

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





Petrol Ofisi



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen



Enerji Petrol Gaz



Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:57

Sayı:741

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

ŞARJ ALTYAPISI YATIRIM BEKLiYOR

Türkiye'de elektrikli araç sayısı hızla artarken, şarj altyapısındaki gelişmeler ve devlet destekleri bu dönüşümü hızlandırıyor. Küresel pazarda rekabet gücünü artırmak isteyen Türkiye, yerli üretim, stratejik yatırımlar ve sürdürülebilir ulaşım politikalarıyla elektrikli mobilite alanında güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyor.

SEKTÖR HIZLA GELİŞİYOR

Elektrikli araç sektöründeki hızlı gelişim, yalnızca teknolojik bir dönüşüm değil aynı zamanda sektörün tüm paydaşlarını içine alan stratejik bir yeniden yapılanmayı da beraberinde getiriyor. Bu dönüşüm sürecinde, altyapı yatırımları, teşvik mekanizmaları ve yerli üretimin rolü büyük önem taşıyor. Peki, sektörün içinde yer alan profesyoneller bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyor? Solutions2Charge Kurucu Ortak ve İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan ve Otomotiv Mühendisliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan ile Türkiye'deki mevcut durumu ve geleceğe yönelik beklentileri ele aldık. **s20**

ÖZEL
DOSYA



Solutions2Charge Kurucu Ortak ve İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan

ŞARJ YATIRIMLARINA TEŞVİK, OLDUKÇA OLUMLU BİR ADIM

Son yayınlanan teşvik paketiyle birlikte artık sadece şarj ünitesine değil, yapılacak altyapıya da bir teşvik mekanizması getirildi. **s21**



Otomotiv Mühendisliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan

ŞARJ ALTYAPISI, ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN DAMAR SİSTEMİDİR

Elektrikli araçlarda dönüşümün tam anlamıyla başarılı olabilmesi için Türkiye'nin, bütüncül bir vizyon ortaya koması gerekiyor. **s21**

Türkiye'de 2016 yılında 737 olan toplam elektrikli araç sayısı, 2025 yılı Nisan ayı itibarıyla 231 bin 474'e ulaştı.

Petrol Ofisi
Grubu CEO'su
Mehmet
Abbasoğlu

s3

Petrol Ofisi
Türkiye'nin
en değerli akaryakıt
markası seçildi

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk

OPET'ten bayileriyle 8 bölgede dev buluşma

s4

Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem

Shell&Turcas, madeni yağ ihracatında zirvedeki yerini korudu

s6

Alpet Genel Müdürü Fidan Bayındır

'Alpet olarak her alanda istikrarla ilerliyoruz'

s12

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi

Kadoil ve Goodyear Car Accessories'dan stratejik iş birliği

s10

Aytemiz

'Aytemiz Vaay ve Hepsipay, 100 TL Hepsipara hediye ediyor'

s8

Boş Yok

Shell ClubSmart üyelerine, tek seferde
1.250 TL ve üzeri yakıt alışverişine
1.000 TL değerine varan yakıt puan hediye!



HEMEN İNDİR



Shell Mobil Uygulama

KAMPANYA KATILIM



Shell.com.tr

*MPI'nin 06.05.2025 tarihli ve E-40453693-255.05.02-72148 sayılı izni ile 29.05.2025 - 31.07.2025 tarihleri arasında düzenlenmektedir. 18 yaşından küçükler katılamaz. Ayrıntılı bilgi www.shell.com.tr web sitesindedir.

Petrol Ofisi Türkiye'nin en değerli akaryakıt markası seçildi

Petrol Ofisi Grubu, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından yayımlanan Türkiye'nin en değerli markaları raporunda Türkiye'nin en değerli ilk 20 markası arasında yer alarak üst üste üçüncü kez akaryakıt sektörünün en değerli markası olarak gösterildi.

Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu



Dünyanın önde gelen bağımsız marka değerlendirme ve danışmanlık şirketi Brand Finance, TÜRKİYE 125 – Türkiye'nin En Değerli Markaları 2025 yılı raporunu açıkladı. Türkiye'nin enerji altyapı grubu Petrol Ofisi'nin, Türkiye'nin en değerli ilk 20 markası sıralamasında yer alan tek akaryakıt şirketi olarak sektörünün en değerli markası olmayı sürdürdüğü açıklandı.

“SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYE ODAKLI YEREL VE BÖLGESEL YATIRIMLARIMIZA KARARLILIKLA DEVAM EDİYORUZ”

Sonuçlar hakkında değerlendirmede bulunan Petrol Ofisi Grubu CEO'su

Mehmet Abbasoğlu; “Türkiye'nin en değerli ilk 20 markası arasında yer alarak bir kez daha sektörümüzün en değerlisi olmaktan gurur duyuyoruz. Bu performans uzun vadeli finansal stratejimizin ve ekosistem ekonomisine verdiğimiz özenin bir sonucu. bp satın alması ile hem akaryakıt hem de geniş perspektifte enerji sektörünün referans birleşmelerinden birine imza atmıştık. Bu önemli işlemin markamıza ve ekosistemimize kattığı değer karşılığını görüyor olmak büyük mutluluk. Bu başarıda emeği geçen tüm ekibimize, iş ortaklarımıza ve bize güvenen milyonlarca müşterimize teşekkürlerimi sunuyorum. Sürdürülebilir büyüme odaklı yerel ve bölgesel yatırımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

Petrol Ofisi Grubu UTTS'de 2500 istasyona ulaştı

Türkiye'nin en yaygın istasyon ağına sahip olduğu belirtilen Petrol Ofisi Grubu, ileri teknoloji yatırımlarını hızlandırarak UTTS'li istasyon sayısını 2 bin 500'e taşıdığını açıkladı.

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından kayıt dışı ekonomi ile mücadele amacıyla hayata geçirilen Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'ne (UTTS) geçişte son tarih olan 30 Haziran 2025 yaklaşırken, Türkiye'nin en yaygın UTTS ağına sahip akaryakıt dağıtım şirketi olduğunun altı çizilen Petrol Ofisi Grubu'nun, ülke çapındaki UTTS'li istasyon sayısını 2 bin 500'e ulaştırarak bu alandaki liderliğini perçinlediği belirtildi.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu “Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi dönüşümü otomotiv pazarı ve özellikle filo ve operasyonel kiralama sektörü için kritik bir dönüm noktası niteliğinde. Sektörün artan büyüklüğü ve gelişimi de göz önüne alındığında hedefimiz hem kayıt dışı ekonomi ile olan savaşta sektörümüzün öncüsü olmak hem de paydaşlarımıza ve tüketicilere sürdürülebilir katma değer sağlamak. Bu alandaki teknolojik yatırımlarımızı derinleştirerek sürdüreceğiz” şeklinde konuştu.



Petrol Ofisi Grubu Perakende Direktörü Yiğit Meral de “2 bin 500 istasyonda, 3 bin 600'ü aşkın pompa adasındaki UTTS ağımla en yaygın hizmeti vermekten mutluluk duyuyoruz. Dijital Dönüşüm Direktörlüğümüzün bu süreçte özel geliştirdiği mobil uygulama sayesinde kullanıcılar alım işlemlerini, UTTS'li pompa adası seçmek zorunda

kalmadan gerçekleştirebiliyor. Ayrıca müşterilerimizin kendileri için en uygun UTTS montaj şirketini seçebilmeleri için de yine bu süreçte özel bir randevu çağrı merkezi oluşturduk. Amacımız, 30 Haziran'da sona erecek bu süreçte müşterilerimize hızlı ve pratik çözümler sunmak” şeklinde konuştu.

YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ SOHBET

Petrol Ofisi, ileri teknolojiyi de sürece entegre ederek mükelleflerin sorularını hızlı ve doğru şekilde yanıtlayan yapay zekâ destekli “UTTS için Sor” sohbet butonunu da geçiş süreciyle birlikte devreye

almıştı. Sohbet botuna Petrol Ofisi web sitesinin sağ alt köşesinde yer alan sohbet ikonu üzerinden veya istasyonlarda bulunan “Konuşan İstasyon” QR menüsü aracılığıyla erişilebiliyor.

OPET'ten bayileriyle 8 bölgede dev buluşma



Antalya

OPET, Türkiye genelinde 1800 iş ortağıyla bir araya gelmek hedefi ile 8 şehirde "Bayi Buluşmaları" gerçekleştirdi. Toplantılarda, "Opet Pay, yeni ticari programı OPET Pro +, UTTS ile ilgili çalışmalar, yeni markası Fasty ve OPET Radyo" gibi yeni ürünler anlatılırken, bayiler VR teknolojisi ile sanal bir istasyon üzerinden tüm süreçleri deneyimleme fırsatı buldu.

OPET'in, Türkiye genelinde 81 ildeki bayileriyle bir araya gelmek üzere gerçekleştirdiği "Bayi Buluşmaları" İstanbul'dan başlayarak sırasıyla Antalya, İzmir, Ankara, Adana, Diyarbakır, Kayseri ve Giresun'da gerçekleştirildi. 2025'e yönelik 'ilkler, tekler ve enler'in anlatıldığı buluşmalara bölgesel bazda bayi ve istasyon yöneticileri katıldı. Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İletişim Lideri Gül Altan'ın açılış konuşmasıyla başlayan ve OPET Lideri Özgür Kahramanzade, OPET Satış ve Pazarlama Lideri Rıdvan Uçar, OPET Yatırımlar ve Mühendislik Lideri Orçun Yamak, OPET Satış Lideri Barış Özdemir'in sözcülüğünde geçen toplantılarda OPET'in akaryakıt ödemelerini daha hızlı, daha güvenli ve daha kolay hale getiren yeni dijital ödeme çözümü Opet Pay, yeni ticari programı OPET Pro +, UTTS ile ilgili çalışmalar, yeni marka Fasty ve OPET Radyo gibi birçok yeni ürün anlatılırken VR teknolojisiyle sanal bir istasyon üzerinden de tüm süreçler tanıtıldı.

"YENİLİKLERİ HAYATA GEÇİRMEK İŞİNİZİN SÜREKLİLİĞİ AÇISINDAN SON DERECE KIYMETLİ"

Antalya etabına katılan ve bugüne kadar gösterdikleri performans için tüm bayileri kutlayan OPET Yönetim Kurulu Kurucu Başkanı Fikret Öztürk, deneyimli bir sektör lideri olarak tavsiyelerde bulunarak, "Sektörümüzde rekabet her geçen gün artıyor. Artık istasyonlar sadece akaryakıt satılan yerler değil, bambaşka bir konseptte dönüşüyor. Gelişen teknolojiyi



OPET
Yönetim Kurulu
Kurucu Başkanı
Fikret Öztürk

OPET Lideri
Özgür Kahramanzade



OPET
Yönetim Kurulu
Kurucu Üyesi
Nurten Öztürk

takip etmek ve sürekli istasyon alt yapısını yenilemek iş yapış şeklinizin bir parçası olmalı. Yenilikleri hayata geçirmek işinizin sürekliliği açısından son derece kıymetli. Ne kadar kaliteli ürün satarsanız, marketleriniz ne kadar düzgün olursa, istasyonlarınız ne kadar temiz olursa o kadar çok kazanırsınız. Yatırım yaparak, yeniliklere ayak uydurarak yolunuza devam ederseniz hem bugün hem de gelecekte mutlu olursunuz" diye konuştu.

'TİCARİ FAALİYETLERİMİZ DIŞINDA 11 SOSYAL SORUMLULUK PROJEMİZLE ÜLKEMİZİN HİZMETİNDEYİZ'

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, yaptığı konuşmalarda "Hepimiz üzerinde doğup büyüdüğümüz topraklara hizmet etmekle görevliyiz, sorumluyuz" diyerek sözlerine başladı ve şunları söyledi: "OPET olarak yalnız ticari bir firma değiliz onun çok ötesindeyiz. En baştan beri bu ülkenin insanlarını kucaklayalım,

onlara en iyi hizmeti verelim diye yola çıktık. Bu doğrultuda bayilerimizle birlikte pek çok başarıya imza attık. Şirketimiz şu an ticari faaliyetleri dışında 11 sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirmekte. Hepinizin bildiği gibi bunların ilki Temiz Tuvalet Kampanyası. Bugün ülkemizde herkesin takdirle andığı ve takdirle tuvaletlerimize,

istasyonlarımıza girdiği, tercih ettiği bir şirket olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu başarımızı diğer şirketlerin de örnek aldığını, bu konuda bizi takip ettiklerini görüyoruz. Yine kadın istihdamı konusunda da öncü bir şirket olduk. Başarı, başaracağım diyenlerle başarabiliriz diyenlerin ortak eseridir. Biz her konuda bayilerimizle birlikte başladık."



İstanbul

"OPET, PAZARIN ÜZERİNDE BÜYÜMEYE İMZA ATIYOR"

Akaryakıt sektöründeki son gelişmeler ile ilgili bilgi veren ve geleceğe yönelik detaylı bir vizyon çizen OPET Lideri Özgür Kahramanzade, yaklaşık 8 yıldır müşterinin kalbinde yer almaktan ve Lovemark olmaktan OPET adına büyük bir gurur duyduğunu söyledi. "Lovemark bizim için çok güçlü bir unvan. Müşterilerimiz bizi tercih ediyor zaten rakamlar da bunu destekliyor" diyen Kahramanzade, global piyasalardaki gelişmeler, Türkiye'deki akaryakıt sektörünün geldiği nokta ve OPET'in son dönemdeki başarılarından bahsetti. Uzun süredir OPET'in pazarın üzerinde bir büyümeye imza attığının altını çizen Kahramanzade, 25 yıldır devam eden Temiz Tuvalet Kampanyası'nın ve bugün 81 ilde 4 bini aşkın kadın istihdamına imza atan Kadın Gücü Projesi'nin başarısına da vurgu yaptı.

"İŞ ORTAKLARIMIZIN KARŞISINA İLKLERLE ÇIKMANIN HAKLI GURURUNU YAŞIYORUZ"

OPET Satış ve Pazarlama Lideri Rıdvan Uçar da "2024 yılında gerek bireysel gerekse perakende satışlarda rakiplerimizin üzerinde performans sergiledik. 2025 yılında da sektörümüzün büyük oyuncularını içerisinde en hızlı büyüyen marka olma başarımızı devam ettiriyoruz. Bu başarı sadece müşterilerimiz ile değil, tüm toplumla yıllar içinde kurduğumuz yakın bağın sonucu. Bugün de OPET Pay başta olmak üzere iş ortaklarımızın karşısına ilklerle çıkmanın haklı gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.

Uçar şöyle devam etti: "İstikrarlı bir şekilde sektör liderliğine ilerliyoruz. UTTS montajı yapan tek dağıtım şirketiyiz. Adblue ve Cam suyundan sonra çok farklı kategorilerde de OPET'e özel markalı ürünlerin satışına yakın zamanda başlayacağız."

» Devamı Sayfa 22'de

OPET Lideri
Özgür Kahramanzade



OPET Satış ve Pazarlama
Lideri Rıdvan Uçar



Ankara



İzmir



Diyarbakır



Shell&Turcas, Türkiye'den 79 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından düzenlenen İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde 9 yıldır Madeni Yağlar İhracatı kategorisinde liderliğini koruduğunu açıkladı.

Shell&Turcas İKMİB tarafından düzenlenen İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde 9 yıldır Madeni Yağlar İhracatı kategorisinde liderliğini koruduğunu açıkladı. Shell&Turcas'ın bu başarısının ardında, Derince'deki Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisi'nin bulunduğu belirtildi. 1963 yılından bu yana kesintisiz hizmet veren tesisin, ürettiği yüksek kaliteli madeni yağlar ve gres ürünleriyle Türkiye'den 79 farklı ülkeye ihracat yaparak küresel pazarda güçlü bir oyuncu olmayı sürdürdüğü ifade edildi. Shell&Turcas Derince Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisi'nin, sadece üretim kapasitesiyle değil, aynı zamanda çevre dostu üretim anlayışıyla da dikkat çektiği bildirildi. Yenilikçi üretim teknikleri, yüksek kalite standartları ve sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda gerçekleştirilen üretimle, sektördeki liderliğini pekiştirdiği aktarıldı.

GLOBAL İHRACAT BAŞARISI, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE İNOVASYONLA DESTEKLENİYOR

Şirket tarafından tesisle ilgili yapılan açıklamada; "Son yıllarda yaklaşık 40 milyon dolar yatırımla üretim kapasitesi yaklaşık iki katına çıkarılan Shell&Turcas Derince Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisi, uyguladığı yenilikçi üretim teknikleri, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı çözümleri ile dikkat çekiyor. Yüksek kaliteyi sürdürebilmek için sürekli iyileştirme çalışmalarına imza atan Shell&Turcas, enerji verimliliği ve karbon ayak izinin azaltılması konusunda global standartlara uygun çözümler geliştiriyor. 2030 yılına gelindiğinde yüzde 50 karbon nötr olma hedefi bulunan tesis, bu hedefe 2022 yılında ulaştı. Aynı zamanda, elektrik tüketiminin de yüzde 25'ini güneş enerjisinden karşılayarak yılda yaklaşık 500 ton karbon salımının önüne geçiyor. Kalan elektrik tüketimini ise uluslararası geçerli yenilenebilir



Shell Türkiye Ülke Başkanı ve Shell&Turcas Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Erdem

'TÜRKİYE SANAYİSİNİN BÜYÜMESİNE VE DÜNYA ÇAPINDA TANINMASINA KATKI SAĞLIYORUZ'

Shell Türkiye Ülke Başkanı ve Shell&Turcas Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Erdem, ödül hakkında yaptığı açıklamada şunları söyledi: "9 yıldır aralıksız olarak kazandığımız 'Madeni Yağlar İhracatı' ödülünü almak bizim için büyük bir onur. Shell&Turcas Derince Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisi, sadece bir üretim merkezi değil, aynı zamanda Türkiye'nin ihracat kapasitesini artırmaya katkı sağlayan önemli bir merkez. Burası madeni yağ, gres ve

akaryakıt operasyonu yapabilen dünyadaki tek tesisimiz. Bu başarı, tüm ekibimizin özverili çalışmaları ve müşterilerimize sunduğumuz yüksek kalite anlayışının bir sonucu. 79 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatla, Türkiye sanayisinin büyümesine ve dünya çapında tanınmasına da katkı sağlıyoruz. Bu yüzden bu ödül, sadece Shell&Turcas'ın başarısını değil, aynı zamanda Türkiye'nin sanayi ve ihracat alanındaki küresel başarısını da gözler önüne seriyor."

enerji sertifikaları ile tamamen yenilenebilir kaynaklardan sağlıyor.

Shell&Turcas sadece kendi operasyonlarından kaynaklanan karbon emisyonlarını azaltmıyor, aynı zamanda müşterilerinin karbon ayak izlerini minimize etmelerine ve atıklarını azaltmalarına da yardımcı oluyor. PurePlus adını verdiği teknolojiyle, doğalgazdan yüzde 99,5 saflıkta baz yağ üreterek motor ömrünü uzatıyor, yakıt verimliliğini artırıyor. Bu teknoloji sayesinde, bakım maliyetleri azalıyor, emisyonlarda ise düşüş sağlanıyor.

Geliştirdiği yeni teknolojiler ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlarla Shell&Turcas'ın madeni yağ ürünleri, 79 ülkeye

gerçekleştirilen ihracatın başarısını mümkün kılıyor. Madencilikten otomotive, inşaatın taşımacılığa kadar farklı birçok endüstriye önemli katkılar sunan bu ürünler, yalnızca araçların uzun ömürlü çalışmasını sağlamakla kalmayıp, yakıt verimliliğini de artırıyor. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika gibi stratejik bölgelere yapılan ihracatlar hem yerel sanayinin güçlenmesine hem de Shell&Turcas'ın uluslararası ticaretteki prestijinin pekişmesine olanak tanıyor. Shell, üretim tesislerini sadece Türkiye pazarında değil, dünya çapında da rekabet avantajı sağlayacak şekilde konumlandırarak, 18 yıldır devam eden küresel pazar liderliğini sürdürmeyi hedefliyor" denildi.



Ödül, T.C. Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar ve İKMİB Başkanı Adil Pelister tarafından Shell&Turcas Planlama ve Lojistik Müdürü Serhat Kaşıkçı'ya takdim edildi.

Milangaz Otogaz'dan 120 TL yakıt puan fırsatı

Milangaz Otogaz, Club TotalEnergies üyelerine özel yaz kampanyasıyla 120 TL'ye varan yakıt puan kazanma fırsatı sunuyor. 30 Mayıs-15 Temmuz 2025 tarihleri arasında gerçekleştirilecek kampanya, TotalEnergies İstasyonları'ndan yapılacak Milangaz Otogaz alışverişlerinde geçerli olacak.

Milangaz Otogaz, Club TotalEnergies üyelerine yönelik yaza özel bir kampanya hazırladı. 30 Mayıs-15 Temmuz 2025 tarihleri arasında geçerli olan yaz kampanyası kapsamında, TotalEnergies İstasyonları'ndan yapılacak Milangaz Otogaz alışverişine 120 TL'ye kadar yakıt puan hediye edilecek. Kampanyada, TotalEnergies İstasyonları'ndan farklı günlerde ve tek seferde yapılacak 600 TL ve üzeri Milangaz Otogaz

alışverişlerinin her biri için 30 TL yakıt puan hediye edilecek.

**YAKIT PUANLAR
31 ARALIK 2025
TARİHİNE KADAR
KULLANILABİLECEK**

Kampanyadan faydalanmak için yakıt alışverişi öncesinde Club TotalEnergies mobil uygulaması üzerinden katılım sağlanması gerekiyor. Club TotalEnergies üyeleri, yakıt alımından önce uygulama



üzerinden oluşturacakları QR kod alanındaki şifreyi veya uygulamaya kayıtlı cep

telefonu numarasını ön saha satış görevlisine ileterek kampanyaya dahil olabilecek.

Yaz kampanyasında kazanılan yakıt puanlar 31 Aralık 2025 tarihine kadar kullanılabilir.

TotalEnergies İstasyonları'ndan yaza özel kampanya

TotalEnergies İstasyonları, Club TotalEnergies üyelerine yönelik binek, hafif ticari ve ağır vasıta araç sahiplerini kapsayan üç ayrı segmentte yakıt puan kampanyası düzenliyor. 30 Mayıs-15 Temmuz 2025 tarihleri arasında geçerli olan Club Yaz Kampanyası kapsamında 1000 TL'ye kadar yakıt puan hediye edilecek.

Yazın enerjisini yollara taşıyan TotalEnergies İstasyonları, Club TotalEnergies üyelerine yönelik Club Yaz Kampanyası düzenliyor. 30 Mayıs-15 Temmuz 2025 tarihleri arasında gerçekleştirilen kampanya doğrultusunda binek, hafif ticari ve ağır vasıta araç sahipleri farklı miktarlarda yakıt puan kazanma şansına sahip olacak. Club Yaz Kampanyası ile binek araç sahipleri 1250 TL'lik

yakıt alışverişinde 250 TL, hafif ticari araç sahipleri 3000 TL'lik alışverişte 500 TL, ağır vasıta araç sahipleri ise 9000 TL'lik alışverişinde 1000 TL yakıt puan kazanacak. Dört alışverişe kadar yakıt puanın kazanılabileceği kampanyadan yararlanmak isteyen Club TotalEnergies üyelerinin, mobil uygulama üzerinden kampanyaya katılmaları gerekiyor.



Otojet'ten yüzde 25 şarj puan



Elektrikli araç kullanıcıları, Otojet'in 4-9 Haziran 2025 tarihleri arasında düzenlediği bayram kampanyası kapsamında, DC şarj ünitelerinden gerçekleştirilen her şarj işleminde, ödenen tutarın yüzde 25'i kadar şarj puan kazandı.

Hızlı, güvenli ve kullanıcı dostu şarj çözümleri sunan Otojet, bayramı daha keyifli hale getirmek için elektrikli araç sahiplerine özel bir fırsat sundu. Elektrikli araç kullanıcıları, 4-9 Haziran 2025 tarihleri arasında DC (yüksek hızlı şarj) şarj ünitelerinden gerçekleştirdikleri her şarjda, ödenen tutarın yüzde 25'i kadar şarj puan kazandı.

Faydalanmak için ayrıca bir başvurunun gerekmediği kampanya, Otojet'e üye olan ve DC özellikteki şarj istasyonlarından şarj işlemi yapan tüm kullanıcılar için geçerliydi. Bayram kampanyasında kazanılan puanlar, 31 Aralık 2025 tarihine kadar tüm Otojet şarj ünitelerinde kullanılabilir.

'Aytemiz Vaay ve Hepsipay, 100 TL Hepsipara hediye ediyor'

Aytemiz ve Hepsipay haziran ayına özel kazançlı bir teklif sundu. Aytemiz Vaay uygulaması, kazandıran kampanyalarının bir yenisine Hepsipay iş birliğiyle imza atıyor. 2 – 30 Haziran tarihleri arasında gerçekleşecek lansmana özel hazırlanan kampanya kapsamında Hepsipay kullanıcıları, Aytemiz Vaay mobil cüzdan yüklemelerinde 100 TL değerinde Hepsipara kazanacak.

Bayram ve yaz tatili dönemine denk gelen haziran ayında yola çıkacak olanlar, Aytemiz Vaay uygulamasından ekstra avantajlar elde ediyor. Yoğun seyahat trafiğinin yaşandığı bu zaman diliminde kullanıcıların, Hepsipay iş birliği ile hem zamandan tasarruf ettiği hem de sunulan cazip avantajdan faydalanarak akaryakıt harcamalarında kazanç sağladığı belirtildi.

2 – 30 HAZİRAN 2025 TARİHLERİ ARASINDA GEÇERLİ

Aytemiz'den yapılan açıklamada; "Hepsipay kullanıcıları Aytemiz

Vaay mobil uygulaması ile yapacakları akaryakıt alışverişlerinde anında %3 indirimden faydalanırken; aynı zamanda Aytemiz Vaay mobil cüzdanına gerçekleştirecekleri 1500 TL ve üzeri yüklemelerde 100 TL değerinde Hepsipara kazanacak. Tatil hazırlıklarını tamamlamak isteyen 18 milyon Hepsipay kullanıcısı, Aytemiz istasyonlarında araçlarından inmeden, Aytemiz Vaay mobil uygulaması sayesinde hızlı ve güvenli bir şekilde akaryakıt

alışverişlerini yapabiliyor.

2 – 30 Haziran 2025 tarihleri arasında geçerli olacak olan kampanya süresince her bir Hepsipay kullanıcısı en fazla 100 TL Hepsipara kazanabilecek. Hediye Hepsipara kazanımları, ödeme adımıyla Aytemiz Vaay uygulaması üzerinden Hepsipay mobil cüzdan ile yapılan harcamalarda gerçekleşecek. Kampanyadan kazanılan Hepsiparalar, "Hepsipay



ile öde" seçeneğinin geçerli olduğu online üye işyerlerinde Hepsipay bakiyesi ile harcamalarda kullanılabilecek" bilgileri

aktarıldı.

Detaylı bilgiye www.aytemiz.com.tr, www.hepsipay.com ve Aytemiz Vaay mobil uygulaması üzerinden ulaşılabilir.



Elektrikli araç üretiminde geçen yıl Çin öne çıktı

Uluslararası Temiz Ulaşım Konseyince (The International Council on Clean Transportation – ICCT) "Küresel Otomobil Üreticileri Derecelendirmesi 2024-2025: Elektrikli araçlara geçiş kim öncülük ediyor?" raporu yayınlandı. Raporda, Avrupalı otomobil üreticilerinin geçen yıl Çinli elektrikli otomobil üreticileriyle yarışta zemin kaybettiği bildirildi.

Buna göre, Çin merkezli otomobil üreticileri geçen yıl sıfır emisyonlu araç (ZEV) pazarında önemli kazanımlar elde ederken, 2024 yılı Avrupa'nın elektrikli otomobil üreticileri için kayıp bir yıl oldu.

Böylece, Avrupalı otomobil üreticileri 2024'te Çinli elektrikli otomobil üreticileriyle elektrikli araçlara geçiş yarışında zemin kaybetti.

Raporda, Çin'in yılda 11 milyondan fazla elektrikli araç sattığı ve bunun da küresel elektrikli araç satışlarının yarısından fazlasına denk geldiği belirtildi.

Çinli üreticilerin ölçek ekonomileri oluşturmak ve teknolojileri geliştirmek için büyük iç pazarlarından yararlandıklarına yer verilen raporda, Çinli üreticilerin şimdi daha geniş küresel pazarlarda kazanımlar elde ettikleri

ICCT'ye göre, Çin merkezli otomobil üreticileri, sıfır emisyonlu araç sınıfı kapsamındaki en üst 5 pozisyonda ve elektrikli araç satış payında en üst 6 pozisyondan 5'inde yer aldı.

aktarıldı.

Raporda, "Çin merkezli otomobil üreticileri, ZEV sınıfı kapsamındaki en üst 5 pozisyonda ve elektrikli araç satış payında en üst 6 pozisyondan 5'inde yer aldı" ifadeleri yer aldı.

21 elektrikli araç üreticisinin incelendiği ICCT raporunda, Çinli üreticilerin istikrarlı ilerlemesinin elektrifikasyona erken ve sürekli yatırım yapmanın uzun vadeli stratejik faydalarını gösterdiği belirtildi.

ABD ve Avrupa Birliği'ndeki (AB) otomobil üreticilerinin giderek belirsizleşen düzenleyici ortamlarda gezinirken teknolojik olarak yetişmek gibi ikili zorluklarla karşı karşıya kaldığı raporda aktarıldı.

TESLA LİDERLİĞİNİ KORUDU

Raporda, Tesla'nın son dönemdeki satışlarındaki düşüslere rağmen elektrikli otomobil üreticileri arasında

küresel liderliğini koruduğu, ancak BYD ve Geely gibi Çinli üreticilerin arayı kapattığı bildirildi.

Söz konusu raporda, Alman üreticilerin küresel liderlikte düşüşte olması dikkati çekerken, Alman lüks otomobil üreticisi BMW'nin geçen yıl üçüncü sıradayken bu yıl beşinci sıraya, Mercedes-Benz'in dördüncü sıradan yedinci sıraya gerilediği, Volkswagen'in ise sekizinci sıradaki yerini koruduğu aktarıldı.

Keyifli Bir Seyahatin Yolu T 7/24 Market'ten Geçer

Yolculuğunuz boyunca tüm ihtiyaçlarınız için
T 7/24 Marketlerimizle hizmetinizdeyiz.

T 7/24 MARKET
Keyifli bir mola



TÜRKİYE PETROLLERİ

Kadoil, Goodyear Car Accessories iş birliğiyle araç bakım ve aksesuar ürünlerini istasyonlarında tüketicilere sunacak. Yeni ürün gamı, araç içi temizlik ve konfor ihtiyaçlarına yönelik pratik çözümler içeriyor.

Kadoil ve Goodyear Car Accessories'dan stratejik iş birliği



Kadoil, istasyonlarını sadece yakıt



"AMACIMIZ, İSTASYON DENEYİMİNİ ZENGİNLEŞTİRMEK"

alınan bir nokta değil; aynı zamanda kaliteli ürün ve hizmetin bulunduğu bir yaşam alanı haline getirme vizyonunu sürdürmeyi hedefliyor. Bu vizyon doğrultusunda, dünyanın lider markalarından Goodyear Car Accessories ile gerçekleştirdiği stratejik ortaklık sayesinde, Goodyear'ın otomobil bakım ve aksesuar ürünleri artık Kadoil istasyonlarında tüketicilerle buluşacak.

Yeni ürün gamında; boyun yastığı, balata spreyi, lastik parlatici, jant temizleyici, torpido cilası, oto parfümü ve mikrofiber bez gibi araç içi konfor ve bakımına yönelik birçok kaliteli ürün yer alıyor. Goodyear Car Accessories markasının güvencesiyle sunulacak bu ürünler, araç sahiplerine pratik çözümler ve yüksek kaliteyi bir arada sunmayı amaçlıyor.

Kadoil Akaryakıt Dışı Satış Müdürü Soner Köse iş birliğiyle ilgili şu açıklamada bulundu: "Goodyear Car Accessories gibi global bir markayı Kadoil istasyonlarına taşıyor olmak bizim için büyük bir mutluluk. Amacımız, sadece yakıt değil; tüketicinin ihtiyaç duyduğu her noktada kaliteli ve güvenilir ürünleri sunarak istasyon deneyimini zenginleştirmek."

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi

'BAYİ AĞIMIZA YENİ BİR SOLUK KAZANDIRACAK'

Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi şu ifadeleri kullandı: "Kadoil olarak iş ortaklıklarımızı yalnızca ticari değil, stratejik birer değer olarak görüyoruz.

Goodyear Car Accessories ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, bayi ağımıza yeni bir soluk kazandırırken, müşteri memnuniyetine de katkı sağlayacak önemli bir adımdır."

Mayıs ayında 210 bin 295 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı

TÜİK verilerine göre trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı Mayıs ayı sonu itibarıyla 32 milyon 182 bin 121 oldu.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Mayıs ayı Motorlu Kara Taşıtları verisini paylaştı. Buna göre, Mayıs ayında 210 bin 295 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Mayıs ayında trafiğe kaydı yapılan taşıtların yüzde 44,8'ini motosiklet, yüzde 41,4'ünü otomobil, yüzde 8,5'ini kamyonet, yüzde 2,6'sını traktör, yüzde 1,6'sını kamyon, yüzde 0,7'sini minibüs, yüzde 0,3'ünü otobüs ve yüzde 0,1'ini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Mayıs ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre motosiklette yüzde 12,8, otomobilde yüzde 8,4, traktörde yüzde 5,9, otobüste yüzde 5,1, kamyonette yüzde 3,3, kamyonunda yüzde 3,1 artarken özel amaçlı taşıtta yüzde 28,8 ve minibüste yüzde 5,9 azaldı. Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,5 azaldı. Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı minibüste yüzde 18,7, kamyonette

yüzde 2,4 artarken özel amaçlı taşıtta yüzde 50,5, traktörde yüzde 30,6, kamyonunda yüzde 16,0, motosiklette yüzde 15,4, otobüste yüzde 10,9 ve otomobilde yüzde 2,6 azaldı.

TRAFİĞE KAYITLI TOPLAM TAŞIT SAYISI 32 MİLYONU GEÇTİ

Mayıs ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların yüzde 51,8'ini otomobil, yüzde 20,4'ünü motosiklet, yüzde 14,9'unu kamyonet, yüzde 7,1'ini traktör, yüzde 3,2'sini kamyon, yüzde 1,6'sını minibüs, yüzde 0,7'sini otobüs ve yüzde 0,3'ünü özel amaçlı

taşıtlar oluşturdu. Trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı Mayıs ayı sonu itibarıyla 32 milyon 182 bin 121 oldu.

Mayıs ayında 87 bin 106 adet otomobilin trafiğe kaydı yapıldı. Ocak-Mayıs döneminde 900 bin 504 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı yüzde 15,2 azalarak 900 bin 504 adet olurken, trafikten kaydı silinen taşıt sayısı yüzde 64,5 artarak 19 bin 117 adet oldu. Böylece Ocak-Mayıs döneminde trafikteki toplam taşıt sayısında 881 bin 387 adet artış gerçekleşti.

TRAFİĞE KAYDI YAPILAN OTOMOBİLLERİN YÜZDE 47,3'Ü BENZİN YAKITLI

Ocak-Mayıs döneminde trafiğe kaydı yapılan 435 bin 480 adet otomobilin yüzde 47,3'ü benzin, yüzde 28,1'i hibrit, yüzde 14,1'i elektrikli, yüzde 9,6'sı dizel ve yüzde 0,9'u LPG yakıtlı. Mayıs ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 16 milyon 667 bin 473 adet otomobilin ise yüzde 33,5'i dizel, yüzde 31,2'si LPG, yüzde 30,6'sı benzin, yüzde 3,1'i hibrit ve yüzde 1,5'i elektrikli. Yakıt türü bilinmeyen otomobillerin oranı ise yüzde 0,2.



Yeni Dostluklarla Yolda Beraberiz

Motorcu dostu istasyonlarımızda sadece motosiklet kullanıcılarına özel hizmetlerimiz ve kazandığımız dostluklarla yolda beraberiz.



'Her alanda istikrarla ilerliyoruz'



Alpet, Genel Merkezi'nde düzenlediği Satış ve Yatırım Toplantısı'nda şirketin yılın ilk çeyreğinde elde ettiği performansı ve yeni yatırım stratejilerini paylaştı.

28 -30 Mayıs 2025 tarihleri arasında Alpet Genel Merkezi'nde düzenlenen Satış ve Yatırım Toplantısı, şirketin yılın ilk çeyreğinde elde ettiği performansı değerlendirmek ve yeni yatırım stratejilerini paylaşmak amacıyla gerçekleştirildi. Toplantıda paylaşılan verilere göre, Alpet 2025 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre toplam satışlarını %105 oranında artırarak önemli bir büyüme sergiledi. Bu performansla Alpet'in, pazar payını yüzde 20 oranında artırarak Türkiye akaryakıt sektöründe, zorlu zirve yarışında önemli bir adım daha atmış olduğu açıklandı.

Alpet'ten yapılan açıklamada; "Ocak-Nisan döneminde büyük şehir merkezleri ve önemli turizm merkezlerinde transfer edilen 40 yeni istasyon ve kontratları yenilenen istasyonlarla, Alpet bayi ağını yaygınlaştırmaya devam ediyor. İstikrarlı büyüme hedefi doğrultusunda yapılan



reorganizasyon çalışması ile de saha satış ve yatırım ekipleri yapısı güçlendirildi" denildi.

Toplantı kapsamında, Alpet tarafından işletilen DOCO model istasyonlar özelinde mevcut satış performanslarının değerlendirildiği ve gelecek planlamalarının ele alındığı belirtildi. Ayrıca şirketin büyüme vizyonu doğrultusunda akaryakıt dışı sunulan müşteri odaklı hizmetlerin yelpazesinin genişletileceği yeni projelerin değerlendirildiği ifade edildi. Easy Point, ATM, tır yıkama ve mobil market gibi hizmetlerin, kısa sürede hayata geçirilmesi planlanan uygulamalar arasında yer aldığı açıklandı.

Alpet Madeni Yağ kategorisinde de ilk çeyrekte bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 572'lik rekor bir büyüme sağlandığı bildirildi. Öte yandan, tesisler tarafında kapasite artışına yönelik planlanan yeni projeler de satış ekipleri ile paylaşıldı.

'YÜZDE 105'LİK SATIŞ ARTIŞI, DOĞRU STRATEJİLER, KALİTELİ HİZMET VE ETKİLİ EKİP ÇALIŞMASININ BİR BÜTÜNÜ'

Alpet Genel Müdürü Fidan Bayındır, toplantının ardından yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Alpet olarak sürdürülebilir ve akıllı büyüme hedefimiz doğrultusunda her alanda istikrarla ilerliyoruz. Pazar payımızı yüzde 20 artırarak günden güne en yakın rakiplerimizin bir adım önüne geçiyor olmamız ALPET için önemli bir gelişim göstergesidir. Bu başarı, sahada özveriyle çalışan ekiplerimizin ve güvenle bizimle ilerleyen bayilerimizin ortak emeğinin bir sonucudur. 2025'in ilk çeyreğinde elde ettiğimiz yüzde 105'lik satış artışı, doğru stratejilerin, kaliteli hizmetin ve etkili ekip çalışmasının bir bütünüyle oluşmuştur. Önümüzdeki dönemde



hem DOCO modelimizi geliştirmeye hem de akaryakıt dışı hizmetlerimizi çeşitlendirmeye odaklanıp müşteri memnuniyetimizi artırmayı hedeflemekteyiz"

Alpet, güçlü altyapısı ve vizyoner yaklaşımıyla önümüzdeki dönemlerde de sektördeki konumunu güçlendirmeyi amaçlıyor.



Wayne
FUELING SYSTEMS

En iyi fiyat garantisiyle

70 LT/DK

Helix™ 5000 II'ler

Şimdi tek dokunuşla yüksek hız



gas grup
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle

MUTLULUĐA GİDEN İSTİKAMET:
ALPET



ZEREN
GROUP

LUKOIL Mobil Uygulaması, bayramda da kazandı

Bayram dönemi boyunca LUKOIL Türkiye Mobil uygulaması üzerinden yapılan tüm akaryakıt işlemlerinde kullanıcılar anında yüzde 3 indirim kazandı.



LUKOIL Perakende Satış Direktörü Alexey Bagin

‘DİJİTAL ÇÖZÜMLERLE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTIRMAYA YÖNELİK PROJELER SÜRECEK’

LUKOIL Perakende Satış Direktörü Alexey Bagin, kampanyaya gösterilen ilgiden son derece memnun olduklarını belirterek, dijital çözümlerle müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik projelerin süreceğini, müşterilere sunulan değer odaklı kampanyalarla hizmet

kalitesini yükseltmeye ve sürücülere avantaj sağlamaya devam edeceklerini ifade etti. Türkiye genelinde binlerce kişinin faydalandığı kampanyayla, bayramda sevdiklerine kavuşan yolculara küçük ama anlamlı bir katkı sağlandığı dile getirildi.

yoğunlaştığı dönemde, LUKOIL’in mobil uygulaması üzerinden kolayca gerçekleştirilen ödemeler sayesinde kullanıcıların hem zaman kazandığı hem de avantajlı yakıt almanın keyfini yaşadığı bildirildi. Kampanyanın en dikkat çeken özelliklerinden biri ise, kullanıcı segmenti ayrımı yapılmaksızın tüm uygulama kullanıcılarına eşit şekilde yüzde 3 indirimin sunulması oldu.

LUKOIL Türkiye’nin,

mobil uygulama deneyimini geliştirmek ve dijital kullanım oranını artırmak amacıyla hayata geçirdiği belirtilen bu kampanyayla kullanıcılarına sadece yakıt değil, aynı zamanda teknolojiyle entegre bir hizmet sunduğunun altı çizildi. Uygulama içinde yer alan harita özelliğiyle kullanıcıların, kampanyaya dahil olan istasyonları kolayca görüntüleyip, en uygun rotayı da belirleyebildiği bildirildi.

LUKOIL, Kurban Bayramı döneminde akaryakıt kullanıcılarını memnun eden özel bir kampanyaya imza attı. 1-9 Haziran tarihleri arasında geçerli olan kampanya kapsamında, LUKOIL Türkiye Mobil uygulaması üzerinden



yapılan tüm akaryakıt işlemlerinde kullanıcılar anında yüzde 3 indirim kazandı. Türkiye genelindeki anlaşmalı istasyonlarda uygulandığı belirtilen bu kampanyanın, tatil yolculuğuna çıkan sürücülere hem ekonomik hem de hızlı bir

çözüm sunduğu aktarıldı.

TÜM UYGULAMA KULLANICILARINA EŞİT ŞEKİLDE YÜZDE 3 İNDİRİM SUNULDU

Bayram trafiğinin

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), bu yıla ilişkin küresel petrol talebi artış öngörüsünü, yılın ikinci çeyreğinde dünyanın en çok petrol tüketen ülkeleri ABD ve Çin’den gelen zayıf talebi gerekçe göstererek önceki tahminine göre günlük yaklaşık 21 bin varil düşürdü.

IEA’nın Petrol Piyasası Raporu’na göre, küresel petrol talebinin bu yıl geçen yıla kıyasla günlük yaklaşık 720 bin varil artışla 103 milyon 760 bin varile ulaşması bekleniyor. Bir önceki raporda bu artış günlük yaklaşık 741 bin varil olarak öngörülmüştü.

Talebin OECD bölgesinde geçen yıla göre günlük 100 bin

Uluslararası Enerji Ajansı, küresel petrol talebi artış öngörüsünü aşağı yönlü revize etti

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), bu yıla ilişkin küresel petrol talebi artış öngörüsünü, yılın ikinci çeyreğinde ABD ve Çin’den gelen zayıf talebi gerekçe göstererek önceki tahminine göre günlük yaklaşık 21 bin varil düşürdü.

varil azalarak 45 milyon 570 bin varil, OECD dışı ülkelerde ise 820 bin varil artışla 58 milyon 190 bin varil olacağı hesaplanıyor.

Küresel petrol talebinin gelecek yıl ise günlük 740 bin varil artışla 104 milyon 500 bin varil seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor.

Rapora göre, küresel petrol arzı mayısta önceki aya göre günlük yaklaşık 320 bin varil artarak 104 milyon 960 bin varile yükseldi.

Bu dönemde, Petrol İhrac Eden Ülkeler Örgütü’nün (OPEC) ham petrol arzı günlük yaklaşık 250 bin varil artarak 27 milyon 760 bin varil oldu. OPEC’in ham petrol dışındaki

diğer konvansiyonel olmayan kaynak üretimi ise günlük 5 milyon 630 bin varil olarak kayıtlara geçti.

Böylece OPEC’in toplam petrol arzı, geçen ay önceki aya göre günlük yaklaşık 260 bin varil artışla günlük 33 milyon 390 bin varil oldu.

OPEC dışı ülkelerin günlük petrol üretimi ise aynı

dönemde günlük yaklaşık 70 bin varil artışla 71 milyon 570 bin varil seviyesine ulaştı.

Rapora göre, mayısta küresel petrol arzındaki artış, gönüllü üretim kesintilerini gevşetmeye başlayan OPEC ve bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu ile OPEC+ dışı ülkelerinden eşit bir şekilde sağlandı.

KÖKLERİ ANADOLU'DA GÜCÜ TÜM TÜRKİYE'DE

*Kadoil milli sermayesi ve Anadolu'dan gelen köklü değerleriyle,
Türkiye'nin dört bir yanına güven taşıyor. Bayilerimizle el ele,
birlikte büyüyor ve geleceğe birlikte yürüyoruz.*



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.





Türkiye’de yaklaşık 1200 istasyonunda her gün 1 milyondan fazla misafiri ağırladığı belirtilen Shell&Turcas’ın Tedarik Zinciri Direktörlüğü ve İcra Kurulu Üyeliği’ne Bilal Gümüşsoy getirildi.

Shell&Turcas’ın Tedarik Zinciri Direktörlüğü ve İcra Kurulu Üyeliği’ne Bilal Gümüşsoy getirildi. Türkiye, İsviçre, Tayland ve Hollanda gibi ülkelerde 25 yılı aşkın uluslararası deneyime sahip olan Gümüşsoy yeni görevinde; biyoyakıtlar, GTL, LPG ve katkı maddeleri dâhil olmak üzere tüm ana yakıt değer zincirlerinden sorumlu Shell&Turcas Tedarik Zinciri ekibine liderlik edecek.

Aynı zamanda Gümüşsoy, Shell Avrupa Tedarik Liderlik Ekibi’nin de bir parçası olacak.

Shell&Turcas Tedarik Zinciri Direktörlüğü’ne Bilal Gümüşsoy atandı



Mobilite ve yerel dağıtım şirketleri gibi iç ve dış müşterilere hizmet veren ekibin sorumluluk alanında, rafineriler ve ticaret birimleri ile olan arayüz yönetimi, hidrokarbon anlaşmaları, kanal optimizasyonu, iş geliştirme, lojistik ve ikmal anlaşmaları, fiyat riski yönetimi, tedarik operasyonları gibi çok çeşitli süreçler yer alıyor.

Shell’de daha önce Kurumsal Satınalma ve Birleşmeler (M&A), Strateji, Tedarik Zinciri ve Satınalma alanlarında görev yapan Gümüşsoy, ortak girişimlerin

kurulması, tedarik zinciri yönetimi, ticari anlaşmalar ve şirketlerin yeniden yapılandırılması gibi alanlarda görev aldı. Ayrıca, Ticaret ve Tedarik İş Geliştirme Lideri ve Doğu pazarlarından sorumlu Mobilite Ağı Küresel Kategori Müdürü rollerinde bulundu. Mobilite/e-mobilite, madeni yağlar ve LNG gibi birçok alanda inorganik ve stratejik projelere liderlik etti.

Bilal Gümüşsoy, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu ve INSEAD’da M&A ve Finans üzerine eğitim aldı.

Shell&Turcas, madeni yağ ürünleriyle Mezopotamya Otomotiv ve Mobilite Fuarı’na katıldı

Shell&Turcas, uzun yıllardır birlikte çalıştığı bölge distribütörü Odabaşı Madeni Yağlar ile katıldığı Mezopotamya Otomotiv ve Mobilite Fuarı’nda, şirketin bölgedeki güçlü varlığını vurgularken Shell Helix’in 40. yılına özel mesajlarını paylaştı.

Shell&Turcas, bu yıl 21-25 Mayıs tarihleri arasında Diyarbakır’da düzenlenen Mezopotamya Otomotiv ve Mobilite Fuarı’na, uzun yıllardır iş birliği içinde olduğu bölge distribütörü Odabaşı Madeni Yağlar ile birlikte katıldı. Fuar boyunca, bölgedeki hizmet ağı, enerji dönüşümüne katkı sağlayan ürünler ve sürdürülebilir mobilite alanındaki yatırımlar katılımcılarla paylaşıldı.

Etkinliğin açılış gününde otomotiv sektörünün deneyimli ismi Saffet Üçüncü de yer aldı.

Shell&Turcas’tan yapılan açıklamada; “Shell&Turcas, sektörel ihtiyaçlara uygun çözümler geliştirerek sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarına devam ediyor. Shell Helix’in doğal gazdan elde edilen kristal berraklığındaki baz yağlarla geliştirilen PurePlus teknolojisi sayesinde motorlarda yüksek temizlik, verimlilik ve uzun ömür sağlanıyor. Üretimden ambalaja kadar tüm süreçlerinde karbon ayak izini düşürmeyi hedefliyor” ifadeleri kullanıldı.



Shell&Turcas Madeni Yağlar İndirekt Satışlar Müdürü Emre Şuyalçinkaya



‘79 ÜLKEYE İHRACAT YAPARAK ÜLKE EKONOMİSİNE DE KATKIDA BULUNUYORUZ’

Fuarın açılış gününde, Shell&Turcas Madeni Yağlar İndirekt Satışlar Müdürü Emre Şuyalçinkaya da bir konuşma gerçekleştirdi. Konuşmasında hem Shell’in Türkiye’deki 102 yıllık köklü geçmişine hem de bölgenin ekonomik gelişimindeki yerine dikkat çekti: “Shell Helix markamızın 40. yılını kutladığımız bu özel dönemde, Mezopotamya Otomotiv ve Mobilite Fuarı’nda sektör paydaşlarıyla bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde toplam 250 akaryakıt istasyonumuz,

Diyarbakır’da ise 18 istasyonumuz bulunuyor. Bu istasyonların yaklaşık %30’unda elektrikli şarj ünitelerimiz yer alıyor. Bölgemizde özellikle Rimula, Helix, Gadus ve Tellus gibi ürünlerimizle öncü bir konumdayız. Hem binek hem de ticari araç segmentlerinde tüketici ihtiyaçlarına göre geliştirdiğimiz madeni yağ ürünlerimizle, motorların daha verimli, temiz ve uzun ömürlü çalışmasını sağlıyoruz. Kocaeli Derince’deki üretim tesisimiz aracılığıyla Türkiye’den 79 ülkeye ihracat yaparak ülke ekonomisine de katkıda bulunuyoruz.”



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.*



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

ASV | holding

Beyza Erdoğan / İstanbul

Elektrikli araçlarla, küresel otomotiv endüstrisi tarihi bir dönüşüm yaşıyor. Türkiye de bu dönüşümde yerini sağlamlaştırmak için önemli adımlar atıyor. Elektrikli araç devrimine ayak uydurmak için vites yükselten ülkelerde devlet destekleri, altyapı yatırımları ön plana çıkıyor. Türkiye, karbon emisyonlarının azaltılması hedefiyle paralel ilerleyen bu dönüşümde, sadece çevreci bir ulaşım modeli değil aynı zamanda yerli üretim, yeni yatırım alanları ve altyapı projeleriyle şekillenen ekonomik bir yeniden yapılanmayı hedefliyor. 2022 yılında piyasaya sürülen yerli elektrikli otomobil Togg'un etkisiyle birlikte sektördeki heyecan giderek büyürken, devletin sunduğu vergi indirimleri, şarj altyapısı yatırımları ve özel sektörde geliştirilen iş birlikleri bu büyümeyi destekliyor.

Türkiye'de elektrikli araç sayısı yıllar içinde büyük ölçüde artış gösterdi. 2016 yılında 737 olan toplam elektrikli araç sayısı, 2025 yılı Nisan ayı itibarıyla 231 bin 474'e ulaştı. Bu artış, özellikle 2020 sonrası ivme kazanarak 2023'te 80 bin 826'ya, 2024'te 185 bin 513'e

Şarj altyapısı yatırım bekliyor

ÖZEL
DOSYA

Türkiye'de elektrikli araç sayısı hızla artarken, şarj altyapısındaki gelişmeler ve devlet destekleri bu dönüşümü hızlandırıyor. Küresel pazarda rekabet gücünü artırmak isteyen Türkiye, yerli üretim, stratejik yatırımlar ve sürdürülebilir ulaşım politikalarıyla elektrikli mobilite alanında güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyor. Solutions2Charge Kurucu Ortak ve İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan ve Otomotiv Mühendisliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan Türkiye'nin elektrikli araç yolculuğunda merak edilenleri ve tüm detayları Enerji Petrol Gaz'a anlattı.

ve 2025 Nisan ayında 231 bin 474'e yükseldi. Aylık bazda incelendiğinde, 2024 Nisan ayında 106 bin 736 olan araç sayısı, her ay istikrarlı bir şekilde artarak 2025 Nisan ayında 231 bin 474'e çıktı. Bu artış eğilimi, elektrikli araçlara olan ilginin hızla arttığını gösterirken altyapı yatırımları da aynı doğrultuda kayda değer bir gelişme gösterdi. Türkiye genelinde şarj istasyonlarının toplam kurulu gücü Nisan 2025 itibarıyla 2 bin 84 MW'a ulaştı. 2024

Nisan ayında 17 bin 920 olan Türkiye'deki toplam şarj noktası (soket) sayısı Nisan 2025 itibarıyla 29 bin 496'ya yükseldi. Bunların 17 bin 231'i AC (alternatif akım), 12 bin 265'i ise DC (doğru akım) soketlerden oluşuyor. AC şarj noktaları daha yaygınken, DC soketler de hızla artıyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın yanı sıra, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Çevre, Şehircilik ve İklim

Değişikliği Bakanlığı da elektrikli araç ekosisteminin gelişimi için çalışmalarını sürdürüyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, bu kapsamda "Elektrikli Araçlar İçin Hızlı Şarj Altyapısı Destek Programı" ile elektrikli araç kullanımını teşvik etmek ve ülke genelinde eşit, erişilebilir bir şarj ağı oluşturmak amacıyla ikinci destek çağrısını hayata geçirdi. 500 milyon TL'lik bütçeyle 300'ün üzerinde ilçeye 536 yeni hızlı şarj ünitesinin kurulması hedefleniyor.

'TÜRKİYE GENELİNDE ŞARJ ALTYAPISI HIZLA BÜYÜYOR'

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, elektrikli araç kullanımının Türkiye'de hızla yaygınlaştığını, bu gelişmeye paralel olarak şarj altyapısının da önemli ölçüde güçlendirildiğini açıkladı. Hem araç üretiminde hem de satışlarında görülen artışın, enerji ve ulaşım alanında yeni bir döneme işaret ettiğini belirten Bakan Uraloğlu, "Elektrikli araçlar karbon salımlarını azaltıyor, enerji

verimliliğini artırıyor. Dolayısıyla hem bireysel ulaşımında hem de çevresel sürdürülebilirlikte çok önemli bir adım atılmış durumda. Elektrikli araçlara olan talebin ve üretimin artmasıyla birlikte Türkiye genelinde şarj altyapısı da hızla büyüyor. Bakanlık olarak çevre dostu bu dönüşüme biz de destek veriyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Elektrikli araç ekosistemindeki bu hızlı gelişim,

yalnızca teknolojik bir dönüşüm değil aynı zamanda sektörün tüm paydaşlarını içine alan stratejik bir yeniden yapılanmayı da beraberinde getiriyor. Bu dönüşüm sürecinde, altyapı yatırımları, teşvik mekanizmaları ve yerli üretimin rolü büyük önem taşıyor. Peki, sektörün içinde yer alan profesyoneller bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyor? Elektrikli araç şarj altyapısı alanında uzun süredir faaliyet

gösteren Solutions2Charge Kurucu Ortak ve İcra Kurulu Üyesi Saruhan Doğan ve Otomotiv Mühendisliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan ile Türkiye'deki mevcut durumu ve geleceğe yönelik beklentileri ele aldık.



‘ŞARJ ÜNİTESİ KURULUMU İÇİN LOKASYONLARDA YETERLİ KAPASİTENİN OLMADIĞINI GÖRÜYORUZ’

Türkiye’de elektrikli araçlar ve şarj altyapısı için sunulan mevcut teşvik ve destekleri yeterli buluyor musunuz? Bu alandaki devlet politikalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yakın zamanda yayınlanan teşvik paketiyle birlikte desteği önemli ölçüde yeterli buluyorum. Şarj ağı lisansları verilmesinden bu yana şarj ünitelerinin ithal edilmesi durumunda gümrük vergisi ve ilave gümrük vergisinden muafiyet durumu vardı. Bunu zaten çok olumlu bir ilk adım olarak görüyorduk fakat son yayınlanan teşvik paketiyle birlikte artık sadece şarj ünitesine değil, yapılacak altyapıya da bir teşvik mekanizması getirildi. Şarj ünitesi yatırımları kapsamındaki makine ve teçhizat harcamalarına azami yüzde 60 oranında hibe desteği sağlanacak. Teçhizatın içerisinde trafo ve diğer malzemelerin de yer alması yatırımın hızlanması açısından çok önemli bir faktör. Solutions2charge olarak 4.000’den fazla şarj ünitesi kurulumu ve binlerce noktaya yaptığımız keşiflere istinaden artık şarj ünitesi kurulumu için lokasyonlarda yeterli kapasitenin olmadığını görüyoruz. Bu bağlamda yapılması gereken trafo ve diğer malzeme yatırımlarına teşvik verilmesi oldukça olumlu bir adım. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın kurulacak şarj ünitesinin 180kw ve üzeri olması durumunda ilave %20 destek sağlaması, yapılacak hızlı şarj yatırımı için önemli bir unsur. Bu durumda 50 veya 90Kw gibi artık hızlı sayılmayacak şarj ünitesi yatırımını biraz olsun azaltmak amaçlanmış. Ek olarak yatırımcı Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’na kurulacak şarj ünitesi adedini bildirmek zorunda. Yatırım sonrasında bakanlık kurulan ünite adedini teyit ediyor ve eğer belirtilen adet kurulmadıysa teşvik ödemesi kesintili bir şekilde yapılıyor. Bu durum yapılacak kurulumlara karşılık hakkaniyetli bir teşvik ödemesi yapılması için verimli bir adım. Devlet politikaları şarj ünitelerinin kurulması konusunda şu an yeterince destek sağlıyor. Avrupa ile kıyaslandığında, ilgili Avrupa ülkelerindeki operatörlerin her biri kendi içlerinde bir teşvik ödemesi almıyor. Teşvik Avrupa Birliği fonu üzerinden Avrupa ülkelerindeki operatör

firmalara sağlanıyor. Fakat bu fondan teşvik alabilmek için bir projeksiyon sunmanız bekleniyor. Oradaki yatırım tutarları ülkemizdekinden oldukça yüksek. Bunun nedeni Avrupa’daki şarj ünitelerinin Türkiye’deki gibi konumlandırılmaması. Ülkemizde şarj üniteleri araçların park ettiği her alana kuruluyor fakat Avrupa’da şehir merkezlerine Türkiye’deki kadar sayıda ünite kurulmazken biraz uzakta bulunan otoyol ve dinlenme tesislerine “Hub” şeklinde çoğul olarak 20-30 adetlik şarj üniteleri kuruluyor. Bu şarj ünitelerinin kurulduğu alanlar tamamen boş bir araziye tesis olarak kurulduğundan ve enerji alma mesafesi uzun olduğundan yatırım maliyeti de yüksek. Ek olarak Avrupa’nın bir diğer gündemi de ağır vasıta şarj ünitesi koridorları oluşturmak. Bu kapsamda da tır parkları şarj ünitesi parklarına dönüştürüldüğünden Avrupa Birliği fon tutarları da aynı oranda yüksek.

“TSE İLE SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI’NIN KURULACAK ÜNİTELERİ DENETLEMESİ ÖNEMLİ OLABİLİR”

Yerli üreticilere yönelik teşviklerin ve kamu desteklerinin, Türkiye’nin elektrikli araç sektöründeki gelişimine katkısı sizce ne düzeyde?

Açıklanan teşvik paketlerinde tüm ürünler için “yerli malı” belgesi talep ediliyor. Bu kapsamda trafo, kablo, şarj ünitesi ve diğer gerekli unsurlar için yerli ürünler kullanılmak durumunda. Bu kapsamda yerli şarj ünitesi üretimleri de hızlanacaktır. Fakat buradaki en önemli ve dikkat edilmesi gereken durum ilgili yerli ürünlerin kalitesi ve servis hizmeti. Maalesef ülkemizde yatırım yapılırken ilk karşılaştırılan detay ürün fiyatı. Dolayısıyla üreticiler ürün fiyatlarını düşürebilmek için mümkün olduğunca ucuz komponentler seçiyor. Kurulan şarj ünitelerinin olması gereken standartlara sahip olduğunun denetlenmesi gerekiyor. Bu konuda TSE ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı iş birliği içerisinde kurulacak ünitelerinin ve malzemelerin de denetlenmesi önemli olabilir. Şu an yerli üreticilere kamu bu teşvik



paketiyle birlikte gerekli desteği sağlamış bulunuyor.

“SON AÇIKLANAN TEŞVİK PAKETİ, İLK AÇIKLANAN TEŞVİK PAKETİ GİBİ BÖLGESEL OLSAYDI BÖLGESEL YATIRIM DAHA FAZLA OLABİLİRDİ”

Elektrikli araç ekosisteminin büyümesi için özellikle şarj altyapısında hangi stratejik adımlar atılmalı? Kırsal bölgelerde altyapının geliştirilmesi özel bir planlama gerektirir mi?

Elektrikli araç ekosisteminin büyümesi için öncelikle elektrikli aracın yeni nesil yakıtı, yani elektriğe ulaşımın kolay ve hızlı olması gerekiyor. Bu doğrultuda en büyük sorumluluk şarj ağı operatörleri ve elektrik dağıtım şirketlerine düşüyor. Yapılacak yatırımın doğru yere ve uygun şekilde yapılacak olması bu ekosistemin büyümesindeki en önemli unsur. Biz Solutions2Charge olarak birlikte çalıştığımız şarj ağı operatörlerine iş geliştirme ve teknik destek anlamında nasıl yatırım yapmaları gerektiği konusunda da destek olmakla birlikte şarj ünitesi kurabilecekleri lokasyonları da bu firmalara yönlendiriyoruz. Ek olarak elektrikli araç satan firmalara da satmış oldukları bireysel ve ticari müşterilerine de kurulum hizmetleri verdiğimizden bu ekosistemin verimli bir şekilde büyümesi için destek sağlıyoruz. Kırsal bölgelerde yapılacak yatırım maalesef şu an için şarj operatörlerini cezbetmiyor. Hem maliyetin fazla olması hem de bu bölgelerdeki araç sayısının büyük illere göre daha az olması yatırımcıda bir yatırım iştahı

oluşturmuyor. Fakat şimdiden yapılacak şarj ağı yatırımlarıyla o bölgedeki elektrikli araç satışı da artabilir. Türkiye’nin her bölgesinde olduğu gibi kırsal bölgelerde de yapılması gereken orta gerilim şebeke kapasitesinin dağıtım şirketleri tarafından artırılması da bir diğer önemli unsur. Aslında son açıklanan teşvik paketi, ilk açıklanan teşvik paketi gibi bölgesel olabilir ve bu sayede bölgesel yatırım daha fazla olabilirdi. Kırsal bölgelerde mesafelerin de uzun olması yatırım ihtiyacını da doğuruyor dolayısıyla özellikle otoyol bölgelerine kurulacak toplu şarj ünitesi tesisleri kırsal bölgelerdeki şarj ihtiyacını karşılayabilir.

“ELEKTRİKLİ ARAÇ KULLANIM PRENSİBİ KONVANSİYONEL ARAÇ KULLANIMI İLE AYNI DEĞİL”

Tüketicilerin elektrikli araçlara geçişte yaşadığı en büyük tereddütler neler? Toplumda bu dönüşümün hızlanması için nasıl bir bilinçlendirme süreci izlenmeli?

Tüketicilerin elektrikli araca geçişte yaşadığı en büyük tereddüt “her yerde” şarj ünitesi arayışı. Fakat elektrikli araç kullanım prensibi konvansiyonel araç kullanımı ile aynı değil. Maalesef araç sahipleri konvansiyonel araçlardaki gibi çok sık noktalarda akaryakıt istasyonu olması gibi elektrikli araç şarj ünitesi talep ediyor. Aslında bu şekilde bir gerekliliğe ihtiyaç duyulmuyor. Elektrikli araçlarda özellikle şehir içlerinde operatör yatırımlarının da hızlanmasıyla birlikte uygun rotalama yapıldığı durumda şarj sorunu ortadan kalkıyor. Şehir dışında ise normal bir planlama ile kolaylıkla şehirler arası yolculuk yapılabilir. Tabii ki bazı bölgelere hala yatırım ihtiyacı var. Ayrıca elektrikli araç sayısının artmasıyla birlikte şarj nokta sayısının da artması gerekli fakat şu an şarj etme ile ilgili bir tereddüt bulunmuyor. Solutions2Charge olarak 2016 yılından itibaren bireysel ve ticari kullanımlar için şarj ünitesi kurulumları yapıyoruz. Özellikle geçmiş yıllarla kıyaslandığında son 3 senede çok ciddi bir artış bulunuyor. Bu tereddütün ortadan kalkması için şarj operatörleri daha fazla reklam ve içerik üreterek bu şekilde bir tereddüte gerek olmadığını göstermeli ve göz önünde olan lokasyonlara kurulumlar yaparak bilinirliği artırmalı.

‘ŞARJ ALTYAPISI, ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN DAMAR SİSTEMİDİR’

Türkiye’de elektrikli araçlar ve şarj altyapısı için sunulan mevcut teşvik ve destekleri yeterli buluyor musunuz? Bu alandaki devlet politikalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Elektrikli araç teknolojileri, fosil yakıtlı araçlara olan bağımlılığı azaltma, enerji güvenliğini artırma ve karbon salımını düşürme açısından stratejik öneme sahip. Türkiye bu farkındalıkla hareket ederek çeşitli destek mekanizmaları sunuyor. Bunlar arasında:

- Elektrikli araçlara uygulanan düşük ÖTV oranları,
- Kamu alımlarında yerli üretime öncelik verilmesi,
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından sağlanan Ar-Ge ve yatırım teşvikleri,

- EPDK’nın şarj ağı lisans düzenlemeleri,

Ancak bu teşvikler, gelişmiş ülkelerdeki bütüncül dönüşüm modelleriyle kıyaslandığında sınırlı ve parçalı kalıyor. Örneğin Avrupa Birliği’nde yalnızca araç alımına değil, aynı zamanda batarya geri dönüşümü, şarj istasyonlarının sürdürülebilir işletilmesi, eğitimli işgücü yetiştirilmesi, ikinci el pazar regülasyonu gibi başlıklara yönelik detaylı teşvik ve yönetmelikler geliştiriliyor.

Türkiye’de ise mevcut politikalar çoğunlukla araç alımına odaklı kalmakta; bu da orta ve uzun vadede



ekosistemin sürdürülebilirliğini tehdit edebilecek yapısal eksikliklere yol açıyor. Özellikle kırsal alanlara şarj yatırımı, mobilite destekli sigorta ve finansman modelleri, batarya izleme sistemi, ikinci el elektrikli araçların vergisel düzenlemesi gibi alanlarda eksiklikler görülüyor.

Ayrıca, kamuya ait araç filolarının elektrifikasyon oranı hala düşük. Bu konuda örnek teşkil edecek güçlü bir kamu iradesi gösterilmesi, piyasaya olumlu sinyaller verecektir. Elektrikli araçlara geçiş yalnızca özel sektörün değil, kamu otoritelerinin de benimsediği bir dönüşüm olmalı.

Türkiye’nin, elektrikli araçlar konusunda kararlı adımlar atmasıyla birlikte, bu dönüşümün tam anlamıyla başarılı olabilmesi için bütüncül bir vizyon ortaya koyması gerekiyor. Şarj altyapısından batarya yönetimine, eğitimden ikinci el piyasasına kadar entegre bir sistem kurulmadığı sürece, teşviklerin etkisi sınırlı kalacaktır. Otomotiv Mühendisliği Derneği OTOMDER olarak biz, bu dönüşümün sadece bir teknoloji yatırımı değil, aynı zamanda bir kamu politikası ve yaşam tarzı değişimi olduğunu savunuyoruz.

» Devamı Sayfa 27’de

» Sayfa 05'in devamı

"OPET MARKASINA YAKIŞAN EN ÜSTÜN HİZMETİ SUNMAYA DEVAM EDİYORUZ"

Toplantı sonunda detaylı bir sunum gerçekleştiren OPET Satış Lideri Barış Özdemir ise şunları söyledi: "Yüksek kaliteli ürünlerimiz ve fark yaratan uygulamalarımızla istasyonlarımızda OPET markasına yakışan en üstün hizmeti sunmaya devam ediyoruz. Bugün sizlere pek çok birimimizin yoğun emekle hazırladığı yeni ürün ve hizmetlerimizi detaylı olarak anlatacağım. Müşterimizin isteği, sektörün dinamizmi, pazarın gerekliliklerine uygun olarak bu yıl iki ürün daha lanse ettik. Bunlardan birincisi mart ayından itibaren sahada olan OPET Pro + kartımız. Bir diğeri de OPET Pay. OPET Pay; akaryakıt ödemelerini daha hızlı, daha güvenli ve daha kolay hale getiren bir dijital ödeme çözümü. Aynı zamanda dijital cüzdan ile ödeme yapmayı sağlayan ve sanki bir banka kartı gibi anlaşmalı tüm işyerlerinde geçerliliği olan inovatif bir sistem. OPET Pro + kartımıza ise çeşitli yan faydalarla rakiplerimizden ayırdığımız bir ticari program olarak bakıyoruz. Bireysel ticari segmentte olan müşterilere aynı zamanda yakıt faydası sağlarken yıkama, market, akaryakıt dışı ürünler ve pompada anında indirim faydasıyla yine sektörde fark yaratmak için sahaya çıktık."

OPET Satış Lideri
Barış Özdemir



OPET Sürdürülebilirlik ve
Kurumsal İletişim Lideri
Gül Altan



Adana



Kayseri



Giresun



OPET ve Tüm Otobüsçüler Derneği avantajlarla dolu bir iş birliğine imza attı

Türkiye akaryakıt sektörünün sevilen markası OPET, taşımacılık sektörünü tek çatı altında toplayan Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) ile akaryakıt alımlarında ve diğer hizmetlerde özel avantajlar sağlayan önemli bir iş birliğine imza attı. Anlaşma kapsamında TODER üyeleri, OPET Pro Plus Kart aracılığıyla OPET istasyonlarından yapacakları tüm akaryakıt alımlarında anında özel oranlarla indirim kazanacak. Ayrıca Türkiye genelindeki yaygın OPET istasyon ağı ve Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) altyapısı sayesinde kampanya kapsamındaki işlemlerin hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yürütülebileceği bilgisi paylaşıldı.

Akaryakıt sektöründe müşterilerine özel çözüm önerileri ile dikkat çeken OPET, Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) ile önemli bir iş birliğine imza attı. Anlaşmaya göre; TODER üyeleri, OPET Pro Plus Kart aracılığıyla OPET istasyonlarından yapacakları tüm akaryakıt alımlarına özel indirimler kazanırken, kampanyalardan yararlanma fırsatına da sahip olacak.



OPET'İN SEKTÖREL ÇÖZÜM ORTAKLIKLARINA VERDİĞİ ÖNEMİN GÖSTERGESİ

Anlaşmayla ilgili yapılan açıklamada; "Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Tahsin Yücefer ve Başkan Yardımcısı Mustafa Yıldırım'ın imzalarıyla yürürlüğe giren anlaşma, OPET'in sektörel çözüm

ortaklığına verdiği önemin güçlü bir göstergesi olmasının yanı sıra, taşımacılık sektörünün operasyonel maliyetlerini düşürmeye yönelik stratejik bir adımı da temsil ediyor.

OPET'in Ticari Programı'na dâhil olan TODER üyeleri, elektronik sistemler aracılığıyla yaptıkları yakıt alımları için sözleşme süresince, pompa fiyatları üzerinden kurşunsuz benzin ve motorin ürünlerinde anında özel indirim hakkına sahip olacak. Yapılan iş birliği yalnızca akaryakıt avantajlarıyla sınırlı kalmayacak; aynı zamanda OPET'in sunduğu dijital çözümler, müşteri hizmetleri desteği ve kampanya fırsatlarını da kapsayacak. Bu sayede TODER üyeleri, ekonomik kazanımlar elde ederken OPET'in güvenli ve kaliteli hizmet deneyimiyle tanışma imkânı bulacak" denildi.

HER DAMLADA ENERJİ, HER ADIMDA GÜÇ!

Gücümüz Yerli, Hedefimiz Büyük!

Büyüyen ve genişleyen bayi ağımla her yolculuğa enerji katıyoruz.
Yolculuğun her anında yanınızdayız, **çünkü bu yol bizim.**

Yola PETRALL'le çıkın...



Petrol Ofisi Grubu ilk ULSFO üretimini gerçekleştirdi

Akdeniz’de gemi yakıtlarında kükürt sınırının yüzde 0,10’a düşürüldüğü yeni döneme girilirken Petrol Ofisi Grubu’nun Kocaeli Derince’deki terminalinde ilk ULSFO (Ultra Düşük Kükürtlü Yakıt) üretildi. İlk ayda 10 bin tondan fazla ULSFO satış hacmine ulaşan Petrol Ofisi’nin, böylelikle transit siyah ürün pazarının yüzde 20’den fazlasını karşılayarak önemli bir başarıya da imza attığı bildirildi.

Türkiye, 1 Mayıs 2025 tarihi itibarıyla Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) tarafından belirlenen Emisyon Kontrol Alanı (ECA) kapsamına girdi. Denizcilik yakıtları tedarikçisi Petrol Ofisi Grubu, Nisan ayında gerçekleştirdiği ECA uyumlu yüzde 0,10 kükürt içerikli ULSFO (Ultra Düşük Kükürtlü Yakıt) ikmalinin ardından, ilk ULSFO üretimini de başarıyla gerçekleştirdi.

Kocaeli Derince’deki terminalinde gerçekleştirdiği bu önemli üretimle birlikte Petrol Ofisi’nin; motorin, DMA ve VLSFO kapasitesine ek olarak

ULSFO üretim ve depolama esnekliğini de kazanmış olduğu belirtildi. İlk ayda 10 bin tondan fazla ULSFO satış hacmine ulaşan şirketin, transit siyah ürün pazarının da yüzde 20’den fazlasını karşılayarak önemli bir başarıya imza attığı ifade edildi.

“SÜRDÜRÜLEBİLİR YAKIT EKOSİSTEMİNE KATKI SAĞLAMAKTAN BÜYÜK MUTLULUK DUYUYORUZ”

Konuyla ilgili açıklama yapan Petrol Ofisi Grubu Tedarik Operasyonları

Kıdemli Müdürü Sibel Elekdağ Yeşiltepe, “Türkiye’nin ‘Akdeniz Bölgesi Emisyon Kontrol Alanı’ kapsamına dahil edilmesi, düşük kükürtlü yakıtlara yönelik talebi önemli ölçüde artırdı. Biz de bu değişime hızla adapte olarak operasyon güvenliğini önceliklendirip ürün testlerimize başladık. Terminal Operasyonları ve İkmal Müdürlüğü ekiplerimizin hassas çalışmaları neticesinde de Kocaeli Derince’deki tesisimizde ilk ULSFO üretimimizi başarıyla tamamladık. Üretim teknolojimizi ikmal gücümüzle



Petrol Ofisi Grubu Tedarik Operasyonları Kıdemli Müdürü Sibel Elekdağ Yeşiltepe

birleştirerek sektörümüzün sürdürülebilir geleceğine giden yolda öncü adımlar atıyor, bu sayede hem yerli hem de transit geçen gemilere kesintisiz

ve hızlı ULSFO tedariki sunabiliyoruz. Sürdürülebilir yakıt ekosistemine katkı sağlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz” şeklinde konuştu.

Yılın ilk 5 ayında toplam otomotiv ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8 artarak 16,4 milyar dolar oldu.

Otomotiv Sanayii Derneği, 2025’in ilk 5 aylık verilerini açıkladı

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), bu yılın ocak-mayıs dönemine ait üretim, ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. OSD verilerine göre, yılın ilk 5 aylık döneminde otomotiv ihracatı adet bazında geçen yılın aynı dönemine yüzde 5 artarak 440 bin 221 oldu.

Buna göre, yılın ilk 5 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,4 azalarak 598 bin 495 olarak gerçekleşti. Otomobil üretimi yüzde 4,3 gerileyerek 375 bin 183 olurken, traktör üretimiyle birlikte toplam üretim yüzde 3 azalarak 612 bin 238 olarak kayıtlara geçti.

Aynı dönemde ticari araç grubunda üretim, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4, hafif ticari araç grubunda yüzde 7 artış gösterirken, ağır ticari araç grubu ise yüzde 19 geriledi.

Söz konusu dönemde otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 68 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif



ticari araç) yüzde 69, kamyon grubunda yüzde 53, otobüs-midibüs grubunda yüzde 62 ve traktörde yüzde 44 seviyesinde kaldı.

OTOMOTİV İHRACATI ADET BAZINDA YÜZDE 5 ARTTI

Yılın ilk 5 aylık döneminde otomotiv ihracatı adet bazında geçen yılın aynı dönemine

yüzde 5 artarak 440 bin 221 olarak gerçekleşti.

Bu dönemde ticari araç ihracatı adet bazında yüzde 26 artarken, otomobil ihracatı yüzde 6 geriledi. Traktör ihracatı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41 azalarak 4 bin 298 olarak kayıtlara geçti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi



verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2025’in ilk 5 aylık döneminde yüzde 17 ile sektörel ihracat sıralamasında ilk sıradaki yerini korudu.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği verilerine bakıldığında ilk 5 aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2024’ün aynı dönemine göre yüzde 8

İÇ PAZARDA YERLİ ARAÇ PAYI OTOMOBİLDE YÜZDE 31 OLDU

Bu yılın ilk 5 ayında toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artarak 506 bin 592 adet düzeyinde gerçekleşti.

Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 5 artarak 394 bin 327 oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk 5 ayında, geçen yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarı yüzde 4, ağır ticari araç pazarı yüzde 13, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 2 geriledi.

Söz konusu 5 ayda iç pazardaki yerli araç payı otomobilde yüzde 31, hafif ticari araçta yüzde 20, ağır ticari araçlarda yüzde 63 seviyesinde gerçekleşti.

artarak 16,4 milyar dolar oldu. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 10, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 6 arttı.

Enerji sektöründe ulusal, bölgesel ve uluslararası ölçekte önemli bir iş birliği platformu olan Petroleum Istanbul Fuarı, 24-26 Nisan 2025 tarihlerinde Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlendi. İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş. ile grup şirketleri, farklı alanlardaki faaliyetlerini tanıttığı standıyla fuarın öne çıkan noktalarından biri oldu. Hava, kara, deniz yakıtlarını ve elektrikli araçlara yönelik şarj hizmetlerini kapsayan entegre enerji çözümleri, ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti.

Dünyanın en büyük enerji buluşmalarından biri olan Petroleum Istanbul 2025 ve eş zamanlı düzenlenen Gas&Power Fuarı'na katılan İstanbul Jet ve grup şirketleri, "Kesintisiz Enerji, Sınırsız Yolculuk" mottosuyla fuarda yer aldı.

Fuarda, kuruluşundan bu yana 500'den fazla havalimanında, 400'ün üzerinde havayolu şirketine yakıt ikmali sağlayan ve operasyonel mükemmeliyet yaklaşımıyla faaliyetlerini sürdüren İstanbul Jet, yeni girişimi olan CTG Elektrik A.Ş.'yi ilk kez tanıttı. Sürdürülebilir ulaşım vizyonu ile geliştirilen bu girişim, Türkiye'nin stratejik noktalarında elektrikli şarj istasyonları kurarak yeşil dönüşüme katkı sunuyor.

Grup şirketlerinden Tasco Akaryakıt İstasyon Hizmetleri A.Ş., ise uzman ekipleriyle UTTS taşıt tanıma sisteminin montaj hizmetini tanıttı. FillOn markası ise, Petrol Ofisi istasyonlarında araçtan inmeden ekonomik yakıt alımını mümkün kılan yapısıyla ve yenilenen logosuyla fuarda yerini aldı. Dijital dönüşümün öne çıkan örneklerinden biri olan FillOnApp, taşıt tanıma sistemlerini tek platformda birleştirerek kullanıcılara büyük kolaylık sağlıyor. Deniz yakıtı tedariki alanında faaliyet gösteren İstanbul Marin ise yüksek standarttaki küresel hizmet anlayışıyla fuarda öne çıkan markalardan biri oldu.

İstanbul Jet ve grup şirketleri Petroleum Istanbul 2025'te sınırları aştı



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE ÖNCÜ ADIMLAR, ENERJİ DÖNÜŞÜMÜNDE NET VİZYON

Şirketle ilgili yapılan açıklamada; "İstanbul Jet, çevresel ve ekonomik sürdürülebilirliği temel alan enerji dönüşümüne odaklanarak önemli adımlar atıyor. 2025 yılı başında gerçekleştirilen sürdürülebilir havacılık yakıtı (SAF) ithalatı ve alınan Uluslararası Sürdürülebilirlik ve Karbon Sertifikası (ICSS EU) ile şirket, havacılık sektörünün karbon ayak izini azaltma hedeflerine somut katkı sunuyor.

Elektrikli araçlara yönelik şarj çözümleri de İstanbul Jet'in dönüşüm vizyonunun bir parçası. CTG Elektrik A.Ş., kısa sürede 66 EPDK soket sayısına ulaşarak sektördeki iddiasını ortaya koydu. Fuar boyunca bu yeni girişim büyük ilgi gördü ve ziyaretçilerden olumlu geri dönüşler aldı" denildi.

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürü Hüseyin Latifoğlu ise, "Enerji sektörü dün, bugün ya da yarın gibi zaman dilimlerine sığmayacak kadar stratejik bir alan. Gezegenimizin devamlılığı için enerjinin sürekliliği şart. Biz de hava, kara, deniz ve yeni nesil enerji alanlarında faaliyetlerimizi bu bilinçle sürdürüyoruz. Bu yıl ikinci kez katıldığımız Petroleum Istanbul Fuarı bizim için ayrı bir anlam taşıyor. Tüm grup şirketlerimizi temsil ettiğimiz, daha geniş kapsamlı bir katılım gerçekleştirdik. 'Kesintisiz Enerji, Sınırsız Yolculuk' sloganı da bu çeşitliliği simgeliyor" dedi ve Türkiye ve dünya enerji piyasalarına dair

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürü Hüseyin Latifoğlu



'PETROLEUM ISTANBUL 2025, SEKTÖRÜMÜZDEKİ İŞ BİRLİĞİ VE GELİŞİMİN GÜÇLÜ BİR GÖSTERGESİ'

Latifoğlu, "Petroleum Istanbul 2025, sektörümüzdeki iş birliği ve gelişimin güçlü bir göstergesi olmaya devam etti. Fuar organizasyonuna katkı sağlayan herkese ve standımızı ziyaret eden tüm misafirlerimize ve şirketlerimizde var gücüyle çalışan tüm mesai arkadaşlarıma teşekkür ederim" dedi ve şirketlerin 2024 yılı verilerini de şu şekilde paylaştı:

- İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş.: 1.330.000 m³ Jet A1 yakıt satışı ve 1 milyar dolar ciro. 2025 büyüme hedefi: %5.

- Tasco Akaryakıt ve İstasyon İşletmeciliği: 9 bayilik ve 20 acente ile 31.400 m³ yakıt satışı ve 22,5 milyon dolar ciro. Market gelirleri: 10 milyon dolar. 2025 büyüme hedefi: %4.

- Tasco istasyonlarında UTTS Montaj Hizmetleri: Bugüne kadar 4.000 montaj.

- İstanbul Marin Deniz Yakıtları A.Ş.: 2.960 m³ deniz yakıtı satışı ve 2 milyon dolar ciro.

- FillOnApp: 13.000 kullanıcı, 2.000 m³ yakıt satışı ve 2 milyon dolar ciro.

- CTG Elektrik A.Ş.: DC ve AC akımlardan oluşan 55 şarj ünitesi

değerlendirmelerini paylaştı: "Ülkeler son birkaç yılda köklü bir dönüşüm sürecine girdi. Jeopolitik gelişmeler, iklim krizine karşı küresel taahhütler, teknolojik ilerlemeler ve kullanıcı davranışlarındaki değişim, enerji sektörünün dinamiklerini yeniden şekillendiriyor. Özellikle petrol

ve gaz piyasasında arz-talep dengeleri artık sadece üretim kapasitesiyle değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik politikaları, enerji verimliliği hedefleri ve dijitalleşmeyle belirleniyor.

Türkiye açısından değerlendirdiğimizde; ülkemiz

hem bir enerji tüketicisi hem de enerji geçiş güzergâhı olarak stratejik konumunu korumaya devam ediyor. LNG altyapısı, rafinaj yatırımları, elektrikli araç dönüşümü ve yerli üretim politikaları önümüzdeki yıllarda daha da önem kazanacak. Biz de İstanbul Jet ve grup şirketleri olarak, bu sürece entegre olmayı değil, yön vermeyi hedefliyoruz.

Küresel ölçekte ise fosil yakıtların enerji mixindeki oranı düşerken, bu kaynakların daha verimli ve çevreci yollarla kullanılması ön planda. Havacılık sektörü için SAF (Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı) bu noktada büyük bir devrim. Aynı şekilde, deniz taşımacılığında düşük emisyonlu yakıtlar, kara taşımacılığında ise elektrikli altyapılar artık sadece gelecek değil, bugünün ihtiyaçları.

Önümüzdeki 5 yıl içerisinde, havacılık yakıtlarında SAF kullanım oranının artmasını, elektrikli araç sayısının katlanarak büyümesini, akaryakıt istasyonlarının dijital platformlara entegre edilmesini, müşteri deneyimini esas alan hizmet modellerinin yaygınlaşmasını ve enerji sektöründe yapay zekâ destekli yönetim sistemlerinin standart hale gelmesini bekliyoruz.

Bu dönüşümün bir parçası olmaktan fazlasını hedefliyoruz, her bir şirketimizle sektöre yön veren uygulamaları hayata geçirmek için çalışıyoruz. Geleceğin enerji şirketi, sadece yakıt sağlayan değil; veriyle konuşan, çevreye duyarlı, müşteri deneyimini önceliklendiren ve dijital altyapılarla entegre çalışan bir yapıda olacak. Biz buna hazırız."

'OPET, sektörünün en güçlü ve en fazla büyüyen markası'

OPET, geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da sektörün üzerinde büyüyerek ilk 3 firma arasında pazar payını artıran tek marka oldu. OPET Lideri Özgür Kahramanzade, yılın ilk çeyreğine ilişkin yaptığı değerlendirmede benzin ve motorin satışlarında OPET'in sektörün üzerinde büyüdüğünü belirterek; "Bu sonuçlarla, en büyük 3 dağıtıcı arasında yüzde 20 pazar payı ile en fazla büyüyen ve pazar payını artıran tek firmayız" dedi. Öte yandan uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından yayınlanan "TÜRKİYE 125 -Türkiye'nin En Güçlü ve En Değerli Markaları" raporuna göre OPET, enerji sektöründe "ülkemizin en güçlü markası" seçildi.

Akaryakıt dağıtım sektöründe geçtiğimiz yıl sektörün üzerinde bir büyüme performansı yakaladığı belirtilen OPET'in, bu yılın ilk çeyreğinde de ilk 3 firma arasında pazar payını artıran tek marka olduğu açıklandı. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) verilerine göre Ocak-Mart 2025 arasında OPET, en büyük 3 dağıtıcı arasında yüzde 20 pazar payı ile en çok büyüyen marka oldu. Şirketten yapılan açıklamada; "OPET uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından bu yıl 19'ncusu yayınlanan "Türkiye 125- Türkiye'nin En Güçlü ve En Değerli Markaları" 2025 yılı raporunda enerji sektöründe farkını yine ortaya koydu. Sektöre kazandırdığı, "ilkler, teklen ve enler" ile öne çıkan OPET Petrolcülük A.Ş. "Türkiye'nin En Güçlü Markaları" listesinde enerji sektörünün birincisi olurken aynı zamanda Türkiye'nin En Güçlü 5'inci markası seçildi. Marka gücüne yön veren unsurların tanı analitiğine dahil edildiği bu kategoride, "marka hakkında derinliğine bilgi sahibi olmak, yakın hissetmek, güven duymak, muteber saymak, ihtiyaçları karşıladığına inanmak, sevmek ve tavsiye etmek" etkili oldu" denildi.

MARKA DEĞERİ YÜZDE 39,5 ARTARAK 154 MİLYON DOLAR OLDU

Brand Finance'ın "Türkiye 125 - Türkiye'nin En Değerli Markaları" 2025 yılı raporuna göre ise Türkiye'deki ilk 125 markanın toplam değeri geçen yıl 14.7 milyar dolar iken bu yıl yüzde 15.6 artışla 17 milyar dolara çıktı. "En Değerli İlk 125" listesinde 23'üncü sırada yer alan OPET'in marka değeri bir önceki yıla göre genel ortalamanın üzerinde bir yükselişe yüzde 39,5 arttı ve 154 milyon dolar olarak belirlendi.

"HER ZAMAN EN İYİSİNİ YAPMA ÇABAMIZIN BİR YANSIMASI"

Sektörün "en güçlü markası" olarak değerlendirilmekten büyük gurur duyduklarını ifade eden OPET Lideri Özgür Kahramanzade, "EPDK'nın yayınladığı Ocak- Mart 2025 verilerine göre benzin ve motorin perakende satışlarında sektör bir önceki yıla göre yüzde 8 büyürken, OPET olarak yüzde 12 büyüdük. Bu sonuçlarla, en büyük 3 dağıtıcı arasında yüzde 20 pazar payı ile en fazla büyüyen ve pazar payını artıran tek firmayız. Öte yandan OPET'in başarısı, sadece rakamların değil aynı zamanda sahadaki emeğin, müşteriyle kurduğumuz samimi ilişkinin ve her zaman daha iyisini yapma çabamızın bir yansıması. Bugüne kadar eğitimden çevreye, kadın istihdamından ülkemizin kültürel mirasının korunmasına



OPET Lideri
Özgür Kahramanzade

kadar uzanan sosyal sorumluluk projelerimizle tüketicinin aşkla bağlandığı markayız. 25'inci yılını kutladığımız Temiz Tuvalet Kampanyası, OPET'in toplumsal fayda yaratma anlayışının simge projelerinden biri olarak sektördeki algımızı farklı bir noktaya taşıması açısından bizim için çok değerli. Ülkemize, topluma değer katan sosyal projelerimizin yanı sıra müşteri deneyimini odağa alan dijitalleşme çalışmalarımız da bu başarıya katkı sağlıyor. Yakın zamanda devreye aldığımız dijital ödeme çözümümüz Opet Pay ile müşterilerimize daha hızlı, kolay ve temassız bir alışveriş deneyimi sunuyoruz. Ticari müşterilerimize özel olarak geliştirdiğimiz yeni sadakat programımız OPET Pro+ ile de farklı iş modellerine göre özelleştirilebilen çözümler ile iş ortaklarımızla bağlarımızı daha

da güçlendiriyoruz. Yine Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nde (UTTS) montaj malzemeleriyle sistemin kurulumundan mobil montaj seçeneğine kadar her aşamada müşterilerimizin yanında yer alıyoruz. Tüm bu çalışmalar, OPET'in yalnızca güçlü bir marka olmakla kalmayıp, aynı zamanda yenilikçi, güvenilir ve topluma değer katan bir marka olma vizyonunun da altını çiziyor" değerlendirmesinde bulundu.

Brand Finance, her yıl dünyanın önde gelen binlerce markasını ülkeler bazında değerlendiriyor. Brand Finance; 31 ülkede, 41 sektörde 170 binden fazla kişiyi kapsayan araştırmaları ile "en güçlü ve en değerli markaları" belirliyor.



» Sayfa 21'in devamı

"TÜRKİYE'DE YERLİ ÜRETİCİLERE YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ TEKNOLOJİK BAĞIMSIZLIK STRATEJİSİ AÇISINDAN DA BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR"

Yerli üreticilere yönelik teşviklerin ve kamu desteklerinin, Türkiye'nin elektrikli araç sektöründeki gelişimine katkısı sizce ne düzeyde?

Türkiye'de yerli üreticilere yönelik devlet destekleri, sadece elektrikli araç üretimini değil, aynı zamanda ülkenin sanayi politikaları, ihracat vizyonu ve teknolojik bağımsızlık stratejisi açısından da büyük önem taşıyor. Bu bağlamda, son yıllarda özellikle TOGG projesi ile sembolleşen destek süreci, sadece bir araç üretimi girişimi değil, yerli batarya teknolojilerinden veri güvenliğine, yazılım entegrasyonundan üretim kabiliyetlerine kadar bir ekosistem inşasını hedefledi.

Teşviklerin etkilerini şu başlıklar altında değerlendirmek mümkün:

A. Üretim ve Tedarik Sanayisine Etkisi

- Yerli üreticilere sağlanan Yatırım Teşvik Belgesi, Ar-Ge destekleri, vergi muafiyetleri gibi mekanizmalar, Türkiye'de batarya paketleme, motor üretimi, sürücü kontrol ünitesi, yazılım entegrasyonu gibi kritik parçaların ülke içinde üretilmesini teşvik ediyor.

- Bu sayede KOBİ ölçekli tedarikçilerin kapasite artırımı ve teknoloji yatırımları hız kazandı. Ancak desteklerin sektöre adil şekilde yayılması ve bölgesel kümelenme modellerinin teşvik edilmesi gerekiyor.

B. İhracat ve Küresel Rekabete Etkisi

- Türkiye'nin Avrupa'ya yakınlığı, güçlü üretim geçmişi ve genç mühendis nüfusu, yerli elektrikli araç üretiminin uluslararası pazarda rekabet avantajı kazanmasını kolaylaştırıyor.

- Ancak bu potansiyelin gerçeğe dönüşmesi için sadece üretim değil, ürün kalite belgelendirme (homologasyon), uluslararası test merkezleri, karbon ayak izi sertifikaları gibi kritik başlıklarda da destek mekanizmaları geliştirilmeli.

C. Politika Sürekliliği ve Bütünlük

- Teşvikler yalnızca başlangıç yatırımlarıyla sınırlı kalmamalı; sürdürülebilirlik, servis ağı yaygınlığı, satış sonrası destek gibi süreçleri de kapsamalı.

- Ayrıca TOGG dışındaki girişimlerin de desteklenmesi, tek marka üzerinden değil, çok aktörlü bir sektör yapısı hedeflenmeli.

Türkiye'nin elektrikli araç alanında gerçek anlamda lider ülke olabilmesi için yerli üretimi sadece araç düzeyinde değil, altyapıdan yapay zeka entegrasyonuna kadar uçtan uca sahiplenmesi gerekir.

Yerli üreticilerimize sunulan destekler, ülkemizin otomotiv sanayinde bir paradigma değişimine öncülük ediyor. Ancak bu süreci sürdürülebilir kılma için yalnızca üretimi değil; yazılımı, mühendisliği, şarj teknolojilerini, geri dönüşümünü ve insan kaynağını da aynı derecede önemsemeliyiz. Türkiye'nin küresel

oyuncu olması ancak bütüncül bir otomotiv stratejisiyle mümkün olabilir.

"ANADOLU'NUN İÇ KESİMLERİ, DOĞU VE GÜNEYDOĞU BÖLGELERİ YATIRIM ALAMIYOR"

Elektrikli araç ekosisteminin büyümesi için özellikle şarj altyapısında hangi stratejik adımlar atılmalı? Kırsal bölgelerde altyapının geliştirilmesi özel bir planlama gerektirir mi?

Elektrikli araçların yaygınlaşmasında en kritik eşik, şarj altyapısının kapsamlı, güvenilir ve sürdürülebilir şekilde inşa edilmesidir. Bu altyapı yalnızca kent merkezlerinde değil, şehirlerarası ulaşım koridorlarında, kırsal alanlarda, turizm noktalarında ve sanayi bölgelerinde entegre bir planlama ile oluşturulmalı. Aksi takdirde tüketici güveni zedelenir ve pazar gelişimi sekteye uğrar.

A. Ulusal Şarj Ağı Planlaması

- Türkiye'de şu anda EPDK lisansıyla faaliyet gösteren çok sayıda şarj ağı işletmecisi bulunuyor. Ancak bu işletmelerin kurulum kararları piyasa dinamiklerine bırakıldığında, çoğunlukla büyük şehirlerde yoğunlaşıyor; Anadolu'nun iç kesimleri, Doğu ve Güneydoğu bölgeleri yatırım alamıyor.

- Bu nedenle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve Sanayi Bakanlığı iş birliğiyle "Ulusal Şarj Ağı Strateji Belgesi" hazırlanmalı ve her il, ilçe ve kırsal alan için bölgesel hedefler tanımlanmalı.

- Bu belge kapsamında karayolları, otogarlar, OSB'ler, üniversiteler, sağlık tesisleri ve afet toplanma alanları öncelikli olarak belirlenmeli.

B. Kırsal Alanlar için Özel Model Gerekliliği

- Kırsal bölgelerde nüfus yoğunluğu az olduğundan özel sektör yatırımı cazip değil. Bu alanlarda:

- Mobil şarj üniteleri,
- Güneş enerjisi destekli şarj çözümleri,
- Köy kooperatifleri ile kurulan ortak istasyonlar,

- Kamu yatırımlarıyla desteklenen düşük güçlü AC şarj noktaları gibi modeller uygulanabilir.

- Ayrıca tarımda kullanılan elektrikli araçlar, traktörler, ATV'ler ve küçük mobiliteler için düşük maliyetli altyapı da planlamaya dahil edilmeli.

C. Veri Tabanlı ve Yapay Zekâ Destekli Altyapı Planlaması

- Şarj istasyonu yatırımları rastgele değil, yolculuk verileri, nüfus yoğunluğu, enerji altyapısı, trafik yükü ve iklimsel değişkenler dikkate alınarak veri destekli bir sistemle yönlendirilmeli.

- Uzun vadede bu altyapılar, araçtan şebekeye enerji transferi (V2G), araçtan yüke enerji aktarımı (V2L) gibi çift yönlü enerji çözümlerine de hizmet edecek şekilde akıllandırılmalı.

D. Şarj İstasyonu Kalite ve Güvenlik Regülasyonları

- Kullanıcı deneyimini bozacak şarj süresi, arıza oranı, ödeme sistemleri uyumsuzluğu, fiyat belirsizliği gibi sorunlar sektörde ciddi bir güven sorunu yaratabilir.

- Bu nedenle, şarj noktaları için asgari hizmet kalite standartları, yetkili servis şartları, fiyat tavan uygulamaları ve siber güvenlik protokolleri gibi

düzenlemeler hayata geçirilmeli.

Şarj altyapısı, elektrikli araçların damar sistemidir. Bu sistemin sadece şehirlerde değil, Anadolu'nun her köşesinde güvenle işlemesi, ülkemizin eşit kalkınma hedefiyle de birebir örtüşüyor. Kırsal bölgelerde şarj altyapısı bir lüks değil, bölgesel kalkınmanın parçası. Otomotiv Mühendisliği Derneği OTOMDER olarak bu konuda teknik rehberlik sağlamaya ve kamu-özel iş birliklerinin önünü açmaya hazırız.

"TÜKETİCİLERİN BU YENİ TEKNOLOJİYİ BENİMSEMESİ, GÜVEN, BİLGİ DÜZEYİ VE DENEYİME DAYALI"

Tüketicilerin elektrikli araçlara geçişte yaşadığı en büyük tereddütler neler? Toplumda bu dönüşümün hızlanması için nasıl bir bilinçlendirme süreci izlenmeli?

Elektrikli araçlara geçiş süreci yalnızca bir teknolojik adaptasyon değil, aynı zamanda psikolojik, kültürel ve ekonomik bir dönüşüm süreci. Tüketicilerin bu yeni teknolojiyi benimsemesi, yalnızca fiyat ya da menzil faktörlerine değil; güven, bilgi düzeyi ve deneyime dayalı. Türkiye'de elektrikli araçlara yönelik ilgi artarken, hâlâ belirli tereddütlerin tüketici kararlarında belirleyici olduğu görülüyor.

A. Tüketici Tereddütlerinin Ana Kaynakları

1. Menzil Kaygısı ve Şarj Erişimi

- Kullanıcıların önemli bir kısmı, özellikle uzun mesafeli seyahatlerde araçlarının yolda kalabileceğinden endişe ediyor.

- Şarj altyapısının sınırlı olması, uygulama bazlı bilgi eksiklikleri ve istasyonların gerçek zamanlı doluluk oranlarının bilinmemesi bu kaygıyı artırıyor.

2. Batarya Ömrü ve Değişim Maliyetleri

- Bataryaların zamanla kapasite kaybettiği ve değişimin çok maliyetli olduğu algısı, ikinci el piyasasına olan güveni de olumsuz etkiliyor.

- Henüz yeterince yaygın olmayan batarya sağlık raporları ve batarya garantilerinin şeffaf sunulmaması bu kuşkuyu derinleştiriyor.

3. Servis Ağı ve Teknik Bilgi Eksikliği

- Elektrikli araçların mekanik yapısının farklı olması nedeniyle, geleneksel servislerin teknik yeterliliği konusunda endişeler var.

- Bu durum hem bireysel tüketicileri hem de filo kullanıcılarını tereddütte bırakıyor.

4. İkinci El Piyasa Belirsizliği

- Türkiye'de elektrikli araçların ikinci el piyasası henüz oturmadı. Fiyatlandırma, değer kaybı, batarya durumu gibi konular belirsizlik içeriyor.

- Bu da özellikle alım gücü sınırlı olan kitlelerin kararsız kalmasına neden oluyor.

5. Alışkanlık ve Bilgi Eksikliği

- Yeni teknolojilere karşı doğal bir direnç vardır. Şarj etme kültürü, rejeneratif frenleme, sessiz çalışma gibi konular hâlâ geniş kitleler tarafından yeterince anlaşılmıyor.

B. Bilinçlendirme ve Geçiş Sürecine Yönelik Stratejiler

1. Deneyim Temelli Eğitim ve Test Sürüşleri

- Belediyeler, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları iş birliğiyle geniş çaplı deneyim günleri düzenlenmeli; insanlar bu araçları test ederek birebir deneyimlemeli.

- Mobil deneyim tırlarıyla şehir şehir dolaşan interaktif tanıtım etkinlikleri, bu kültürel geçişi kolaylaştıracaktır.

2. Kitle İletişimi ve Kamu Spotları

- Elektrikli araçlar hakkında doğru bilgilendirme kampanyaları yapılmalı; özellikle menzil, yangın riski, batarya ömrü gibi yanlış inanışlar kamu spotlarıyla düzeltilmeli.

- Etkili iletişimde farklı yaş gruplarına ve eğitim düzeylerine uygun anlatım dili kullanılmalı.

3. Kadın ve Genç Odaklı Yaklaşım

- Kadın sürücülerin bu alandaki temsiliyetinin artırılması, toplumsal kabule pozitif katkı sağlayacaktır.

- Ayrıca Z kuşağına hitap eden, sosyal medya merkezli mikro kampanyalar planlanmalı.

4. Tüketici Hakları, Sigorta ve Garanti Bilgilendirmesi

- Elektrikli araç sahiplerinin batarya garantisi, şarj istasyonu kullanıcı hakları, menzil sapması gibi konularda bilgi sahibi olması sağlanmalı.

- Sigorta şirketleriyle iş birliği yapılarak tüketicilere özel elektrikli araç poliçeleri sunulmalı; bu sayede finansal güven algısı oluşturulmalı.

Elektrikli araçlara geçiş, yalnızca bir motor değişimi değil; bir davranış, bir alışkanlık ve hatta bir kimlik değişimidir. Bu dönüşümün hızlanması için teknolojinin yanında insanların kaygılarına da çözüm sunmamız gerekiyor. Bilgilendirmek, deneyimletmek ve güven vermek bu sürecin sacayakları. Otomotiv Mühendisliği Derneği OTOMDER olarak biz, bu dönüşümün teknik altyapısını desteklediğimiz kadar toplumsal kabulünü de önemsiyoruz.



Petrol Ofisi LPG dönüşümlerinde gasgrup'u tercih etti

Sektördeki konumunu yeni projelerle pekiştirmeye devam etmeyi hedefleyen gasgrup'un SEÇ Saha Koordinatörü Esat Karaca, sahadaki tüm çalışmaların güvenli şekilde yürütüldüğünü açıkladı. Ekiplerin her sabah işe başlamadan önce yapılan toplantıda, o gün yapılacak işi, görev dağılımını, sahadaki riskleri ve alınacak önlemleri birlikte değerlendirdiği belirtildi.

Şirketten yapılan açıklamada; "Toplantı sonrası, kullanılacak ekipmanlar kontrol ediliyor ve tüm bilgiler not altına alınıyor. Sahaya sonradan gelen mühendis ve denetçilere, ekipler tarafından saha oryantasyonu veriliyor. Bu eğitimlerde, yapılan işin kapsamı, kullanılan ekipmanlar, olası tehlikeler, en yakın hastane, acil toplanma noktası gibi konular tespit edilerek bütün ekibe aktarılıyor" denildi.

bp'nin Türkiye operasyonlarının Petrol Ofisi'ne devredilmesinin ardından, Petrol Ofisi; bp istasyonlarını kendi kalite ve hizmet standartlarına uyumlu hale getirmek amacıyla kapsamlı bir dönüşüm süreci başlattı. Bu süreçte LPG sistemlerinin yenilenmesi ve entegrasyonu, dönüşüm çalışmalarının önemli adımlarından biri olarak öne çıktı.

Bu dönüşümde tam donanımlı, eğitimli ve akredite LPG ekipleriyle alanında uzman gasgrup'un da yer aldığı belirtildi. gasgrup'un, kendisine devredilen projelerin yüzde



75'ini başarıyla tamamlayarak hem operasyonel yetkinliğini hem de sektördeki güvenilirliğini bir kez daha kanıtladığı bildirildi.

Yapılan açıklamada, "Dönüşüm sürecinde gasgrup

mühendisliğinin ürünü olan akıllı LPG otomasyon panoları öne çıkıyor. Bu panolar; yüksek güvenlik standartları, uzaktan erişim özellikleri, enerji verimliliği ve SEÇG (Sağlık, Emniyet, Çevre, Güvenlik) uyumluluğu ile dikkat çekiyor.

gasgrup yalnızca ürün ve projeleriyle değil, insan kaynağına yaptığı yatırımlarla da sektörde fark yaratıyor. Tüm personeli sürekli eğitim süreçlerine tabi tutan şirket, öncü konumunu nitelikli ekipleriyle desteklemeyi

sürdürüyor. Kalite ve güvenlikten ödün vermeyen hizmet anlayışı sayesinde müşterilerine sürdürülebilir ve yüksek standartlarda çözümler sunarak sektördeki liderliğini güçlendiriyor" bilgileri aktarıldı.

İsrail'in İran'a saldırısının ardından petrol fiyatları yüzde 11 arttı

İsrail'in İran'a saldırısının ardından, Brent petrolün varil fiyatı bölgedeki arz ve tedarike ilişkin endişelerle yüzde 11 yükseldi.

İsrail'in İran'a saldırısından 12 Haziran'da 69,65 dolardan kapanan uluslararası referans olarak kabul edilen Brent türü ham petrolün varil fiyatı, hafta boyunca dalgalı bir seyir izledi.

Brent petrol, saldırıların başladığı 13 Haziran'da arz ve tedarike yönelik artan endişelerle 76,31 doları görse de ilk şokun atlatılmasının ardından 73,67 dolardan kapandı.

İsrail'in saldırılarına İran'ın balistik füzelerle karşılık vermesiyle şiddetlenen çatışmalar hafta boyunca

aralıksız devam etti. Taraflar bazı enerji tesislerini hedef alsada arzda önemli bir kesinti yaşanmadı.

Haftanın ilk işlem günü olan 16 Haziran'da Brent petrolün varil fiyatı 74,56 dolara kadar yükseldi ancak İran'ın nükleer görüşmelere açık olduğuna yönelik haber akışıyla günü 72,13 dolardan tamamladı.

Çatışmanın seyrine ilişkin gözler ABD'ye çevrilmişken, ABD Başkanı Donald Trump'ın İran'ın başkenti Tahran'ı tahlile etme çağrısından sonra fiyatlar yeniden yükselişe geçti.

Brent petrolün varil fiyatı 17 Haziran'da 75,74 doları gördü ve ardından günü 75,69 dolardan kapattı. Piyasaların, bölgedeki arz güvenliği ve stratejik petrol rotalarına yönelik riskleri fiyatlamaya devam etmesiyle 18 Haziran'da 76,13 dolara ulaşan Brent petrolün varil fiyatı, 75,12 dolardan kapandı. Brent petrol, 19 Haziran'da, çatışmaların 7. gününde de yükselişini sürdürerek 77,52 doları gördü ve günü 77,32 dolardan tamamladı. Böylece, İsrail-İran çatışmasında 1 hafta geride kalırken, Brent petrolün varil fiyatı yüzde 11 artış kaydetti. Bu dönemde Batı Teksas türü (WTI) ham petrolün varil fiyatı da aynı oranda yükseldi.

Brent petrol, geçen yılın

ortalaması olan 80 doların altında işlem görmeye devam ederken, uzmanlar, denge arayışının sürdüğü piyasalarda kısa vadede fiyatlarda dalgalanmanın devam edeceğini belirtiyor.

Saldırı sonrası petrol piyasasında yaşanan gelişmelere ilişkin X hesabından paylaşım yapan Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Fatih Birol, piyasalarda petrol tedarikinin iyi seviyede olduğunu açıklamıştı. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) hesabından yapılan paylaşımda da mevcut arz ve piyasa koşullarında müdahaleye gerek olmadığı belirtilmişti.

Bu açıklamalar, arz endişelerini bir miktar hafifletse

de Hürmüz Boğazı'nın kapanması halinde yaşanacak tedarik kesintisi piyasalar için asıl endişe kaynağı olmaya devam ediyor.

Norveç merkezli bağımsız araştırma kuruluşu Rystad Energy, bu senaryoyu petrol piyasalarını daha önce görülmemiş bir noktaya sürükleyebilecek en ciddi tehditlerden biri olarak değerlendiriyor. Hürmüz Boğazı, günlük yaklaşık 15 milyon varil ham petrolü Orta Doğu'daki üreticilerden Umman Denizi ve Hint Okyanusu üzerinden dünya pazarlarına taşıyor. Bu miktar, deniz yoluyla yapılan küresel petrol ihracatının yaklaşık üçte birini oluşturuyor.

APED'den GİB'e önemli ziyaret

Anadolu Petrolleri Platformu (APED), akaryakıt istasyonlarında yazarkasalarda basılı fiş uygulamasının sona erdirilmesi için Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile bir görüşme gerçekleştirdi. GİB yetkilileri öneriye sıcak bakarken, teknik altyapı çalışmalarının zaman alacağına dikkat çekti.

Akaryakıt sektöründe dijitalleşme yönünde önemli bir adım daha gündeme geldi. Anadolu Petrolleri Platformu (APED) Başkanı Kemal Yılmaz ve Başkan Yardımcısı Osman Erkal Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Abdullah Karaboyacı ve ekibiyle yaptıkları görüşmede, akaryakıt istasyonlarında yazarkasalarda fiş basma zorunluluğunun kaldırılması yönündeki önerilerini aktardılar.

Görüşmede Karaboyacı,

Anadolu Petrolleri Platformu (APED), akaryakıt istasyonlarında yazarkasalarda basılı fiş uygulamasının sona erdirilmesi için Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile bir görüşme gerçekleştirdi. GİB yetkilileri öneriye sıcak bakarken, teknik altyapı çalışmalarının zaman alacağına dikkat çekti.

önerilen sistemin çalışabilir olduğunu ancak mevcut altyapı nedeniyle zaman alabileceğini belirtti. Konunun teknik olarak üzerinde çalışılması gerektiğini vurguladı.

GELİR İDARESİ'NE DESTEK TALEBİ

APED yetkilileri ise, UTTS (Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi) gibi sistemlerin devreye alınmasıyla birlikte gerekli teknik altyapının büyük

ölçüde hazır olduğunu ve bu uygulamanın kaldırılmasının hem sektör hem de kamu adına birçok avantaj sağlayacağını ifade etti. Ayrıca Gelir İdaresi'nden bu dönüşüm sürecine destek vermesi talep edildi.

Görüşmenin karşılıklı anlayış ve verimlilik içinde geçtiği belirtilirken, APED'in önerisinin sektörde dijitalleşme adına önemli bir adım olabileceği değerlendiriliyor.



OPEC'in ham petrol üretimi mayısta günlük 183 bin varil arttı

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) ham petrol üretimi, mayısta bir önceki aya göre günlük 183 bin varil artarak 27 milyon 22 bin varile yükseldi.

OPEC'in aylık petrol piyasası raporuna göre, mayıs ayında üretimde en fazla artış Suudi Arabistan'da olurken, en büyük düşüş Irak'ta yaşandı. Grubun en büyük üreticisi Suudi Arabistan'da günlük üretim 177 bin varil artışla 9 milyon 183 bin varile ulaştı. Irak'ta ise üretim 50 bin varil azalarak 3 milyon 930 bin varile geriledi.

Böylece, OPEC'in ham petrol üretimi mayıs ayında, nisan ayına göre günlük 183 bin varil artarak 27 milyon 22 bin varil oldu.

Aynı dönemde, OPEC ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubunun toplam ham petrol üretimi ise günlük 180 bin varil artışla 41 milyon 230 bin varil olarak kaydedildi.

KÜRESEL PETROL TALEBİ ARTIŞ TAHMİNİ DEĞİŞMEDİ

OPEC, bu yıla ilişkin küresel petrol talebi artış

öngörüsünde herhangi bir değişikliğe gitmedi. Buna göre, küresel petrol talebinin bu yıl geçen yıla kıyasla günlük yaklaşık 1 milyon 290 bin varil artarak 105 milyon 130 bin varil seviyesine ulaşması bekleniyor.

Talep artışının, OECD dışı ülkelerde günlük yaklaşık 1 milyon 130 bin varil, OECD ülkelerinde ise yalnızca 160 bin varil olacağı hesaplanıyor. Toplam talebin, günlük 59 milyon 310 bin varilinin OECD dışı ülkelerden, 45 milyon 760 bin varilinin ise OECD ülkelerinden kaynaklanacağı öngörülüyor.

Gelecek yıl da benzer yükselişle küresel petrol talebinin günlük yaklaşık 1 milyon 280 bin varil artarak 106 milyon 420 bin varile ulaşması bekleniyor. 2026 yılı için talep artışının, OECD dışı ülkelerde günlük yaklaşık 1 milyon 200 bin varil, OECD ülkelerinde ise yalnızca 80 bin varil seviyesinde kalacağı tahmin ediliyor.

'OPEC+'ın petrol üretim artışı arz fazlası yaratmayacak'

Rus petrol şirketi Gazprom Neft'in Üst Yöneticisi (CEO) Aleksandr Dyukov, Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu üyelerinin petrol üretimini artırma kararının arz fazlasına yol açmayacağını söyledi.

Rus petrol şirketi Gazprom Neft'in Üst Yöneticisi (CEO) Aleksandr Dyukov, St. Petersburg Uluslararası Ekonomi Forumu (SPIEF) çerçevesinde gazetecilere açıklamalarda bulundu. Dyukov, Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu üyelerinin petrol üretimini artırma kararının arz fazlasına yol açmayacağını söyledi.

İlkbahar sonu ve yaz sezonlarında petrol talebinin önemli oranda arttığına işaret eden Dyukov, "Talep artışı günlük 2 milyon varile kadar çıkabilir. OPEC+'ın üretim artışı yapması arz fazlası yaratmayacaktır" dedi.



'ABD, YAKLAŞIK 400 MİLYON VARİLE DENK STRATEJİK PETROL REZERVİNİ EN KISA SÜREDE YENİLEYECEK'

Dykov, petrolde arz fazlasının yaşanması halinde ise ABD ve Çin gibi ülkelerin stratejik rezervlerini kullanabileceklerini anlatarak, "ABD yönetimi, yaklaşık 400 milyon varile denk stratejik petrol rezervini mümkün olan en kısa sürede yenileyecek. Çin de stratejik rezervlerinin yenilenmesini hızlandıracağını açıkladı" diye konuştu.

Petrol fiyatlarının uzun süre düşük kalması halinde, bazı üretici ülkelerin yatırım faaliyetlerini azaltacağına işaret

eden Dykov, "Bu, endüstride daha az yatırıma ve daha az yeni üretim projesine yol açabilir. Söz konusu durum da birkaç yıl içinde arz açığına ve fiyat artışlarına yol açabilir" dedi.

Suudi Arabistan, Rusya, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Kazakistan, Cezayir ve Umman'dan oluşan sekiz OPEC+ üyesi ülke, 31 Mayıs'ta aldığı kararla temmuzda petrol üretimini bir önceki aya göre günlük 411 bin varil artırma yönünde adım atmıştı.

Küresel petrol piyasaları, arz ve talep dinamiklerini şekillendiren temel unsurların değişmesiyle köklü bir dönüşüm sürecinden geçiyor.

Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA), hükümetlerin mevcut politikaları ve piyasa eğilimlerine göre hazırladığı "Petrol 2025" orta vadeli piyasa raporuna göre, son on yılda petrol piyasalarının seyrini ABD'nin arz artışı ve Çin'in talep büyümesi belirlerken, gelecek dönemde bu iki ülkenin küresel petrol dengesi üzerindeki etkisinin azalması bekleniyor.

Rapora göre, 2015-2024 döneminde küresel arz artışının yaklaşık yüzde 90'ı ABD'den gelirken, talep artışının yüzde 60'ı Çin kaynaklı oldu. Ancak 2030'a doğru ilerledikçe tablo değişiyor. ABD'de yatırım eğilimlerinin zayıflaması üretim artış hızını düşürürken, Çin'de elektrikli araç satışlarındaki artış, sıvılaştırılmış doğal gazla (LNG) çalışan kamyonların yaygınlaşması ve yüksek hızlı tren ağının gelişmesi talebin zirveye ulaşmasını beraberinde getiriyor.

2025'TE ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞLARININ 20 MİLYONU AŞACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR

Küresel petrol talebinin

'Petrol piyasaları, yapısal dönüşüm sürecinde'



2024-2030 döneminde toplamda 2,5 milyon varil artarak günlük 105,5 milyon varilde plato yapması bekleniyor. 2025 ve 2026 yıllarında artış günlük ortalama 700 bin varil düzeyinde seyrederken, sonraki yıllarda önemli ölçüde yavaşlıyor. Mevcut politikalar ve piyasa eğilimleri doğrultusunda 2030 itibarıyla küçük bir talep düşüşü öngörülüyor.

Bu yavaşlamada küresel ekonomik büyümenin potansiyelin altında kalmasının yanı sıra ulaşım ve elektrik üretiminde petrolden

uzaklaşma eğilimi etkili oluyor. IEA, 2025'te elektrikli araç satışlarının 20 milyonu aşarak toplam otomobil satışlarının dörtte birine ulaşacağını ve bunun on yıl sonunda günlük 5,4 milyon varillik petrol talebini ortadan kaldıracağını belirtiyor.

Elektrik üretiminde de benzer bir dönüşüm öngörülüyor. Özellikle Suudi Arabistan gibi ülkelerde petrolün yerini doğal gaz ve yenilenebilir enerji kaynaklarının alması, bu alandaki talebi önemli ölçüde azaltacak. IEA'ya göre, Suudi Arabistan bu dönüşümle

2030'a kadar ülke bazında en büyük petrol talebi düşüşünü yaşayacak.

ARZ KAPASİTESİ TALEP ARTIŞINI GERİDE BIRAKACAK

Rapora göre, 2026 sonrası dönemde petrokimya sektörü, küresel talep artışının ana kaynağı olacak. Sektör, 2030 itibarıyla küresel petrol talebinin altıda birini oluşturacak. Petrokimya hammaddeleri ve biyoyakıtlar hariç tutulduğunda, yakıt amaçlı petrol talebinin 2027 gibi erken bir tarihte zirve yapabileceği değerlendiriliyor. Jet yakıtı tüketiminin ise büyümeye devam edeceği öngörülüyor.

Petrokimyasalların çoğunlukla rafine edilmemiş ürünlerden elde edildiği dikkate alındığında, bu eğilimlerin rafinaj sektörünü de etkilemesi bekleniyor. 2027'de günlük 86,3 milyon varil ile zirve yapması öngörülen küresel rafine ürün talebi, 2024 seviyesinin yalnızca 710 bin varil üzerinde olacak. 2030'a kadar rafineri kapasitesinin talebi aşması nedeniyle bazı tesislerin kapanabileceği belirtiliyor.

Küresel petrol üretim kapasitesinin ise Suudi

Arabistan ve ABD öncülüğünde 2030'a kadar 5,1 milyon varil artışla günlük 114,7 milyon varile ulaşması bekleniyor. Bu da arz kapasitesinin talep artışını önemli ölçüde geride bırakacağı anlamına geliyor.

"ÜRETİCİ VE TÜKETİCİ ÜLKELERLE İŞ BİRLİĞİMİZİ SÜRDÜRMEYE KARARLIYIZ"

IEA Başkanı Fatih Birol rapora ilişkin değerlendirmesinde, "Geçtiğimiz on yıla baktığımızda, ABD kaya petrolü devrimi sayesinde küresel arz artışının yüzde 90'ını karşılarken, Çin tek başına talep artışının yüzde 60'ını üstlendi. Ancak bu dinamikler değişiyor. Temel göstergelere göre, önümüzdeki yıllarda petrol piyasalarının iyi bir şekilde arz edileceği görülüyor" ifadelerini kullandı.

Birol, son gelişmelerin petrol arz güvenliğine dair jeopolitik risklerin ne kadar ciddi olduğunu gösterdiğine dikkat çekerek, "Enerji güvenliği söz konusu olduğunda rehavete yer yok. IEA olarak üretici ve tüketici ülkelerle iş birliğimizi sürdürmeye kararlıyız" değerlendirmesinde bulundu.

Transatlantic Petroleum'un Batman'daki petrol işletme ruhsatı TPAO'ya devredildi

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Batman'daki bir petrol işletme ruhsatının Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'na (TPAO) devrine karar verdi. Karar, 20 Haziran 2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.



Transatlantic Petroleum Ham Petrol ve Doğal Gaz Arama ve Üretim A.Ş.'nin, Batman il sınırları içinde sahip olduğu ARİ/TRS/K/829 hak sıra numaralı petrol işletme ruhsatının süresi, 15 Kasım 1967'de başlamış ve tüm kanuni uzatmalarla birlikte 1 Haziran 2025 tarihinde sona ermişti.

Sürenin sona ermesinin ardından Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 6491 sayılı Türk Petrol Kanunu kapsamında TPAO'ya söz

konusu ruhsatı devralmak isteyip istemediğini sordu. TPAO'nun talebi üzerine ruhsat devri süreci başlatıldı.

Taraflar arasında yer altı ve yer üstü tesislerinin envanteri ve bedeli konusunda yapılan görüşmeler ilk etapta uzlaşmayla sonuçlanmazken, Enerji Bakanı'nın oluru ile bir Bedel Takdir Komisyonu kuruldu. Komisyonun belirlediği bedel konusunda Transatlantic ve TPAO arasında mutabakat sağlandı ve 2 Haziran 2025'te devir teslim işlemleri

gerçekleştirildi.

20 YIL SÜREYLE DEVREDİLDİ

Yapılan değerlendirme sonucunda, söz konusu ruhsatın TPAO'ya devri, Türk Petrol Kanunu'na uygun bulunarak 12 Haziran 2025 tarihinde onaylandı. Böylece ARİ/TRS/K/829 hak sıra numaralı petrol işletme ruhsatı, 2 Haziran 2025 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 20 yıl süreyle TPAO'ya verilmiş oldu.

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Gözde Emlik

● Haber Merkezi: Sibel Acar,
Beyza Erdoğan, Soner Okur,
Abdullah Paçal, Mehmet Ekici

● Grafik: Ersin Güleç,
Serra Ergen Çelik, H. Buse Ceylan

● Reklam ve Abonelik:
Ferdi Özübuğutu

● 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

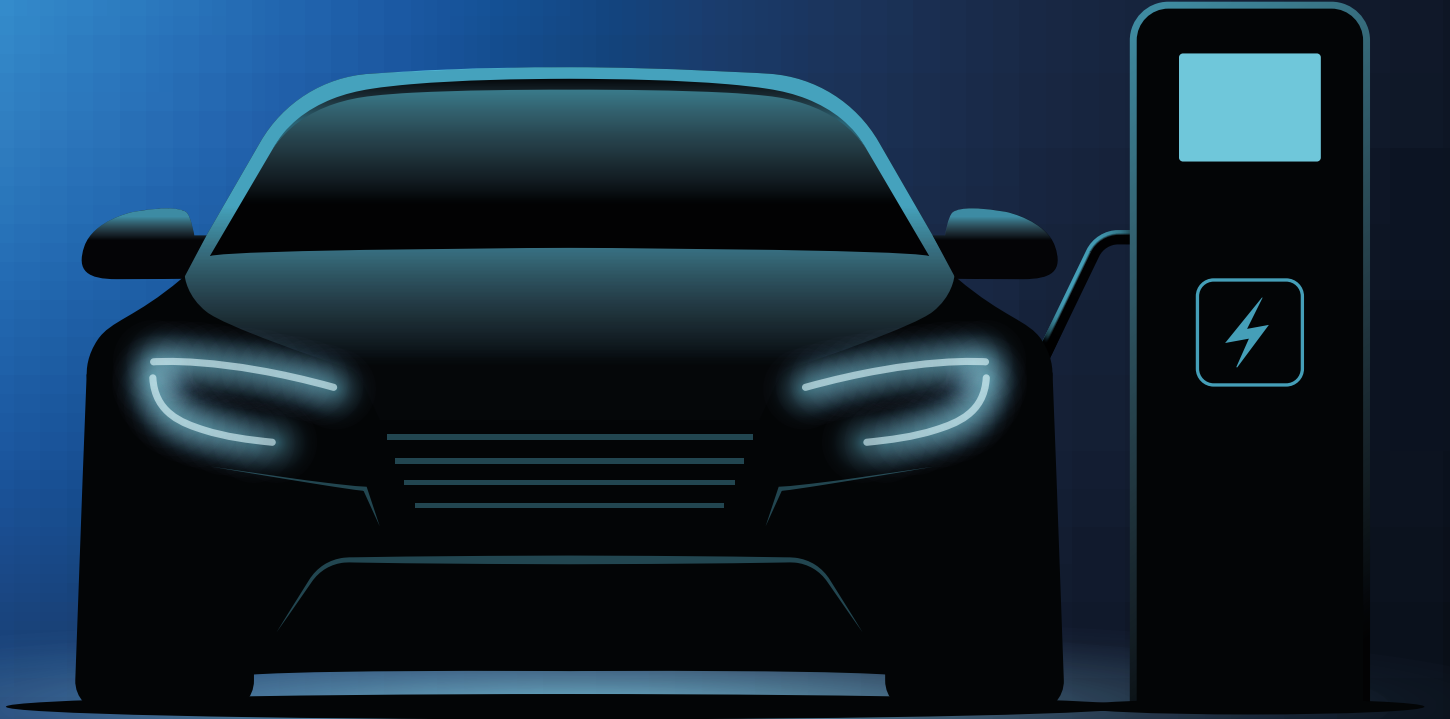
İstanbul: (0216) 466 74 96 Fax : (0216) 365 58 05
Ankara : (0312) 467 99 36 Fax : (0312) 427 30 16

Türkiye genelinde dağıtımı yapılan EPG, Basın Kanunu uyarınca bir yerel süreli yayındır. EPG, Basın Meslek İhtikarına 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.



Solutions to Charge

ŞARJ İSTASYONLARI KURULUMUNDA UÇTAN UCA ENTEĞRE ÇÖZÜMLER



EN İYİLERİN BASKI VE UYGULAMA MERKEZİ

İRM
DİJİTAL & MATBAA



Outdoor
Reklam Uygulamaları

Fuar, Etkinlik ve
Görsel Uygulamaları

LED, Videowall
Aydınlatma ve Ekran Uygulamaları

Indoor
Reklam Uygulamaları

Baskı
Çözümleri

Mimari Tasarım, Projelendirme
ve Dekorasyon Çözümleri

İRM
DİJİTAL & MATBAA

İRM DİJİTAL & MATBAA
Tel: 0216 466 74 98 | www.irmbaski.com
Şerifali Mah. Şehit Sok. Y. Dudullu, Ümraniye/İSTANBUL
@ irmdijitalbaski in irmdijital



- ✓ Alanında uzman ekip
- ✓ Müşteri odaklı hizmet anlayışı
- ✓ Güçlü tedarik ağı
- ✓ Operasyonel destek
- ✓ Anahtar teslim proje hizmeti



**Kurumsal
Organizasyonlarınızda
Uzman Ekibimizle
Yanınızdayız**



www.efo.com.tr

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.

