl son dönemin en sıcak yılı oluyor. Bu yıl Türkiye’de ekim ayı itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 42 daha az yağmur yağdı. Ama bir taraftan da dünyanın farklı yerlerinde fazla yağmur yağması nedeniyle felaketler yaşanıyor. Doğanın dengesinin bozulduğu ve olağanüstü iklim felaketleri yaşadığımız çok net. Geçtiğimiz günlerde Bakü’de COP konferansı yapıldı. Beklentiler çok yüksekti. Beklentileri belli

bir ölçüde karşılar şekilde, konferansın sonunda konferans yöneticileri “New Quantified Collaborative Goals” diye bir açıklama yaptı. Buna göre 2035 yılına kadar 1,3 milyar doların gelişmekte olan ülkelere aktarılması gibi bir hedef var ama bu hedefin nasıl tutturulacağı, kimin ne kadar para vereceği hususu açıkta kaldı. Dolayısıyla ciddi bir iklim krizi, ciddi bir karbonsuzlaşma problemiyle karşı karşıyayız. Bu problemde önümüze

çıkan en önemli çözüm noktalarından bir tanesi de hidrojen. Hidrojen, bildiğiniz üzere suyu ayrıştırdığınız zaman çıkan iki gazdan biri. 1776 yılında bulunmuş ve daha sonra başta enerji ve hidrokarbon endüstrisi olmak üzere pek çok endüstride kullanılmış. Şu anda da bahsettiğimiz iklim krizi, karbonsuzlaşma çabalarında en önemli çıkış noktalarından biri olarak görülüyor. Yönetimi çok zor olan bir gaz; gerek enerji yoğunluğu, boru



hatlarıyla iletimi gerekse depolaması itibarıyla çok zor bir gaz ama beraberinde pek çok fırsatı da getiriyor.

Hava su ünitelerinde Tekser atağı

Hava su üniteleri üretiminde 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Tekser Akaryakıt, son dönemde yurt içinde ve yurt dışında önemli satış rakamlarına ulaştığını açıkladı. Yurt içinde kazandığı önemli ihalelerle üretim hızını arttırdığı belirtilen Tekser'in, ihracat rakamlarını da arttırmasıyla birlikte son 2 yılda hava saati sevkياتında önemli bir artış kaydettiği bildirildi. Üretim, satış ve kurulum hizmetlerini kesintisiz olarak sürdürdüğü açıklanan Tekser'in geniş bayi ağı sayesinde ülke genelinde geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı başardığı ifade edildi. Yüksek kalite standartlarına sahip olduğu aktarılan Tekser, hava su saatleri, akreditasyon ve belgeleriyle müşterilerinin güvenini kazanmayı amaçlıyor.

Tekser hava su ünitelerinin, hafif fiber kasasının, estetik LED aydınlatması ve



Tekser Akaryakıt, hava su üniteleri üretiminde yurt içi ve yurt dışında satışlarını artırarak sektördeki yerini güçlendirmeyi hedefliyor.



ergonomik tasarımı sayesinde kullanıcıları tarafından büyük ilgi gördüğü açıklandı. Firmanın ürünlerinin, dayanıklılık, estetik ve kullanıcı dostu özellikleriyle piyasada öne çıktığı ve

çeşitli sektörlerde geniş bir kullanıcı kitlesine ulaştığı belirtildi. Tekser yetkilileri, müşteri memnuniyetini ön planda tutarak her üründe yüksek kalite sunmaya özen gösterdiklerini ifade etti.

Sektördeki yenilikleri yakından takip ettiği

açıklanan Tekser'in, yeni teknolojilerle ürün gamını sürekli güncelleyerek kullanıcılarına en modern ve fonksiyonel çözümleri sunmayı amaçladığı ifade edildi. Yapılan açıklamada, "Tekser'in vizyonunda, ulusal ve uluslararası pazarlarda daha

geniş kitlelere ulaşmak ve müşteri odaklı hizmet anlayışını sürdürmek yer alıyor. Bu doğrultuda, inovatif tasarımlar ve gelişmiş üretim teknikleri ile kalitesini gelecekte de artırmayı hedefliyor" denildi.

BAŞSAĞLIĞI

Kaynarca E-5 Shell Üçel Otomotiv
iş ortağımız Ali Kurt'un babası

**Sayın
DURSUN ALİ KURT'U,**

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet ailesine
ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.



BAŞSAĞLIĞI

Havalimanı-İstanbul Shell
Or-At Petrol iş ortağımız
Akın Ketenci'nin kayınvalidesi

**Sayın
HAMDİYE AĞIRBAŞ'I,**

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet ailesine
ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.



Enerji Petrol Gaz

Kurucusu:

M. Zekai Komsuoğlu
Mayıs, 1968

Yayın Sahibi
Balkan Gazetecilik
Dijital Medya Yayıncılık ve
Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.

Yayın Grubu Başkanı
A. Sertaç Komsuoğlu

Murahas Aza ve
Yayın Grubu Bşk. Yrd.
Mustafa Akıncı
Murahas Aza
Mustafa Komsuoğlu

Genel Yayın Yönetmeni:
Bikem Ögünç

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Gözde Emlik

● **Haber Merkezi:** Sibel Acar, Deniz Yaşayan, Beyza Erdoğan, Soner Okur, Abdullah Paçal
● **Grafik:** Ersin Güleç, Serra Ergon, H. Buse Ceylan

● **Reklam ve Abonelik:**
Ayşegül Yıldırım

● **Mali İşler Başkanı:** Ş. Doğan Erbay
● **Hukuk Danışmanı:** İrfan Coşkun
● **İK Sorumlusu:** Merve Şen

● **Basıldığı Yer:** İRM Dijital Baskı ve
Matbaacılık San. Tic. A.Ş.
X @Petroturkcom

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

İLETİŞİM

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

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



PETROLEUM İSTANBUL

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



Eş Zamanlı Fuar

GAS & POWER

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

24-26 NİSAN 2025

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

www.petroturk.com

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

ENERJİ PİYASASI

7/24 CANLI YAYINDA

PT

Petroturk TV

ABONE OL

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

PETROTURK



Petroturk TV



Petroturk.com



petroturkcom



petroturkcom

LUKOIL ATS PORTAL İLE ÇÖZÜM ÇOK KOLAY!



LUKOIL ATS Portal üzerinden kolay ve hızlı sözleşme süreci ile sisteme hemen dahil olabilirsiniz. Yakıt alımlarınızı kolayca kontrol edebilir, size özel avantajlardan faydalanabilirsiniz.

8. kez üst üste Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markasıyız!



Bugüne kadar araçların yerine hep insanları koyduk.
Belki de bu yüzden bir kez daha Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası olduk.

