

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





**Petrol Ofisi**



## Türkiye ile Kazakistan arasında enerjide yeni bir sayfa açıldı

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Kazakistan Cumhurbaşkanı Tokayev ile gerçekleştirdikleri görüşmeye ilişkin, daha fazla miktarlarda Kazak petrolünün ülkemiz üzerinden dünya pazarlarına ulaştırılmasının yollarını ele aldıklarını söyledi. s6



'Diyarbakır, Gabar ve Batman'da 57 milyon varillik petrol rezervi tespit ettik'



# Enerji Petrol Gaz

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi
Yıl:57
Sayı:744
@petroturkcom
www.petroturk.com
ISSN: 1301-4129

**Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu**

**Credin ve Koçaslanlar'dan otomotivde stratejik finansman hamlesi** s7

**OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade**

**OPET'in yeni lezzet markası: "Fasty"** s5

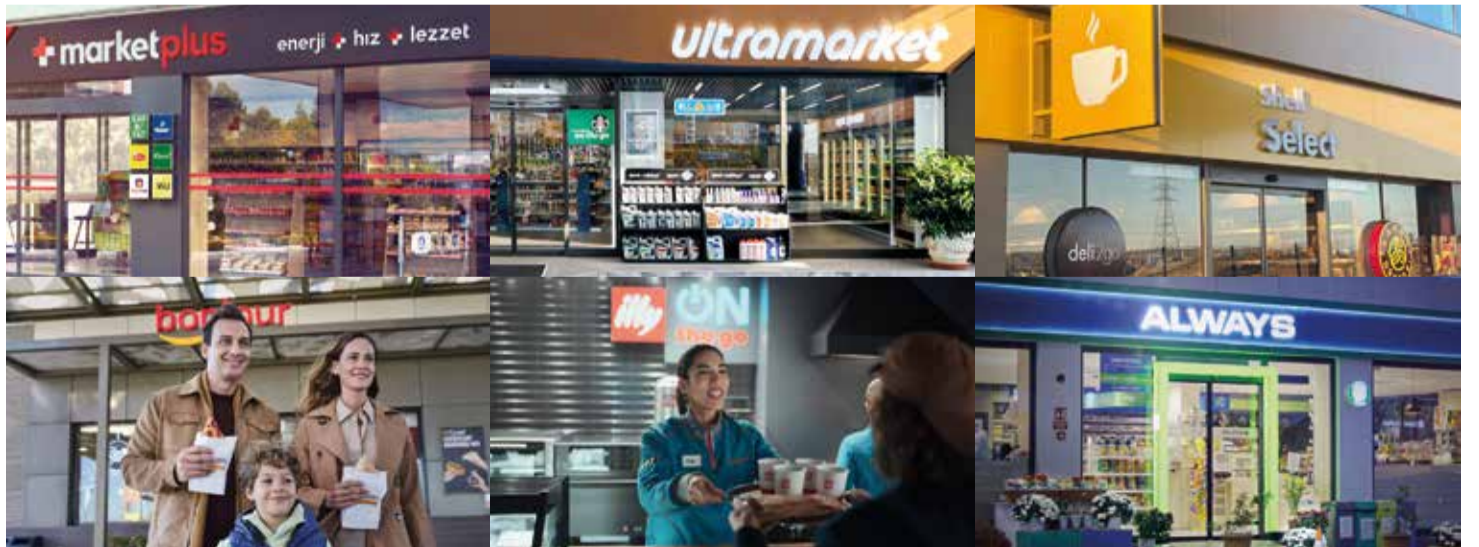
**Kato Dağı'nda petrol heyecanı: 2 bin 800 metreye inildi**

TPAO tarafından yürütülen çalışmalar kapsamında Kato Dağı'nda 2 bin 800 metre derinliğe ulaşıldı. s20



# 'YENİ NESİL' REKABET

Sektörde daralan dağıtım payları ve tüketici beklentileri, dağıtım şirketleri ve bayilerini yeni bir gelir modeline yöneltti. Artık istasyonlar yalnızca yakıt satmıyor; market konseptinden araç ve motosiklet yıkamaya, kargo hizmetlerinden outlet mağazalara kadar genişleyen akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerle de rekabet ediyor.



### DÖNÜŞÜMÜN ADRESİ İSTASYONLAR

Türkiye'de akaryakıt sektörü son yıllarda bir dönüşüm süreci yaşıyor. İstasyonlar artık sadece yakıt ikmal noktası değil; bulunduğu konum ve sahip olduğu alanın imkanlarına göre farklı hizmetlerin sunulduğu çok amaçlı ticaret alanları haline geliyor. Yakıt dışında sunulan imkanlar, tüketicinin istasyon tercihini önemli ölçüde etkiliyor.

### MARKETLER İLK SIRADA YER ALIYOR

Akaryakıt dışı gelirlerin başında, istasyonların en görünür yüzü olan marketler geliyor. Şirketler, market alanlarını modern konseptlerle yenileyerek tüketici deneyimini artırmaya odaklanıyor. Kahve köşeleri, taze gıda reyonları, atıştırmalık bölümleri, küçük oturma alanlarıyla donatılan bu marketler, tüketiciler için birer cazibe merkezi haline dönüşüyor. s22

# Boş Yok

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



**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](http://www.shell.com.tr) web sitesindedir.

# 'Diyarbakır, Gabar ve Batman'da 57 milyon varillik petrol rezervi tespit ettik'

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar



Beyza Erdoğan - İstanbul

Canlı yayında gündeme ilişkin soruları yanıtlayan Bakan Bayraktar, "2025'te karadaki petrol aramalarımızda, Diyarbakır, Gabar ve Batman'da yaptığımız çalışmalar neticesinde bugün itibarıyla farklı lokasyonlarda 57 milyon varillik rezerv tespiti yaptık. Bunun ekonomik değeri yaklaşık 4 milyar dolar" dedi.

Petrol çalışmalarının yıl boyunca süreceğini belirten Bayraktar, "Karadaki aramalara yeni keşiflerle devam ediyoruz. Yıl sonunda söz konusu rakamların artmasını bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

## "DİYARBAKIR'IN 4 İLA 6 MİLYAR VARİLLİK POTANSİYELİ VAR"

Bakan Bayraktar, özellikle Diyarbakır'ın petrol açısından ciddi bir kaynak alanı olduğunu vurguladı. "Diyarbakır'ın bizim kaya gazı veya kaya petrolü olarak nitelendirdiğimiz yaklaşık 4 ila 6 milyar varillik bir potansiyeli olduğunu düşünüyoruz. 7 bin 600 kilometrekarelik bir alandan bahsediyorum. Bunun sadece biz şu anda yaklaşık 12'de 1'inde operasyona başlıyoruz. Diyarbakır hakikaten çok büyük bir potansiyel barındırıyor" diye konuştu.

Söz konusu sahalarda konvansiyonel olmayan üretim yöntemlerini uygulayacaklarını belirten Bayraktar, "Bu proje 4 sahada, Bismil'in kuzeyinde yaklaşık 600 kilometrekarelik bir alan. Orada 24 dikey ve yatay sondaj yapacağız. Yani önce dikey sondaj yapacağız, kazacağız. Ondan sonra yatayda 2-3 kilometrelik bir sondaja devam edeceğiz. Aralarda da bu kayaları çatlatarak onun içerisinde var olduğunu düşündüğümüz petrolü çıkartmayı hedefliyoruz" dedi.

Bu kapsamda Amerikalı şirketlerle çalıştıklarını belirten Bayraktar, "Burada Amerikalı şirketlerle çalışıyoruz. Bu alanda Amerika en büyük üretici. Bu teknolojiyi en iyi uygulayan ve bugün dünyada Amerika'yı petrol ve doğal

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Türkiye'nin kara petrolü ve enerji altyapısı projelerinde önemli mesafe kat ettiğini açıkladı. Bayraktar, Diyarbakır, Gabar ve Batman'da farklı lokasyonlarda toplam 57 milyon varillik petrol rezervi tespit ettiklerini belirterek, bu keşfin yaklaşık 4 milyar dolarlık bir ekonomik büyüklüğe karşılık geldiğini söyledi.



gaz üretiminde bir numara yapan teknoloji bu" ifadelerini kullandı.

Bayraktar, yapılan değerlendirmeler sonucunda dört sahada toplam 350 milyon varillik rezervin belirlendiğini açıkladı.

## IRAK-TÜRKİYE HAM PETROL BORU HATTI'NDA YENİ DÖNEM

Bayraktar, Irak-Türkiye Ham Petrol Boru Hattı'na ilişkin anlaşmanın 1973'te yapıldığını anımsatarak, hattın yapımının 1976'da tamamlandığını, ancak aradan geçen yaklaşık 50 yılda günlük 1,5 milyon kapasiteye sahip boru hattının tam kapasite kullanılmadığını dile getirdi.

Ham petrol boru hatlarının küresel arzda önemli bir konuma sahip olduğuna

değinen Bayraktar, "Irak'a şunu söylüyoruz, 'Irak'ın günlük 4 milyon varil petrol ihracatı var. Bunun tamamı Basra üzerinden gidiyor. Burada ise 1,5 milyon varillik farklı bir rota var. Rahatlıkla neredeyse yüzde 40 petrolünüzü farklı bir rotadan dünyaya sunabilirsiniz. Hatta Avrupa, Akdeniz gibi farklı coğrafyaya, pazara da ulaşabilirsiniz" diye konuştu.

Bayraktar, hukuken atılması gereken bir adımın atıldığını belirterek, 2026 Temmuz'da dolacak boru hattı anlaşmasının taraflardan biri bir yıl öncesinde bildirimde bulunmazsa otomatik olarak uzayacağını dile getirdi.

Türkiye'nin bu anlaşmayı otomatik uzatabileceğine dikkati çeken Bakan Bayraktar, şöyle devam etti: "Evet uzatabildik ama nasıl bir anlaşmayı uzatırdık? Hattın kapasitesi dolmamış bir

anlaşmayı uzatırdık. Maalesef 2014'ten beri bizi hukuki açmaza düşüren, aramızdaki hukuki nizamı sebebiyet veren bir anlaşmayı uzatmış olurduk. Dolayısıyla dedik ki 'bu anlaşma ticareten, hukuken fayda sağlayan bir anlaşma değil. Bunu uzatmayalım' ama hemen akabinde, Iraklı muhatabım Irak petrol bakanına bir mektupla beraber yeni anlaşma taslağımızı da gönderdim. 'Biz artık Irak-Türkiye arasındaki boru hattıyla alakalı böyle bir anlaşmayla bunu çalışmak istiyoruz' dedik. O anlaşmanın özünde de şu var, aramızda herhangi bir hukuki uyumsuzluk olmayacak şekilde bu hattın kapasitesini tamamıyla kullanalım. Buradan 1,5 milyon varil petrol aksın. Hedefimiz bu. Bununla beraber, Kalkınma Yolu'nu konuştuk, bunu bir enerji yoluna dönüştürmek mümkün. Bugün 1,5 milyon

## "PETROL VE GAZ ARAMALARI BÖLGESEL İSTİKRAR İÇİN KRİTİK"

Bakan Bayraktar, Türkiye'nin yalnızca kendi topraklarında değil, uluslararası alanda da enerji projeleriyle aktif rol oynadığını belirterek, "Bu operasyonel kabiliyet bize başka kapıları da açıyor. Dünyada nereye gitsek, 'Sizin sismik gemileriniz, sondaj gemileriniz var. Gelin birlikte arayalım' teklifleri geliyor. Bunun son örneklerinden biri Pakistan. Afrika'da başka lokasyonlar da var. Endonezya, Malezya ile ilgili konuştuğumuz projeler var. Macaristan, Irak bunlar da var" dedi.

Bayraktar, Somali açıklarında üç deniz sahasında sismik araştırmaların tamamlandığını belirterek, "Somali'de üç boyutlu sismik faaliyet yaptık. Somali'de denizdeki üç sahanın MR'ını çektik. Bu faaliyetlerimiz bitti. Oruç Reis gemimiz Türkiye'ye gelmiş durumda. Şu anda o MR'da aldığımız görüntüleri, verileri değerlendiriyoruz. Bu yılın sonuna doğru, aralık gibi bu çalışmalarını nihayete erdireceğiz. Ondan sonra oradan aldığımız çalışmaların neticesine göre bir sondaj kararını oluşturacağız. Yani MR sonucunda bir biyopsi kararı verip, denizde bir sondaj yapacağız" açıklamasında bulundu. Kazakistan ile imzalanan anlaşmaya da değinen Bayraktar, "Anlaşmanın bir kısmı Kazak petrolünün, ilave petrolünün Bakü-Tiflis-Ceyhan'dan, Türkiye üzerinden dünya piyasalarına gitmesiyle alakalıydı" bilgisini paylaştı.

varil, yıllık yaklaşık 40 milyar dolarlık bir iş demek."

Bayraktar, boru hattının Irak'ın güneyine uzatılmasına ilişkin soruya ilişkin de "1,5 milyon varili bulabilmek için bu hattın güneye gitmesi lazım. Çünkü kuzeyde, Kerkük dahil üretimlerle belki yarısına kadar doldurabiliyorsunuz" ifadelerini kullandı.

# EŞİTLİK İÇİN YOLA ÇIKTIK, 100.000 KADINA ULAŞTIK!

Yarını Değiştirmek İçin Çıktığımız Yolda 100.000 Kadına Ulaştık!

Teknoloji ve inovasyonda fırsat eşitliği yaratmak için hayata geçirdiğimiz W-ENERGY FOR EQUALITY projesi, kadınların gücüne güç katıyor.

İş birliklerimiz ve kararlılığımızla 100.000'den fazla kız öğrenci ve genç kadının hayatında fark yarattık, eğitim ve teknolojiye erişimlerini artırdık.

Kadın emeğini, bilgisini ve liderliğini destekleyerek daha adil ve güçlü bir gelecek inşa etmeye devam ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki eşitlikle büyüyen her kadın, yarınları değiştirir.



Akaryakıt istasyonlarını, müşterilerinin keyifle vakit geçirebileceği yaşam alanları haline dönüştürmeyi hedefleyen OPET, Ultramarket'lerine "Fasty" markasıyla sağlıklı içeceklerden soğuk sandviçlere kadar lezzetli ve pratik gıda seçenekleri ekledi.

OPET, "Fasty" markası ile şimdi de yolculuklara 'lezzet' katıyor. OPET, Fasty ile istasyonlarını yalnızca bir yakıt tedariki noktası değil, aynı zamanda keyifli ve lezzetli bir mola durağı haline getirmeyi planlıyor. Yolculuk sırasında hızlı, kaliteli ve besleyici alternatifler arayanlar için geliştirilen Fasty, OPET Ultramarket'lerde ve seçili Fullmarket'lerde en iyi lezzetleri bir araya getirerek müşteri deneyimini daha da yukarı taşıyor.

# OPET'in yeni lezzet markası: "Fasty"

OPET, Ultramarket konsepti ile sunduğu hizmet kalitesini her geçen gün artırırken, Fasty markasıyla müşterilerinin beklentilerini karşılayacak yeni lezzetler sunarak bu alanda da farkını ortaya koymayı amaçlıyor.



OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade



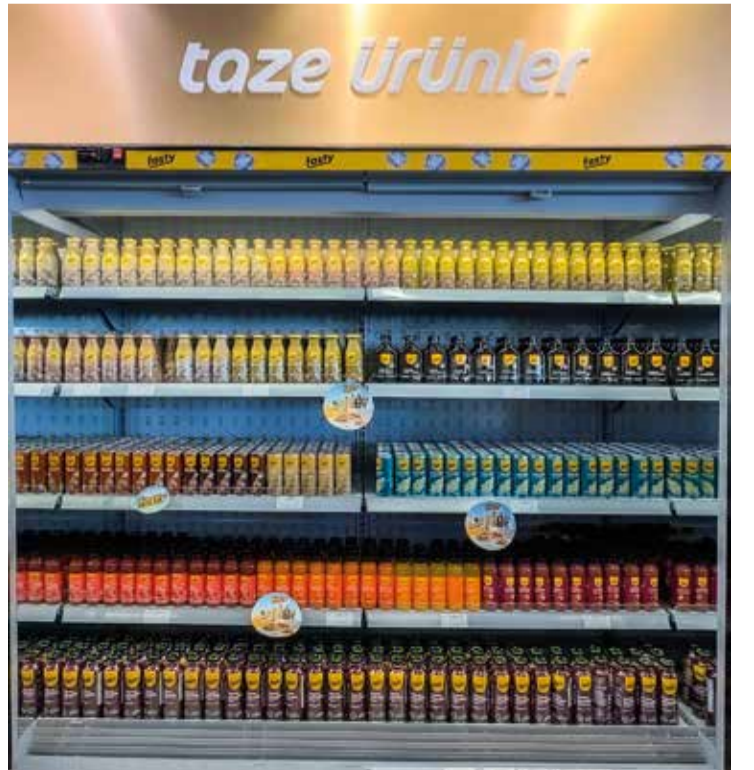
## 'OPET KALİTESİ İLE ANINDA VE TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA'

OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade "Türkiye'nin 81 ilindeki istasyonlarımız, günlük hayatın ve değişen ulaşım alışkanlıklarının tam merkezinde, adeta bir yaşam alanına dönüşüyor. Sadece yolculuklarda değil günün her anında hızlı ama bir o kadar da kaliteli ve besleyici alternatiflere ulaşmak, müşterilerimiz için her geçen gün daha önemli hale geliyor. Fasty markamızı tam da

bu nedenle yarattık; OPET kalitesi ile anında ve Türkiye'nin dört bir yanında. İçeceklerden, sandviç ve "Fasty Fırın" unlu mamullerine kadar pek çok seçenek sunan Fasty; özel reçetelerle, özenle seçilmiş tedarikçilerimiz tarafından üretiliyor. Fasty, yeni nesil Ultramarket'lerimizdeki ve seçili Fullmarket'lerimizdeki özel köşelerde müşterilerimize sunuluyor" diye konuştu.

### REÇETELERİ ÖZEL OLARAK GELİŞTİRİLDİ

OPET'in Fasty markası adı altında oluşturduğu yeni ürün grubu, oldukça geniş bir yelpazeye sahip. Reçeteleri özel olarak geliştirilen soğuk kahve, sıkma ve organik meyve sularıyla ferahlatıcı bir mola imkânı sunan Fasty, soğuk sandviç seçenekleri ile de anında, pratik ve doyurucu bir alternatif sağlıyor. OPET, yalnızca içecek ve sandviç çeşitleriyle değil, "Fasty Fırın" ile de taze ve lezzetli unlu mamulleri ile de dikkat çekiyor. Ultramarket ve seçili Fullmarket'lerde oluşturulan özel köşelerde yer alan Fasty ürünlerinin, titizlikle seçilen tedarikçilerden temin edilerek en yüksek kalite standartlarında üretildiğine de dikkat çekiliyor.



Sibel Cennetoğlu-Ankara

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev ile ortak basın toplantısı düzenledi.

Törende, Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Millî Eğitim Bakanı Yusuf Tekin, Millî Savunma Bakanı Yaşar Güler, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı Burhanettin Duran, Cumhurbaşkanlığı Özel Kalem Müdürü Hasan Doğan, Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreteri Hakkı Susmaz, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Haluk Görgün, Cumhurbaşkanı Dış Politika ve Güvenlik Başdanışmanı Akif Çağatay Kılıç, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu ile Ankara Valisi Vasip Şahin de yer aldı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Kazakistan Cumhurbaşkanı Tokayev ile gerçekleştirdikleri ortak basın toplantısında yaptığı açıklamada, "2009 yılında stratejik ortaklığımızı ilan ettiğimiz Kazakistan'la münasebetlerimizi, 3 yıl önce geliştirilmiş stratejik ortaklık düzeyine yükseltmiştik. Kazakistan, bölgenin en büyük ekonomisi; bizim de bölgedeki en büyük ticari ortağımız" dedi.

Tokayev ve heyetini, Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi 5. Toplantısı vesilesiyle Ankara'da misafir etmekten memnuniyet duyduğunu ifade eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Hatırlayacaksınız, 2019'da Stratejik Ortaklığımızı ilan ettiğimiz Kazakistan ile münasebetlerimizi üç yıl önce geliştirilmiş Stratejik Ortaklık düzeyine yükseltmiştik.

# 'Daha fazla Kazak petrolü Türkiye üzerinden dünyaya ulaştırılacak'

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Kazakistan Cumhurbaşkanı Tokayev ile gerçekleştirdikleri görüşmeye ilişkin, "Daha fazla miktarlarda Kazak petrolünün ülkemiz üzerinden dünya pazarlarına ulaştırılmasının yollarını ele alarak İpek Yolu'nun günümüzdeki karşılığı olan Hazar Geçişli Orta Koridor'un kullanımı ve geliştirilmesi hususunda yapabileceklerimizi istişare ettik" diye konuştu.

Kazakistan, bölgenin en büyük ekonomisi, bizim de bölgedeki en büyük ticari ortağımız. Ticaret hacminde 15 milyar dolar seviyesini hedef alarak yolumuza devam ediyoruz" diye konuştu. Türkiye'nin Kazakistan'daki yatırımlarının 5 milyar dolar seviyesine ulaştığını, Kazakistan'ın Türkiye'deki yatırımlarının ise 1,5 milyar dolara yaklaştığını vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Müteahhitlik firmalarımız bugüne kadar 30 milyar dolar değerinde 500'ün üzerinde projeyi başarıyla üstlendi. Bugün de savunmadan enerjiye, ulaştırmadan bilim ve teknolojiye çok geniş bir yelpazede görüş alışverişimiz oldu. Neticede biraz önce şahit olduğunuz 20 belgeyi imzaladık. Madencilik ve nadir toprak elementleri gibi bu sektörlerde iş birliği imkânlarını değerlendirdik. Daha fazla miktarlarda Kazak petrolünün ülkemiz üzerinden dünya pazarlarına ulaştırılmasının yollarını ele aldık. İpek Yolu'nun günümüzdeki karşılığı olan Hazar Geçişli Orta Koridor'un kullanımı ve geliştirilmesi hususunda yapabileceklerimizi istişare ettik."



## "İKİ ÜLKE ENERJİ ALANINDAKİ STRATEJİK ORTAKLIKLARINI DERİNLEŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR"

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığında yapılan açıklamada, söz konusu anlaşmalarla iki ülkenin petrol ve doğal gaz ile madenler alanlarında ilişkilerini geliştireceği ifade edildi.

Açıklamada, söz konusu anlaşmayla petrol ve doğal gaz sektörlerinde arama ve üretim, taşıma

ve depolama uygulamaları, elektrik, yenilenebilir enerji gibi alanlarda iş birliğine gidilmesi ve ortak projelerin geliştirilmesinin amaçlandığı belirtildi.

Bakan Bayraktar'ın ayrıca Kazakistan Sanayi ve İnşaat Bakanı Ersayın Nagaspayev ile "Madencilik Alanında İşbirliğine Dair Mutabakat Zaptı" nı imzaladığı bildirilen açıklamada, söz konusu mutabakat zaptıyla madencilik alanında iş birliğinin geliştirilmesi, arama ve üretim faaliyetlerinin teşvik edilmesinin hedeflendiği anlatıldı.

Açıklamada, Bakan Bayraktar'ın anlaşmalara ilişkin X hesabından yaptığı paylaşımındaki şu ifadelerine yer verildi: "Enerji alanındaki anlaşmayla petrol ve doğal gaz arama ve üretiminden, elektrik ve yenilenebilir enerjiye kadar geniş bir yelpazede ortak projeler geliştirmeyi amaçlıyoruz. Madencilikte ise arama ve üretimi teşvik edecek iş birliklerini hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Bu anlaşmaların ülkelerimiz için hayırlı olmasını diliyorum, ortak kalkınma hedeflerimize katkı sağlamasını temenni ediyorum."

## İKİ ÜLKE ARASINDAKİ ORTAK ANLAŞMALAR İMZA ALTINA ALINDI.

Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Tokayev'in başa görüşmelerinin ve Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyi 5. Toplantısı'na başkanlık etmelerinin ardından, iki ülke arasındaki ortak anlaşmalar imza altına alındı.

Türkiye ile Kazakistan arasında imzalanan 20 anlaşmanın arasında önemli ve stratejik enerji sözleşmeleri yer aldı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev huzurunda ortak anlaşmalar imzalandı.

"Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ile NC Kazmunaygaz JSC Arasında İşbirliği Anlaşması" nı, TPAO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Türkoğlu ve NC Kazmunaygaz JSC Yönetim Kurulu Başkanı Askhat Khassenov imzaladı.

"Orta Koridor Demiryolu Güzergahı Üzerinden Yük Taşımacılığı İçin İş Birliği ve İş Geliştirme Anlaşması" TCDD Taşımacılık AŞ Genel Müdürü Ufuk Yalçın ile Pasifik Eurasia Lojistik Şirketi Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erol Erkan ve Yönetim Kurulu Başkanı Talgat Aldybergenov tarafından imza

altına alındı.

"Türkiye Cumhuriyeti Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Kazakistan Cumhuriyeti Ulaştırma Bakanlığı Arasında Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Alanında İşbirliğine İlişkin Mutabakat Zaptı" na Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu ve Kazakistan Ulaştırma Bakanı Nurlan Sauranbayev tarafından imza altına alındı.

"Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Kazakistan Cumhuriyeti Enerji Bakanlığı Arasında Enerji Alanında İşbirliğine

İlişkin Mutabakat Zaptı" nı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar ile Kazakistan Enerji Bakanı Yertan Akkenzhenov imzaladı.

"Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Kazakistan Cumhuriyeti Sanayi ve İnşaat Bakanlığı Arasında Madencilik Alanında İşbirliğinin Geliştirilmesine İlişkin Mutabakat Zaptı" na Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar ile Kazakistan Sanayi ve İnşaat Bakanı Yersayın Nagaspayev imza attı.

## TPAO-KMG İŞ BİRLİĞİ

Açıklamada, ayrıca Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ile Kazakistan'ın milli petrol ve doğalgaz şirketi KazMunayGas (KMG) arasında da anlaşma imzalandığı bilgisine yer verildi.

Anlaşma kapsamında, hidrokarbon arama, geliştirme ve üretim faaliyetlerine yönelik iş birliği yapılmasının planlandığı kaydedilen açıklamada, "Söz konusu anlaşmayla, taraflar, mevcut potansiyel sahalarda teknik ve ticari değerlendirme süreçlerini birlikte yürütmeyi ve enerji alanındaki stratejik ortaklıklarını derinleştirmeyi hedefliyor" ifadesi yer aldı.

# Credin ve Koçaslanlar'dan otomotivde stratejik finansman hamlesi

Petrol Ofisi Grubu'nun yüzde 100 iştiraki olan finansman şirketi Credin ile Koçaslanlar Holding arasında imzalanan yeni anlaşma kapsamında sıfır ve ikinci el araç alımlarında ve holding bünyesindeki tüm ticari süreçlerde bireysel ve kurumsal müşterilere hızlı kredi çözümleri sunulacak.

Petrol Ofisi Grubu'nun tüketici finansmanı alanında hizmet veren iştiraki Credin ile Koçaslanlar Holding, araç sahibi olmak isteyenlere yönelik yeni bir finansman modeli için güç birliği yaptı. Anlaşma imzasına Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu, Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Credin Genel Müdürü Tuğba Şahin ve Koçaslanlar İcra Kurulu Başkanı B. Murat Turhan katıldı. Gerçekleştirilen iş birliği kapsamında; Koçaslanlar Holding'in Türkiye genelindeki satış ağı içinde yer alan her türlü ikinci el ve sıfır, ticari ve binek araca uygun finansman çözümleri Credin tarafından sağlanacak. Araç almak isteyen Koçaslanlar müşterilerinin Credin'e yönlendirilmesiyle başlayacak finansmana erişim süreci; bireysel müşteriler için aynı



Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan

Koçaslanlar İcra Kurulu Başkanı B. Murat Turhan

Credin Genel Müdürü Tuğba Şahin

Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu

gün, kurumsal müşteriler için de ortalama 3 iş günü içinde tamamlanabilecek. Başvuru durumu, değerlendirme ve ödeme takibi işlemlerine Credin'in mobil uygulaması veya web sitesi üzerinden de kolaylıkla erişilebilecek.

## "TÜM TARAFLARIN KAZANDIĞI VE SEKTÖRE DEĞER KATAN BİR İŞ MODELİ KURDUK"

Credin Genel Müdürü Tuğba Şahin ise anlaşmayla ilgili şunları söyledi: "Müşteri ihtiyaçlarını dinleyip anlayarak çözümler sunan şirketlerin öne çıktığı bir dönemdeyiz. Biz de bu anlayışla, uçtan uca dijital ikinci el taşıt kredisi ürünümüzü

## "CREDİN'E DUYULAN GÜVENİN EN GÜZEL ÖRNEĞİ"

Anlaşma ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Petrol ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu, "Petrol Ofisi Grubu olarak bulunduğumuz ekosisteme yenilikçi ve akılcı fayda sağlamaya, iştiraklerimizi de tüketicilerin hızla değişen ihtiyaçlarına anlamlı ve

hızlı çözümler sunmaya odaklı birer değer merkezi olarak konumlamaya azami hassasiyet gösteriyoruz. Credin'le Türkiye'nin akaryakıt sektöründeki ilk ve tek finansman şirketi olarak yine sektörün ilk uçtan uca dijital taşıt kredisi sistemine imza atmıştık. Piyasaların da

teveccühü ile hızla yol aldık. Bugün artık Credin otomotivin büyük oyuncularının, finansman ihtiyaçları için aynı masaya oturduğu bir marka haline geldi. Koçaslanlar'la imzaladığımız anlaşma da bu gelişimin ve Credin'e duyulan güvenin en güzel örneği" ifadelerini kullandı.

2022 yılında piyasaya sunduk ve büyük ilgi gördük. Peşi sıra gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri ile etki alanımızı her geçen gün genişletmeye devam ettik. Şimdi de bu misyonla Koçaslanlar Holding

müşterileriyle buluşmaktan mutluluk duyuyoruz. Hayata geçirdiğimiz finansman modeliyle Koçaslanlar ödemelerini garanti altına alırken müşterileri için de hızlı ve pratik bir finansman desteği

sağlama gücüne kavuşuyor.

Kısacası, alıcı, satıcı ve finansman sağlayıcı tarafların birlikte kazandığı; aynı zamanda sektöre de değer kattığımız bir iş modeli kurmuş olduk."

## "CREDİN İLE GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ STRATEJİK İŞ BİRLİĞİNİ OLDUKÇA DEĞERLİ BULUYORUZ"

Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan da anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Koçaslanlar Holding olarak, müşterilerimize yalnızca araç değil; aynı zamanda güven, kolaylık ve değer sunmayı temel hedefimiz olarak görüyoruz. Bu vizyon doğrultusunda, Credin ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliğini oldukça değerli buluyoruz. İmzalanan protokol kapsamında, araç sahibi olmak isteyen müşterilerimize daha hızlı, erişilebilir ve esnek finansman



çözümleri sunarak satın alma süreçlerini kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Bu finansman modeli, sadece otomotiv

sektörüyle sınırlı kalmayıp, holding bünyesindeki tüm ticari faaliyetlerde uygulanabilecek ölçeklenebilir

bir yapı da sunuyor. Müşteri memnuniyetini merkeze alan bu yaklaşımımızın, Credin'in finansal uzmanlığı ile satış ve

hizmet gücümüzü birleştirerek sektöre yeni bir dinamizm kazandıracağına yürekten inanıyoruz."

# Otomobillere yönelik ÖTV düzenlemesi yapıldı

**Yerli üretimi korumak ve cari açığı azaltmak amacıyla binek otomobillerin ÖTV oranları esas ÖTV matrahları ile yeniden belirlendi.**

Otomotiv sektöründe ÖTV oranlarının düzenlenmesine yönelik hükümler içeren "Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda ve 635 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanunla binek otomobillerin ÖTV'sine ilişkin olarak Cumhurbaşkanına, motor silindir hacmi, menzil ve batarya kapasitesi itibarıyla farklı oranlar belirleme

## AMAÇ: YERLİ ÜRETİMİ KORUMAK

Cumhurbaşkanı Kararı'yla da yerli üretimi korumak ve cari açığı azaltmak amacıyla binek otomobillerin ÖTV oranlarına esas ÖTV matrahları ile oranları yeniden belirlendi.

Buna göre, yerli binek otomobillerin ÖTV oranları 5 ve 10 puan azaltılırken, ithal lüks binek otomobillerin ÖTV oranlarında 10 ve 20 puan artışa gidildi.

ÖTV oranları yüzde 10'dan başlayan ve sırasıyla yüzde 40, yüzde 50 ve yüzde 60 olarak devam eden elektrikli otomobillerde de matrah eşikleri yükseltildi ve ÖTV oranları 15'er puan artırıldı. Böylece sadece elektrik motoru bulunan araçların ÖTV oranları sırasıyla yüzde 25, yüzde 55, yüzde 65 ve yüzde 75 olacak şekilde yeniden tespit edildi.

"Plug-in hibrit araçlar" da da elektrikli araçlara benzer



şekilde ÖTV oranları 15'er puan artırıldı. Böylece halihazırda yüzde 30, yüzde 60 ve yüzde 70 olarak uygulanan oranlar, yüzde 45, yüzde 75 ve yüzde 85 olarak yeniden belirlendi.

hususunda ilave yetkiler verildi.

Ayrıca binek otomobillerin vergilendirilmesinde kullanılan ÖTV matrahları güncellendi.

Lüks arazi taşıtları arasında

yer almakla birlikte kamyon veya kamyonet gibi vergilenen taşıtların ÖTV oranı yüzde 4'ten yüzde 50'ye çıkarıldı.

Türkiye'nin LPG ithalatı, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 14 azalarak 280 bin 981 ton oldu. Otogaz, mayıs ayında yurt içi LPG satışlarında yüzde 83,2'lik payla liderliğini korudu.



## Mayıs ayında LPG satışlarının yüzde 83'ü otogazdan

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) mayısa ilişkin "LPG Piyasası Sektör Raporu"na göre, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince en çok ithalat yapılan ülkeler sırasıyla Cezayir, Rusya, ABD, Gürcistan ve İtalya oldu.

LPG ithalatı, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 14 azalarak 280 bin 981 ton olarak gerçekleşti.

Bu dönemde rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince yapılan LPG ihracatı ise yüzde 90,8 artarak 54 bin 535 ton oldu.

İhracat, Birleşik Arap Emirlikleri, Lübnan, Bulgaristan, İsviçre, Ukrayna, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC), Singapur, Romanya, Yunanistan, Türkiye Serbest Bölgeleri ve Liberya olmak üzere 11 farklı ülke ve bölgeye yapıldı.

LPG üretimi de aynı dönemde yaklaşık yüzde 29,1 artarak 84 bin 742 tona çıktı.

Dağıtıcı lisansı sahiplerince, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yapılan yurt içi LPG satışı yaklaşık 332 bin 270 ton olarak hesaplandı. Satışlarda yüzde 83,2 pazar payıyla otogaz birinci sırada yer alırken, bunu yüzde 13,8 ile tüplü LPG ve yüzde 3,1 ile dökme LPG satışları izledi.

**Wayne**  
FUELING SYSTEMS

**En iyi fiyat garantisıyla**

**Helix™ 5000 II'ler**

**Şimdi tek dokunuşla yüksek hız**

4784  
4625  
59322  
12.40

Litre Fiyatı

gas grup  
enerji sistemleri

*hizmet kalitesiyle*

**TERTEMİZ  
YOLCULUKLAR  
TP'DE BAŞLAR.**

**TP İLE  
YOLA  
TEMİZ  
ÇIK**

**7/24  
Araç Yıkama  
Hizmeti  
TP İstasyonlarında**

**T 7/24 MARKET**



**TÜRKİYE PETROLLERİ**

# Alpet, Türkiye genelindeki büyüme yolculuğuna hız kesmeden devam ediyor

Alpet, 2025 yılı içinde Türkiye genelinde 42 yeni akaryakıt istasyonunu hizmete açarak bayi ağını genişletti. Şirket, Şırnak, Kayseri, Mardin ve İzmir gibi illerdeki yatırımların yanı sıra İstanbul, Ankara ve Muğla'da planladığı DOCO projeleriyle operasyonel kapasitesini artırmayı hedefliyor.

Türkiye akaryakıt sektörünün en hızlı büyüyen markalarından biri olan Alpet, güçlü büyüme stratejisi doğrultusunda istikrarlı yükselişini sürdürdüğünü duyurdu. Yaz döneminde Şırnak'tan İzmir'e, Kayseri'den Mardin'e kadar Türkiye'nin dört bir yanında hayata geçirilen yeni yatırımlarla birlikte, Alpet'in bu yıl içerisinde hizmete açtığı istasyon sayısı 42'ye ulaştı.

Şırnak'ın Cizre ilçesinde faaliyet göstermeye başlayan Şahinoğulları Petrol, Mardin'in Nusaybin ilçesinde hizmete açılan Barış Ayd Petrol, Kayseri'nin Bünyan ilçesindeki Tolu Petrol ve İzmir'in Urla ilçesindeki Sumpet Petrol, Alpet'in güçlü bayi ağına katıldı.

## ALPET, DOCO ALANINDA DA YENİ PROJELERE HIZ VERİYOR

Gerçekleştirilen açılış organizasyonları, Alpet üst yönetiminin yanı sıra yerel temsilciler ve protokol üyelerinin geniş katılımıyla, coşkulu bir atmosferde düzenlendi. Her açılış



töreninin, yalnızca yeni bir yatırımın başlangıcını değil; aynı zamanda Alpet'in yerel kalkınmaya katkı sunma vizyonunun, sürdürülebilir büyüme anlayışının ve iş ortaklarıyla kurduğu güçlü bağların da somut bir yansıması olduğu belirtildi.

Bu istasyon açılışlarıyla birlikte Alpet, DOCO alanında da yeni projelere hız verdiğini duyurdu. İstanbul, Ankara, Balıkesir, Bartın ve Muğla illerinde kısa süre içinde devreye alınması planlanan yeni DOCO istasyon projeleri, Alpet'in operasyonel gücünü artırmayı ve hizmet kalitesini daha da yukarı taşımayı hedefliyor.

Alpet için her yeni istasyonun, sadece bir hizmet noktası değil; bulunduğu bölgeye ekonomik hareketlilik kazandıran, istihdam sağlayan ve yüksek hizmet kalitesini yansıtan güçlü bir yatırım niteliği taşıdığına dikkat çekildi. Alpet, yılın geri kalanında yatırımlarına hız kesmeden devam ederek Türkiye genelindeki büyümesini kararlılıkla sürdüreceğinin de altını çizdi.



## YURT İÇİ BENZİN SATIŞLARI 468 BİN 411 TONA ÇIKTI

Yurt içi benzin satışları mayısta geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 22,3 artarak 468 bin 411 tona çıktı, motorin satışları da yüzde 5,6 artarak 2 milyon 326 bin 531 tona çıktı.

Toplam petrol ürünleri satışları da yüzde 7,2 artarak 2 milyon 933 bin 49 ton olarak kayıtlara geçti.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) mayısa ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrol ithalatı yaklaşık yüzde 13,2 azalarak 2 milyon 484 bin 596 ton olarak gerçekleşti.

Bu dönemde motorin türleri ithalatı yaklaşık yüzde 3,5 azalarak 1 milyon 162 bin 161 tona geriledi. İthalatın kalan

# Türkiye'nin petrol ithalatı mayısta yüzde 10,4 düştü

kısmını, fuel oil türleri, havacılık ve denizcilik yakıtları ile diğer ürünler oluşturdu.

Böylece toplam ithalat, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10,4 azalarak 3 milyon 970 bin 583 ton oldu.

En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı, 2 milyon 514 bin 306 tonla Rusya'dan yapılırken, bu ülkeyi 352 bin 23 tonla Suudi Arabistan ve 253 bin 739 tonla Kazakistan izledi.

## PETROL ÜRÜNLERİ İHRACATI YÜZDE 17,5 AZALDI

Aynı dönemde Türkiye'nin havacılık yakıtları ihracatı yüzde

Türkiye'nin toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatı, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10,4 azalarak 3 milyon 970 bin 583 tona geriledi. Aynı dönemde yurt içi benzin satışları yüzde 22,3 arttı.

28,7 artışla 517 bin 462 ton, motorin türleri ihracatı yüzde 3,3 artışla 355 bin 903 ton oldu.

Benzin türleri ihracatı ise yüzde 58,1 azalarak 7 bin 512 tona, denizcilik yakıtları ihracatı yüzde 57,4 azalarak 89 bin 910 tona geriledi.

Petrol piyasasında toplam



ihracat yüzde 17,5 azalışla 1 milyon 281 bin 69 tona geriledi.

Havacılık yakıtları üretimi mayısta geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 37,2 artarak 611 bin 120 ton olarak kaydedilirken, benzin türleri üretimi yüzde 11,4 artışla 467 bin 513 ton ve motorin türleri

üretimi yüzde 8,9 artışla 1 milyon 418 bin 483 ton oldu.

Öte yandan, denizcilik yakıtları üretimi yüzde 54,2 azalışla 77 bin 702 ton olarak gerçekleşti.

Toplam rafineri petrol ürünleri üretimi ise yüzde 1,9 artışla 3 milyon 358 bin 808 ton olarak kayıtlara geçti.

# Aytemiz



Aytemiz  
**Optimum**  
Her Anladık ve Her Anladık



# Yolda Beraberiz

Yenilikçi hizmetlerimiz, taptaze lezzetlerimiz ve avantajlı fiyatlarımızla yolda beraberiz.

 **Aytemiz**

# Ticaret Bakanlığı, yeni ÖTV oranlarının ardından otomobil fiyatlarındaki değişimi takibe aldı

Ticaret Bakanlığı, yeni özel tüketim vergisi (ÖTV) oranlarının ardından otomobil piyasasındaki fiyat değişimlerini yakın takibe aldığını bildirdi.

Bakanlıktan yapılan açıklamada, ülkenin hızla büyüyen ticaret hacmi içerisinde önemli bir yer tutan motorlu kara taşıtı ticaretinde, adil, rekabetçi ve istikrarlı bir piyasa yapısının tesisi ve sürdürülmesi amacıyla düzenlemelerin, denetimlerin ve önleyici tedbirlerin kararlılıkla sürdürüldüğü vurgulandı.

Motorlu taşıt ticaretinde kamu düzeninin korunması ve tüketici haklarının gözetilmesi amacıyla atılan adımlara işaret edilen açıklamada, "ÖTV oranlarında yapılan yeni düzenlemelerin ardından sektördeki fiyat değişimleri Bakanlığımızca yakından izlenmektedir. Manipülatif fiyat artışları, kural dışı satış uygulamaları ve piyasayı bozucu faaliyetlerde bulunan kişi ve kuruluşlara karşı titiz incelemeler yürütülmekte, tespit edilen aykırılıklara karşı idari para cezaları uygulanmakta, gerektiğinde yaptırımlar devreye alınmaktadır. Bakanlık olarak motorlu kara taşıtı ticaretine ilişkin hayata geçirdiğimiz tüm düzenlemeler, kayıt dışılığın azaltılması, tüketicinin korunması, fiyat istikrarının sağlanması ve piyasa dengesinin korunması amaçlarına yönelik olarak

Ticaret Bakanlığı, yeni ÖTV düzenlemelerinin ardından otomobil piyasasındaki fiyat hareketlerini yakından izlemeye başladı. Yetkisiz satışlara ve manipülatif fiyat artışlarına karşı cezai işlemler uygulanırken, vatandaşların e-Devlet üzerinden ihbarda bulunabileceği sistemler de devreye alındı.



büyük bir kararlılıkla uygulanmaktadır" ifadesi kullanıldı.

Açıklamada, yasal düzenlemeler uyarınca ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretinin yalnızca yetki belgesine sahip işletmeler tarafından gerçekleştirilebildiği ve bir takvim yılı içerisinde üçten fazla taşıt satışının ticari faaliyet olarak kabul edildiği hatırlatıldı.

Bu kapsamda, yetki belgesi olmadan ikinci el taşıt ticareti yaptığı tespit edilen 220 gerçek ve tüzel kişiye yaklaşık 103 milyon lira idari para cezası uygulandığı bildirilen açıklamada, kayıt dışı taşıt ticaretinin önüne geçmek amacıyla vatandaşların kullanımına sunulan e-Devlet

## EİDS İLE KİMLİK VE YETKİ DOĞRULAMASI ZORUNLU HALE GETİRİLDİ

Tüketicilerin korunması ve kayıt dışı galericilik faaliyetlerinin engellenmesi amacıyla ilan platformlarına kimlik doğrulama yükümlülüğü getirildiği ve Elektronik İlan Doğrulama Sistemi'nin (EİDS) devreye alındığı anımsatılan açıklamada, şunlar kaydedildi:

"Bu sistemle kimlik bilgilerini doğrulamayan kişilerin ilan vermesi önlenmiş, yetki belgesiz

galerilerin ilan açmasının önüne geçilmiştir. Artık yalnızca aracın sahibi, ikinci derece akrabaları, eşi veya yetki belgeli işletmelerce ilan verilebilecektir. Yetkilendirme işlemleri vatandaşlarımız tarafından e-Devlet Kapısı üzerinden yapılmaktadır. Vatandaşlarımızın menfaatinin önceleyen her türlü düzenleyici tedbir ve denetim bundan sonra da aynı ciddiyetle sürdürülecektir."

tabanlı ihbar modülüyle yetki belgesiz faaliyet gösteren kişi

ve işletmeleri şikayet etmenin mümkün hale geldiği belirtildi.

Açıklamada, Covid-19 salgını sürecinde artan manipülatif fiyat hareketleri ve stokçuluk gibi piyasa bozucu uygulamalara karşı Bakanlıkça hayata geçirilen 6 ay 6 bin kilometre pazarlama ve satış kısıtlaması ile ilan fiyatı kısıtlaması uygulamalarıyla sektördeki aşırı fiyat artışlarının ve haksız kazançların önüne geçildiği anımsatıldı.

Bu kapsamda, 6 ay 6 bin kilometre düzenlemesini ihlal eden 131 yetkili bayi ve oto galericiye 52 milyon 462 bin lira, ilan kısıtlamasını ihlal eden 476 kişi ve kuruluşa 95 milyon 668 bin lira idari para cezası uygulandığına dikkat çekilen açıklamada, "Ayrıca taşıt satışından kaçınma, liste fiyatının üzerinde fiyat talep etme, müşteriye aksesuar almaya veya takas yapmaya zorlama gibi uygulamalarla vatandaşın araca erişimini engelleyen 31 yetkili bayinin yetki belgeleri iptal edilmiştir. Bu işletmelerin bir yıl süreyle ikinci el taşıt ticareti yapmaları yasaklanmıştır" değerlendirilmesinde bulunuldu.

Açıklamada, Türkiye Noterler Birliği ile yapılan iş birliği neticesinde oluşturulan Güvenli Ödeme Sistemi sayesinde, ikinci el taşıt satışlarında bedelin eşzamanlı ve güvenli biçimde ödenmesinin sağlandığı, dolandırıcılık, sahtecilik, para çalınması veya satış sonrası ödeme yapılmaması gibi risklerin ortadan kaldırıldığı aktarıldı.

Çin Dışişleri Bakanlığına göre, Bakanlık Sözcüsü Guo, basın toplantısında Rusya'dan petrol alımı ve tarife gündemine ilişkin değerlendirmede bulundu.

ABD Hazine Bakanı Scott Bessent'in Rus petrolüne ilişkin açıklaması sorulan Guo, "Ulusal çıkarlarımız temelinde Çin için doğru olan enerji tedarik tedbirlerini alacağız" ifadesini kullandı.

"Tarife savaşlarının" kazanımlı olmadığını ve baskının sorunları çözmeyeceğini vurgulayan Guo, Çin kendi egemenliğini, güvenliğini ve kalkınma çıkarlarını "kararlılıkla" koruyacağını vurguladı.

Bessent, Rusya'dan petrol alımına ilişkin, "Çin tarafı egemenliklerini çok

## Çin, enerji tedariki konusunda "ulusal çıkarlar temelinde" tedbir alacak



Çin Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Guo Ciakun, Rusya'dan petrol alımına ilişkin, ulusal çıkarlar temelinde doğru olan tedbirlerin alınacağını belirtti.

ciddiye alıyor. Biz de onlarla egemenlik konusunda rekabete girmeyeceğiz" diyerek yüksek tarife oranına işaret etmişti.

### ABD İLE ÇİN ARASINDAKİ TARİFE RESTLEŞMESİ VE İLİŞKİLERDE GERİLİM

ABD Başkanı Donald

Trump, 2 Nisan'da aralarında Çin'in de olduğu ticaret ortaklarına yönelik ek gümrük vergileri açıklamıştı. Çin'in karşılık vermesiyle iki ülke arasında başlayan tarife restleşmesi sonunda ABD, Çin'e uyguladığı gümrük tarifelerini yüzde 145'e kadar çıkarırken, Çin de ABD'ye yüzde 125 gümrük tarifesi getirmişti.

Tırmanan ticari gerilim sonrasında ABD'li ve Çinli yetkililer, 10-11 Mayıs'ta tarife müzakereleri için İsviçre'nin Cenevre kentinde bir araya gelmiş ve karşılıklı gümrük vergilerini 90 gün boyunca

düşürme kararı almıştı. Görüşmenin ardından 14 Mayıs itibarıyla ABD'nin, Çin mallarına uyguladığı gümrük vergisini 90 gün için yüzde 145'ten yüzde 30'a, Çin'in de ABD mallarına uyguladığı vergiyi yüzde 125'ten yüzde 10'a düşürmesi kararlaştırılmıştı.

İki ülke yetkilileri görüşmelerin ikinci turu için hazırlanan Londra'da bir araya gelmiş ve Cenevre'de daha önce varılan ticaret anlaşmasının uygulanması için bir "çerçeve" üzerinde anlaşma sağladıklarını açıklamışlardı.

*MUTLULUĐA GİDEN İSTİKAMET:*

**ALPET**



**ZEREN**  
GROUP

# 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.





# Bakan Bayraktar'dan Türkiye-İrak petrol hattının tam kapasite çalışması için yeni mekanizma önerisi

**Bakan Bayraktar, Türkiye-İrak Ham Petrol Boru Hattı'nın tam kapasite kullanılmasını sağlayacak bir mekanizmanın yeni anlaşma taslağında yer alması gerektiğini, hattın güneye uzatılmasına yönelik bir seçeneğin de metinde bulunduğunu söyledi.**

**E**nerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde yapılan Kabine Toplantısı'nın ardından basın mensuplarına yaptığı açıklamada, geçmişte Türkiye-İrak petrol hattının çalışır vaziyette tutulması için çok yatırım yapıldığını kaydetti.



İrak Petrol Bakanı Hayyan Abdulgani ile Viyana'da OPEC toplantısı sonrasındaki buluşmada söz konusu hatta ilişkin görüşmelerini anımsatan Bakan Bayraktar, şöyle devam etti: "Türkiye-İrak Ham Petrol Boru Hattı'nda 1,5 milyon varil kapasite var. Şu anda malum bir akış yok. Aktığı zamanda da zaten hiçbir zaman tam kapasite olmadı. Biz bu hattı çalışır vaziyette tutmak için geçtiğimiz yıllarda çok yatırım yaptık. Yeni anlaşma taslağında bu hattın 'full' (tam kapasite)



kullanılmasını sağlayacak bir mekanizmanın olması lazım dedik. Gönderdiğimiz metin de o minvalde bir metin."

**"İHRACAT ROTASINI ÇEŞİTLENDİRMEK ONLAR İÇİN DE İYİ"**

Bayraktar, metinde hattın güneye uzatılmasına yönelik bir seçenek bulunduğunu belirterek, "Hattın tamamının Irak'tan gelen petrolle dolması gerekmiyor. O rakamlara gelebilmek için zaten hattın

güneye ulaşması lazım. Irak'ta mevcutta orta noktaya kadar getirdikleri bir hat var. O hattın akibeti ne oldu, ne olacak, nereye gidecek bilmiyoruz. En son Hürmüz konusu çıktı biliyorsunuz. Bu şunu gösteriyor, aslında ihracat rotasını çeşitlendirmek onlar için de iyi. Hattın tamamlanması için son tarih olarak 2026 Temmuz'u verdik. Ondan önce de bitmesinde fayda olur" değerlendirmesinde bulundu.

## AB'de yeni otomobil satışları haziranda sert düştü

**A**vrupa Otomobil Üreticileri Birliği (ACEA), AB ülkelerinin haziran ayına ilişkin yeni otomobil tescil verilerini açıkladı.

Buna göre, AB ülkelerinde yeni otomobil satışları geçen ay 2024'ün aynı ayına göre yüzde 7,3 azalarak 1 milyon 10 bin 201'e indi.

Birlik üyesi ülkelerde satılan yeni otomobillerin yüzde 33,8'i hibrit, yüzde 27,7'si benzinli, yüzde 16,7'si elektrikli, yüzde 9,3'ü fişli (Plug-In) hibrit, yüzde 9'u dizel ve yüzde 3,4'ü diğer yakıt türlerinin kullanıldığı araçlar olarak belirlendi.

Elektrikli otomobil satışları



haziranda yıllık bazda yüzde 7,8 artarak 168 bin 488'e ulaştı. Tam elektrikli, hibrit ve

fişli hibrit modellerin toplam satışlardaki payı yüzde 59,8 oldu.

**Avrupa Birliği (AB) pazarında yeni otomobil satışı, haziranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,3 düşüşle 1 milyon 10 bin 201 oldu.**

Yeni otomobil satışları haziranda geçen yılın aynı dönemine göre, Almanya'da yüzde 13,8, Fransa'da yüzde 6,7, İtalya'da yüzde 17,4 gerilerken, İspanya'da yüzde 15,2 arttı.

Ocak-haziran döneminde ise toplam satışlar geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 1,9 azalarak 5 milyon 576 bin 568'e geriledi.

Otomotiv üreticilerine göre, haziran ayında AB'de en fazla yeni otomobil satışı 270 bin 767 araçla Volkswagen Grubu gerçekleştirdi.

Peugeot, Fiat, Citroen ve Opel gibi markaları bünyesinde barındıran Stellantis Grubu, 158 bin 871 satışla ikinci sırada yer aldı. Renault Grubu, 131 bin 91 yeni otomobille üçüncü, Toyota Grubu ise 78 bin 673 ile dördüncü oldu.

# 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.*



# 'PARKOİL, 100. bayiye ulaşarak sektörde gücünü perçinledi'



**Tamamı yerli sermaye ile Türkiye akaryakıt dağıtım sektörüne hızlı ve güçlü bir giriş yapan PARKOİL, 20 Şubat 2025'te başlayan yolculuğunda yalnızca beş ayda 100. bayisine erişerek önemli bir dönüm noktasına ulaştığını kamuoyuyla paylaştı.**

Türkiye akaryakıt dağıtım sektörüne tamamı yerli sermaye ile güçlü bir giriş yapan PARKOİL, kısa süre önce başladığı yolculuğunda önemli bir dönüm noktasına ulaştığını duyurdu. 20 Şubat 2025 tarihinde faaliyetlerine başlayan PARKOİL, sektördeki dinamizmi, saha gücü ve güven veren yaklaşımıyla 100. bayisine ulaşmanın gururunu yaşadığını açıkladı.

Kuruluşundan itibaren hızla büyüdüğü ve sektörde kendine sağlam bir yer edindiği belirtilen PARKOİL'in, bu başarısını yalnızca rakamlarla değil; sahada kurduğu güven, iş ortaklarıyla geliştirdiği bağ ve verdiği kaliteli hizmetle kanıtladığı aktarıldı. Gerek operasyonel altyapısı, gerekse saha odaklı stratejileri sayesinde kısa sürede dikkatleri üzerine çektiği belirtilen şirket,

100 istasyonluk güçlü bir aileye dönüşmeyi başardığı bildirildi.

**"BUGÜN 100. BAYI, YARIN ÇOK DAHA FAZLASI"**

Şirketten yapılan açıklamada, "PARKOİL, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da istasyon ağını genişletmeye, yatırımcılarına güçlü bir gelecek sunmaya ve sektöre değer katmaya kararlılıkla devam edecek. Bugün 100. bayi, yarın çok daha fazlası. Bu büyüme sürecinde tesisleşme adımlarımızla sektördeki kalıcı yerimizi daha da sağlamlaştıracağız. Enerji dolu yolculuklar, PARKOİL ile başlar" ifadelerine yer verildi.



PARKOİL Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emrullah Artık

## 'GELİŞEN REKABET ORTAMINDA FARK YARATAN BİR MARKA OLMAYI HEDEFLEDİK'

PARKOİL Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emrullah Artık, konuyla ilgili yaptığı açıklamada: "Bugün 100. bayimize ulaşmanın onurunu ve sevincini yaşıyoruz. Bu başarı; yalnızca PARKOİL'in değil, bizimle aynı yolda yürüyen tüm bayilerimizin, saha ekiplerimizin, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın ortak emeği ve inancıdır.

Her bir istasyonumuzda bu kararlılığın, bu güvenin ve bu emeğin izi var. İlk günkü heyecanla, çok daha güçlü bir altyapıyla yolumuza devam ediyoruz.

Gelişen rekabet ortamında fark yaratan bir marka olmayı hedefledik. Bunu da yenilikçi çözümlerimiz, kaliteli hizmet

anlayışımız ve sahaya hâkim duruşumuzla başardık. PARKOİL artık yalnızca bir akaryakıt markası değil, sektörün geleceğine yön veren güçlü bir alternatif, güven veren bir aile ve büyüyen bir markadır.

Bu büyük ailenin bir parçası olan herkese gönülden teşekkür ediyorum. Daha yolun başındayız. Bugün 100. bayimizle gururluyuz; yarın çok daha büyük hedeflere hep birlikte ulaşacağımıza inancımız tam. Bu hedeflere ulaşırken tesisleşerek büyümeyi, kurumsal altyapımızı daha da güçlendirmeyi temel stratejimiz olarak benimsiyoruz" diye konuştu.

## ABD'den Rus petrolü taşıyan İran bağlantılı nakliye ağına yaptırım kararı

### İRAN, ABD'NİN YENİ PETROL YAPTIRIMLARINI KINADI

İran Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü İsmail Bekayi, ABD'nin ülkesine yönelik enerji ve petrol sektörüyle bağlantılı bazı gerçek ve tüzel kişiler ile gemilere yönelik yeni yaptırımlar getirmesine tepki gösterdi.

İran resmi haber ajansı IRNA'ya göre, Bekayi konuya ilişkin yazılı açıklamasında söz konusu girişimi kınadı.



ABD Hazine Bakanlığı, İran ve Rusya'dan petrol taşındığı gerekçesiyle, kişi ve kurumları da hedef alan 115'i aşkın yaptırım açıkladı.

ABD Hazine Bakanlığında "İran bağlantılı nakliye ağına" ilişkin açıklama yapıldı.

Açıklamada, Yabancı Varlıkları Koruma Ofisinde (OFAC), İran ve Rusya'dan petrol ve petrol ürünleri taşımacılığıyla bağlantılı olduğu gerekçesiyle, kişi ve kurumları da hedef alan 115'i aşkın yaptırım duyuruldu.

Açıklamada bu durumun, 2018'den bu yana İran'a yönelik en büyük yaptırım adımı olduğu kaydedildi.

ABD Hazine Bakanı Scott Bessent ise söz konusu yaptırımların ABD'nin güvenliğini önceliğine işaret etti.



# Kato Dağı'nda petrol heyecanı: 2 bin 800 metreye inildi

Çatak ilçesine yaklaşık 25 kilometre uzaklıkta, Van-Şırnak-Siirt üçgeninde yer alan 2 bin 700 rakımlı Kato Dağı eteklerinde kurulan kulede arama faaliyetleri sürüyor. Terörden arındırılan bölgede, milli ve yerli imkânlarla yapılan çalışmalar, güvenlik güçlerinin kontrolünde dört mevsim aralıksız şekilde yürütülüyor. Çalışmalar TPAO tarafından ruhsatlandırılan sahada gerçekleşiyor. 2 bin 800 metre derinliğe ulaşılan sondaj faaliyetlerinde hedef ise 5 bin metreye kadar inmek. Sismik araştırmaların umut verici olduğu sahada, onlarca personel görev yapıyor.

## "SONDAJ 5 BİN METREYE KADAR DEVAM EDECEK"

Bölgedeki petrol arama çalışmalarının 2 bin 800 metre derinliğe ulaşıldığını dile getiren AK Parti Van İl Başkanı Abdulahat Arvas, "Planlanan sondaj 5 bin metreye kadar devam edecek. Yapılan sismik araştırmalar sonucunda bu bölgede petrol bulunacak. Petrolün bulunması halinde Van'ın Çatak ilçesi de ihya ve inşa olacak, bölgeye katma değer kazandırılacak. Bu önemli çalışmada emeği geçen başta Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımıza ve TPAO çalışanlarına şükranlarımı sunuyorum. Bu petrolün ülkemize, milletimize ve Türkiye'ye hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

Van'ın Çatak ilçesinde, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) tarafından yürütülen çalışmalar kapsamında Kato Dağı'nda 2 bin 800 metre derinliğe ulaşıldı.



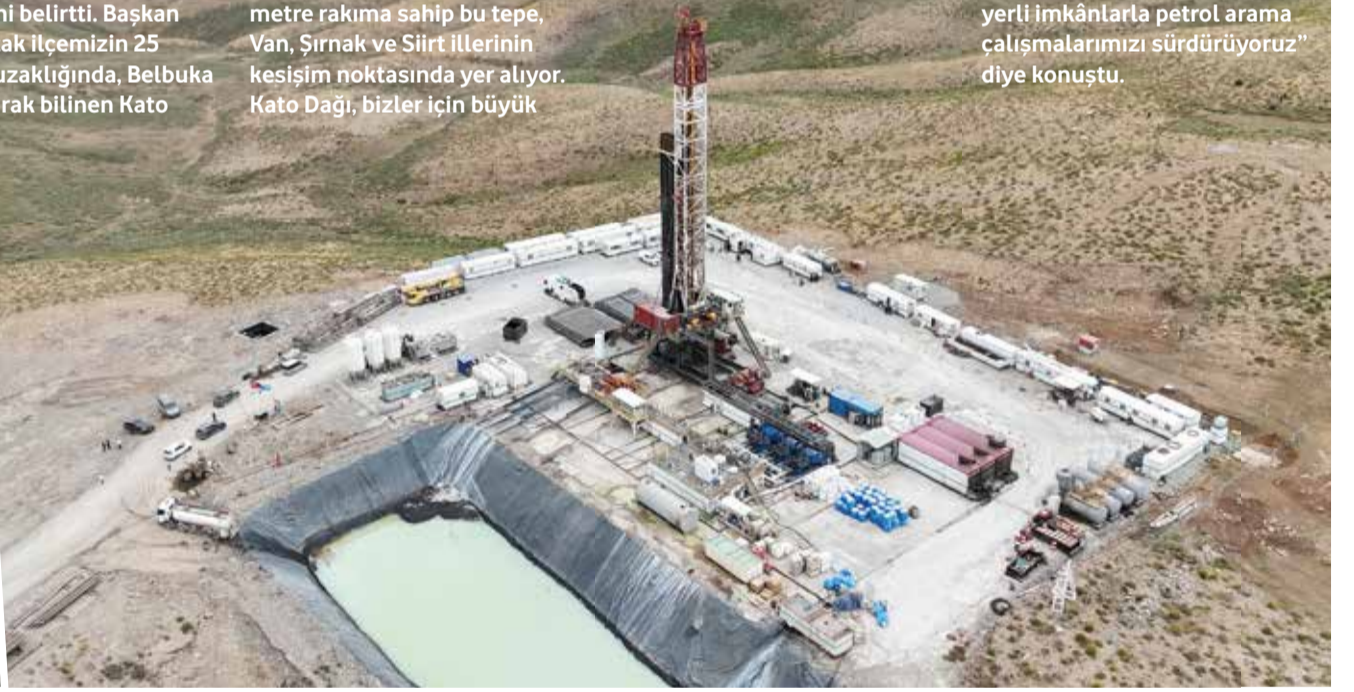
## 'YERLİ İMKANLARLA PETROL ARAMA ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYÖRÜZ'

Bölgeye giderek çalışmaları yerinde inceleyen Arvas, terörün bittiği dağlarda artık kardeşliğin ve üretimin yükseldiğini belirtti. Başkan Arvas, "Çatak ilçemizin 25 kilometre uzaklığında, Belbuka Bölgesi olarak bilinen Kato

Dağı'nda, Türkiye Petrolleri Anonim Şirketi'nin (TPAO) petrol arama kulesinin yanındayız. Yaklaşık 2 bin 700 metre rakıma sahip bu tepe, Van, Şırnak ve Siirt illerinin keşişim noktasında yer alıyor. Kato Dağı, bizler için büyük

anlam ifade ediyor. Allah'a hamdolsun ki artık terörsüz bir Türkiye sürecindeyiz. Silahların sustuğu, barut kokusunun

hissedilmediği, kardeşlik havasının estiği bu topraklarda, petrol zengini bir ülke olmamıza rağmen milli ve yerli imkânlarla petrol arama çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.



## HAFİF GÖVDE Güçlü Performans!

- ✓ ADR Belgeli
- ✓ Hafif Şasi - Daha Fazla Yük
- ✓ Yakıt Tasarrufu
- ✓ Hızlı Teslimat - Uygun Fiyat

RAM TREYLER'den yüksek taşıma kapasitesi, düşük işletme maliyeti sunan yeni nesil alüminyum yakıt tanker treylerleri!  
36000 lt'ye kadar hacim, 3-4-5 bölmeli seçenekler ve %100 ADR uyumluluğuyla, hem güvenli hem ekonomik taşımacılığın yeni adresi!



Anadolu Petrolleri Platformu (APED) Başkanı Kemal Yılmaz, haksız kazanç ve kaçak akaryakıtın, denetim mekanizmalarının güçlenmesiyle tarih olduğunu ifade etti.

Anadolu Petrolleri Platformu (APED) Başkanı Kemal Yılmaz, sektöre dair önemli açıklamalarda bulundu. Akaryakıt sektöründe yıllardır süregelen vergi kayıpları ve kaçak akaryakıt sorunlarının EPDK ile Gelir İdaresi Başkanlığı'nın kararlı çalışmaları sayesinde büyük ölçüde sona erdiğini belirten Yılmaz, sektörü şu anda başka bir sorunun tehdit ettiğini vurguladı: POS komisyonları.

Yılmaz, yaptığı açıklamada sektörün geçmişte en çok mücadele ettiği sorunların başında gelen haksız kazanç ve kaçak akaryakıtın, denetim mekanizmalarının güçlenmesiyle tarih olduğunu dile getirdi. Özellikle Ulusal Taahhüt Sistemi'nin (UTTS) tam olarak devreye girmesiyle birlikte, vergi

# APED: "Akaryakıtta haksız kazanç bitti, yeni yük: POS komisyonları"



kayıplarının da önüne geçileceğini kaydetti.

"Bu adımların kısa vadede meyvesini vereceğine ve dürüst çalışan istasyoncunun cebine somut katkı sağlayacağına inanıyoruz" diyen Yılmaz, istasyonlar için şu an en büyük yükün kredi kartı komisyonları olduğunu söyledi.

## "POS KOMİSYONLARI BELİMİZİ BÜKTÜ"

Kemal Yılmaz'a göre, kredi kartı komisyonları bugün istasyonların hizmet kalitesini düşürmesine, hatta bazı işletmelerin kapanmasına neden olacak kadar büyük bir finansal yük oluşturuyor.



Anadolu Petrolleri Platformu (APED) Başkanı Kemal Yılmaz

Kredi kartı ve nakit fiyatlarının aynı olması zorunluluğu ve komisyon oranlarının akaryakıt sektörünün düşük kâr marjına kıyasla oldukça yüksek olması, bayileri ciddi şekilde mali darboğaza sürüklüyor.

Yılmaz, akaryakıt dağıtım şirketlerinin kredi kartlı satışlarda bayilerine yansıttığı piyasa üstü komisyon oranlarının da sektörde yaygın bir şikayet konusu olduğunu ifade etti.

## 'ÇÖZÜM İÇİN ORTAK MASA KURACAĞIZ'

Bu sorunların çözümünü için harekete geçtiklerini belirten Yılmaz, "Hem BDDK hem PETDER hem de finans kuruluşları ile temas kurarak ortak çalışma masaları oluşturacağız. Amacımız, bayilerin üzerindeki komisyon yükünü hafifletecek adımları hep birlikte belirlemek" dedi.

Kemal Yılmaz, yapılacak görüşmelerin ardından gerek ekonomi yönetiminden gerek bankalardan gerekse dağıtım şirketlerinden istasyon sahiplerini rahatlatmak için çözümler çıkaracağını inandıklarını dile getirdi.

# TPAO'ya İstanbul Silivri'de 15 yıllık petrol işletme ruhsatı verildi

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığına (TPAO), İstanbul'un Silivri ilçesinde yer alan bir saha için 15 yıl süreyle geçerli petrol işletme ruhsatı verildi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün petrol hakkına müteallik kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, TPAO'ya Silivri'de 828 hektarlık alanı kapsayan bir saha için, mevcut rezerv durumu ile yatırım ve üretim programı dikkate

alınarak 15 yıllık petrol işletme ruhsatı verildi.

Ayrıca daha sonra talep edilmesi halinde sahadaki üretim ve geliştirme faaliyetlerine bağlı olarak ruhsat için öngörülen 20 yıllık kanuni sürenin kalan kısmının da kullanılabilmesi belirtildi.



# Toyota, 2025'in ilk yarısı küresel bazda en çok araç satan şirket ünvanını korudu

**Toyota Motor, Ocak-Haziran 2025'te 5,5 milyon satışla "küresel bazda en çok araç satan" ünvanını üst üste 6. kez korudu.**

Toyota Motor'dan yapılan açıklamada, şirketin 1 Ocak-30 Haziran 2025'e ilişkin güncel araç satış verilerini kapsayan bilançolar paylaşıldı. Buna göre Toyota'nın dünya geneli araç satışları, 2024'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 7,4 artarak 5,5 milyona



yükseltti.

Yılın ilk yarısı için bu rakam Japon şirket için şimdiye kadarki en yüksek "küresel bazda ilk 6 aylık satış rakamı" oldu.

Şirketten yapılan açıklamada, "Ülke içi satışlar yüzde 27,4 artışla 1 milyon araca, deniz aşırı satışlar da yüzde 3,6 artışla 4,5 milyon adede yükseldi.

Araç satışlarına, Toyota Motor grubundan mini araç üreticisi Daihatsu ile kamyonet

üreticisi Hino satışları da dahil edildi.

6 aylık dönemde Toyota'nın ABD'deki satışları yüzde 4,2 artarak 1,24 milyona, Çin'deki satışları da yüzde 6,8 artışla 837 bin 744'e yükseldi" denildi.

# İstasyonlarda yeni nesil rekabet

Sektörde daralan dağıtım payları ve tüketici beklentileri, dağıtım şirketleri ve bayilerini yeni bir gelir modeline yöneltti. Artık istasyonlar yalnızca yakıt satmıyor; market konseptinden araç ve motosiklet yıkamaya, kargo hizmetlerinden outlet mağazalara kadar genişleyen akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerle rekabet ediyor.

## Gözde Emlik/İstanbul

Türkiye'de akaryakıt sektörü son yıllarda başlayan bir dönüşüm sürecinde. Daralan dağıtım payları, artan maliyet baskısı ve tüketici beklentileri hem dağıtım şirketlerini hem de bayilerini akaryakıt dışı gelir kaynaklarına yönlendirdi. İstasyonlar artık sadece yakıt satmıyor; marketlerden araç yıkamaya, kargo teslim noktalarından outlet mağazalara kadar geniş bir yelpazede hizmet sunarak rekabet ediyor. Tüketicinin

istasyonu tercih etme sebebi artık yalnız pompadaki fiyat değil, pompadan sonra sunduğu imkânlar.

Sektör temsilcilerine göre bu değişim, yalnızca ek gelir yaratma stratejisi değil, aynı zamanda istasyonların işlevini yeniden tanımlayan bir dönüşüm süreci. İstasyonlar artık sadece yakıt ikmal noktası değil; bulunduğu konum ve sahip olduğu alanın imkânlarına göre farklı hizmetlerin sunulduğu çok amaçlı ticaret alanları haline geliyor.



## PETROL OFİSİ'NİN MARKETPLUS KONSEPTİ



Petrol Ofisi'nin, MarketPlus konseptinde molalarda tüketiciye sunulan pratik çözümler dikkat çekiyor.

MarketPlus'ta Tchibo kahve, taze ve pratik Kap Bi' Tat sandviçleri, fırın ürünleri, meyve suları, Western Union ile 7/24 para transferi ve Hepsiburada teslimat noktası gibi hizmetler yer alıyor. Konseptin yeme-içme ayağını oluşturan Kap Bi' Tat, "pratik, hızlı, doyurucu ve lezzetli" mottosuyla hazırlanan sandviç ve atıştırmalıklarıyla

öne çıkıyor. Marka, dönemsel kampanyalarla da müşterilerine avantajlı seçenekler sunuyor.

Petrol Ofisi yaptığı iş birlikleriyle mola alanlarında bulunan istasyonlarını birer cazibe merkezi haline dönüştürüyor. Özellikle outlet alışveriş merkezlerinin bulunduğu istasyonlar tüketicinin hem tercih etme hem de daha uzun vakit geçirme sebebi.

## TotalEnergies'İN BONJOUR MARKET VE KAFELERİ



TotalEnergies istasyonlarında "Bonjour" ve "Café Bonjour" adlarında iki market konseptiyle hizmet veriliyor; toplamda 140'tan fazla istasyonda 7/24 açık. Akaryakıt dışı servis gelirlerinde 2022'den bu yana yüzde 115 artış belirtildi; bu büyüme, konseptin başarısını gösteriyor. Ayrıca, "Club TotalEnergies" sadakat programı ve kampanyalarla müşteri bağlantısı güçlendiriliyor.

TotalEnergies istasyonlarında hayata geçirilen Bi'Güzel konseptle yalnızca yakıt değil, keyifli bir mola deneyimi de hedefleniyor. İlk olarak 2021 yılında devreye

alınan Bi'Güzel markası, TotalEnergies istasyonlarını gıda ve içecek alanında yenilikçi bir alışveriş noktasına dönüştürüyor.

Bi'Güzel, GüzelEnerji'nin geçmişte TotalEnergies çatısı altında yürüttüğü Bonjour Market deneyiminden ilham alınarak geliştirildi. Yeni konseptte sıcak-soğuk içeceklerden taze sandviçlere, fırın ürünlerinden atıştırmalıklara kadar geniş bir ürün yelpazesi yer alıyor. Bi'Güzel, yalnızca yolculuk esnasında değil, günlük yaşamda da pratik ve kaliteli tüketim ihtiyaçlarına yanıt veriyor.

## OPET ULTRAMARKET VE AKILLI İSTASYONLARIYLA ÖN PLANA ÇIKIYOR

ultramarket

OPET, 'Ultramarket' konseptiyle zengin ürün yelpazesi ve akaryakıt dışı kaliteli hizmet sunumu hedefliyor. OPET, Ultramarket'lerine yepyeni markası "Fasty" ile sağlıklı içeceklerden soğuk sandviçlere kadar lezzetli ve pratik gıda seçenekleri ekledi.

OPET, yalnızca içecek ve sandviç çeşitleriyle değil, "Fasty Fırın" ile de taze ve lezzetli unlu mamulleri

ile de dikkat çekiyor. Fasty ürünleri, Ultramarket ve seçili Fullmarket'lerde oluşturulan özel köşelerde yer alıyor.

Ayrıca Opet, akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerine; online alışverişlerde müşterilerinin temassız ve pratik şekilde teslim alabilecekleri Opet Ultrakargo'yla, Körfez Terminali'nde bulunan laboratuvarında akaryakıt ürünleri için analiz hizmetiyle ve Opet'in vazgeçilmez

olan kalite, güven ve teknolojiyi birlikte sunduğu Ultratemiz'iyle devam ediyor.

Dahası OPET, akıllı istasyonlarla çevre dostu bir adım attı; Çekmeköy ve Poyrazköy'deki istasyonlar enerji ve su verimliliği sağlayan teknolojilerle donatıldı. Ayrıca AdBlue ve cam suyu gibi araç bakımına yönelik markalı ürünlerde yaygın dağıtım planlanıyor.

## SHELL & TURCAS- SELECT MARKETLER



Shell & Turcas ise yakıt dışı ürün ve hizmetler başlığı altında istasyon marketleri ve hizmetlerini "Select" konseptiyle sunuyor.

2006 yılında başlatılan bu girişim, "hızlı, pratik ve kaliteli bir deneyim" sağlama vizyonu ile tasarlandı.

Merkezi tedarik zinciri yapısıyla hızlı tüketim ürünleri ve araç bakım ürünlerinde kalite ve maliyet avantajı yakalanıyor.

Select marketlerinde, 11

farklı ürün kategorisinde yaklaşık 1.500 çeşit ürün sunuluyor. Misafirlerin ilgisini özellikle çeken ürünler arasında Shell'in kendi markası olan deli2go sandviçleri, katkısız ve sağlıklı meyve suları ve taze çekirdekten kahveler yer alıyor.

Select konsepti yalnızca market hizmetleriyle sınırlı değil. Shell, bu adımı çok yönlü bir yaşam alanı haline dönüştürmek için şu yenilikleri de entegre etti: "Beni Shell'de Yıka" gibi su

verimliliğine dayalı araç yıkama çözümleri, ozon teknolojili tuvalet hijyen sistemleri, engelsiz hizmet alanları ve çocuk dostu tuvaletler gibi kapsayıcı ve konfor odaklı alanlar...

Globalde yakıt dışı gelir hedefinin yüzde 50'ye yükseltilmesi planlanan Shell'in, bunu Türkiye pazarına uyarlayıp uyarlamayacağı merak konusu.

## AYTEMİZ'İN "ON 7/24 MARKET KONSEPTİ"



Aytemiz, Türkiye genelinde kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyetini hedefliyor. "ON 7/24 Market Konsepti" kapsamında motorcu dostu ürünler ve self-servis uygulamalar dikkat çekiyor. Ayrıca güçlü lojistik ve ikmal altyapısıyla sektörde rekabet

avantajı sağlanıyor.

Market ON 7/24'lerde soğuk sandviçlerden fırın ürünlerine kadar birçok lezzetli ürünün yanı sıra, içecek alternatiflerinden ıly gibi kahve çeşitlerine kadar 3 bini aşkın ürün seçeneği tüketicilere sunuldu. Şirketten yapılan

açıklamada, hız ve kalitenin bulunduğu Market ON 7/24'leri tercih edenlerin bir yandan Vaay uygulamasıyla temassız ve avantajlı yakıt alırken diğer yandan yolculuklarını keyfe dönüştürecek birçok ürünü de hızlı ödeme kolaylığıyla satın alabilecekleri ifade edilmişti.



## ALWAYS ALPET'İN ALWAYS MARKETLERİ

Alpet'in Always market konsepti yolculuk sırasında hem sürücülerin hem de yolcuların ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tasarlandı. Marketlerde kahve ve oturma alanı, kişisel bakım ürünleri, madeni yağ, oto aksesuarı ve çeşitli gıda seçenekleri bir arada sunuluyor. Yeni konseptte, araç ve yolcu ihtiyaçlarının aynı çatı altında karşılanması hedefleniyor; istasyonlarda kahve servisi ve dinlenme alanlarının yanı sıra araç bakımına yönelik ürünler de yer alıyor.

## MARKETLER REKABETİN İLK CEPHESİ

Akaryakıt dışı gelirlerin başında, uzun süredir istasyonların en görünür yüzü olan marketler geliyor. Birçok şirket, market alanlarını modern konseptlerle yenileyerek tüketici deneyimini artırmaya odaklanıyor.

Kahve köşeleri, taze gıda reyonları, soğuk-sıcak atıştırmalık bölümleri, hatta küçük oturma alanlarıyla donatılan bu marketler, müşteriye sadece yakıt almaya değil, market alışverişine de çekmeyi hedefliyor.

Bu noktada bazı dağıtım şirketleri, kendi markalı ürünlerini raflara koyarak market rekabetini bir üst seviyeye taşıdı. İçecek, kahve,

atıştırmalık gibi ürünlerde marka yaratmak, fiyat rekabeti ve müşteri sadakati açısından önemli bir stratejiye dönüştü. Ancak bu, genel resmin yalnızca bir parçası.

## YIKAMA HİZMETLERİ YENİ BİR GELİR KALEMİ

İstasyonların konumu ve büyüklüğüne göre araç yıkama hizmetleri, özellikle son yıllarda artan talep ile önemli bir gelir kalemi haline geldi.

Bazı istasyonlar otomatik tünel sistemleri kurarak seri araç yıkama kapasitesini artırırken, bazıları motosiklet yıkamaya özel alanlar açtı. Motosiklet kullanıcılarına yönelik bu hizmet, özellikle şehir içi ve turistik bölgelerde güçlü bir müşteri potansiyeli

oluşturuyor.

## İSTASYONLAR TESLİMAT NOKTASINA DÖNÜŞÜYOR

E-ticaretin büyümesi, istasyonların kargo teslim noktası olarak kullanılmasının önünü açtı. Bazı dağıtım şirketleri, kargo firmalarıyla iş birliği yaparak istasyonları paket teslim alma ve gönderme noktaları haline getirdi.

Bu hizmet, hem istasyonlara ek müşteri trafiği sağlıyor hem de şehir içinde kolay erişim avantajı sunuyor.

## OUTLET VE PERAKENDE İŞ BİRLİKLERİ

Geniş alanlara sahip istasyonlar, outlet mağaza veya küçük perakende noktaları ile ek gelir yaratma yoluna

gidiyor. Bazı bölgelerde giyim, ayakkabı ve aksesuar ürünlerinin satıldığı küçük mağazalar, istasyonun cazibesini artırırken, yol üzerinde alışveriş yapmak isteyen tüketiciler için de cazip bir durak oluşturuyor.

## REKABET ARTIYOR HİZMET ÇEŞİTLENİYOR

Bu yeni gelir modelleri, sektörde "akaryakıt dışı hizmet rekabetini" hızlandırdı. Artık tüketiciler için bir istasyonu tercih etme nedeni sadece fiyat veya konum değil; sunulan market konsepti, yıkama kalitesi, kargo kolaylığı veya outlet imkânı da tercihlerde belirleyici oluyor.

Sektör uzmanları, bu dönüşümün önümüzdeki

yıllarda daha da hızlanacağını ve istasyonların "mini yaşam merkezlerine" dönüşeceğini öngörüyor.

Daralan dağıtım payları, istasyonları sadece yakıt satan noktalar olmaktan çıkarıp, çoklu hizmet sunan ticaret merkezlerine dönüştürüyor. Marketler, markalı ürünler, araç ve motosiklet yıkama, kargo hizmetleri ve outlet mağazalar; yeni nesil rekabetin temel taşlarını oluşturuyor.

Artık istasyon rekabeti pompada değil, pompadan sonra yaşanıyor.



## TÜRKİYE PETROLLERİ "FİLOTECH" İLE ÖNE ÇIKIYOR

Türkiye Petrolleri, akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerinde market konsepti dışında yeni teknolojilere odaklanarak farklılaşmayı hedefliyor. Bu kapsamda şirket, "Filotech" adını verdiği

yeni nesil taşıt tanıma sistemini devreye aldı.

Filotech, cihazsız ve kartsız çalışan taşıt tanıma teknolojisi olarak tanımlanıyor.

Şirketin açıklamasına göre Filotech, yakıt tüketimine göre indirimler sağlayabilen ve filo yönetiminde akaryakıt harcamalarını

kontrol altında tutmayı kolaylaştıran bir çözüm olarak konumlanıyor. Yaygın istasyon ağıyla birlikte sistemin, araçtan inmeden hızlı yakıt alımına imkan tanıdığı belirtiliyor.

## KADOİL LOKASYONA ÖZEL ÇÖZÜM GELİŞTİRİYOR

Marka iş birlikleri ile bayilerinin gelirlerini artırmaya devam eden

Kadoil, stratejisini "akaryakıt dışı ürün ve hizmet seçiminde lokasyona özel çözüm geliştirme" olarak belirledi.

## LUKOİL TÜKETİCİLERİN GÖZDESİ OLMAYI HEDEFLİYOR

Türkiye genelindeki akaryakıt istasyon ağıyla tüketicilerine hizmet veren uluslararası petrol şirketi

LUKOİL, akaryakıt dışı ürün ve hizmetleriyle de tüketicilerin gözdesi olmayı hedefliyor.



# 'İstasyonlarımızda bütünsel bir alışveriş ve hizmet deneyimi sunuyoruz'

**Enerji Petrol Gaz'ın sorularını yanıtlayan Alpet Satış ve Yatırım Direktörü Mehmet Kurt, Alpet'in akaryakıt dışı hizmetlerdeki stratejilerini, "Always Market" konseptlerini ve gelecek hedeflerini anlattı. Kurt; "Sahadan gelen olumlu geri bildirimler, müşteri memnuniyetinin yanı sıra bayilerimiz nezdinde de bu ürünlerin yaygınlaşmasına olan ilgiyi artırıyor" dedi.**

Akaryakıt sektöründe yalnızca litre bazlı satışlarla değil, istasyonlarda sunulan çok yönlü hizmetlerle de rekabetin hızla arttığı bir dönemdeyiz. Tüketici alışkanlıklarının değişmesiyle birlikte, akaryakıt dışı ürün ve hizmetlerin sektördeki ağırlığı her geçen gün artıyor. Bu dönüşümün önemli aktörlerinden biri olan Alpet, yeni nesil market konsepti "Always Market" ile müşteri deneyimini yeniden tanımlamayı hedefliyor.

Gazetemize konuşan Alpet Satış ve Yatırım Direktörü Mehmet Kurt, istasyon marketlerinden araç bakım ürünlerine, müşteri sadakatinden tedarik zincirine kadar birçok başlıkta önemli değerlendirmelerde bulundu. Kurt, akaryakıt dışı hizmetlerdeki stratejik yaklaşımlarını ve gelecek vizyonlarını aktarırken, "Kendi markalı ürünlerimizle istasyonlarımızda sadece yakıt değil, kalite ve güven sunuyoruz" mesajını verdi.

**Yakıt dışı ürün ve hizmetlere yönelik faaliyetlerin gelişimini ve akaryakıt perakende satış sektörüne etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Yakıt dışı hizmetler, akaryakıt perakendesinde müşteri deneyimini zenginleştiren ve istasyonları çok yönlü hizmet noktalarına dönüştüren bir dönüşümün merkezinde yer alıyor. Alpet olarak bu dönüşümde öncü olmayı hedefliyoruz. Akaryakıt dışı tüm hizmetlerimizi yeni nesil market konseptimiz "Always Market" çatısı altında yeniden organize ederek istasyonlarımızda bütünsel bir alışveriş ve hizmet deneyimi sunuyoruz. Bu sayede hem müşteri memnuniyetini artırıyor hem de iş modelimize değer katan sürdürülebilir katkılar sağlıyoruz.

**Akaryakıt istasyonlarına baktığımızda en çok ön plana çıkan gelişmelerin marketler ve araç yıkama alanında olduğunu görüyoruz. Sizin faaliyetlerinizde bu alanlardan hangisinin gelişimi ve katkısı daha fazla?**

Market tarafı, müşteriye temas ettiğimiz en güçlü alanlardan biri. Ancak biz Alpet olarak, sadece marketi değil, tüm hizmet alanlarını kapsayan bir deneyim bütünlüğüne odaklanıyoruz. Always Market konseptimiz, yalnızca ürün satışı değil; hızlı, temiz ve güvenli bir

alışverişten araç yıkamaya, ek hizmetlerden ürün kalitesine kadar istasyon genelinde sunulan tüm hizmetlerin aynı anlayışla yönetilmesini hedefliyor. Özellikle DOCO istasyonlarımızda bu bütünsel yaklaşımı en yüksek standartlarla hayata geçiriyor; yeni uygulamalarımızı bu pilot noktalarda test ediyoruz. Bu sayede istasyonlarımızı sadece yakıt alınan yerler değil, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uçtan uca cevap veren çok yönlü yaşam alanları haline getiriyoruz.

**Dağıtım şirketlerinin akaryakıt istasyonlarındaki marketlerde kendi markalarını oluşturduklarını görmekteyiz. Sizin kendi markanızla çıkardığınız ürünlerin satışına yönelmeniz temel motivasyonu nedir? Bu girişimi nasıl bir marka stratejisinin parçası olarak konumlandırıyorsunuz?**

Alpet olarak, kendi markalı ürün portföyümüzü oluşturma kararımızın temelinde; hizmet kalitesini kendi standartlarımızla belirleme arzusu, tedarik süreçlerinde daha fazla esneklik sağlama ve müşteri sadakatini güçlendirme hedefi yatıyor. Cam suyu, köpük, AdBlue, madeni yağ gibi Alpet markalı ürünlerimizle, müşterilerimize hem kaliteli hem de rekabetçi fiyatlı çözümler sunuyoruz.

Bu ürünler, istasyonlarımızdaki perakende hizmet kalitesini yukarı taşımanın yanı sıra, raf yönetimini kolaylaştırıyor, stok kontrolünde standardizasyon sağlıyor ve satış hacminde artışa katkıda bulunuyor. Sahadan gelen olumlu geri bildirimler, müşteri memnuniyetinin yanı sıra bayilerimiz nezdinde de bu ürünlerin yaygınlaşmasına olan ilgiyi artırıyor.

Kendi markalı ürün portföyümüz, Alpet'in müşteri odaklı hizmet anlayışını güçlendirirken, istasyon içi deneyimi de bütünsel şekilde destekleyen stratejik bir adımdır.

**Market ürünlerinde kendi markanızı oluştururken hangi kategorilere öncelik verdiğiniz ve neden? Ürün gamınızı genişletme planınız var mı?**

İlk etapta araç sahiplerinin temel ihtiyaçlarına cevap verecek kategorilere odaklandık. Cam suyu, köpük, madeni yağ gibi ürünlerle başladık ve bu ürün grubumuzu sürekli geliştiriyoruz. Müşterilerimizin

güven duyduğu, kaliteli ve uygun fiyatlı ürünler sunma hedefimiz doğrultusunda ürün gamımızı genişletmeye devam ediyoruz. Yeni kategoriler için de planlamalarımız sürüyor.

**Kendi ürünlerinizin satışlarının market cirosuna etkisi nedir? Bu uygulama, ana gelir kalemlerinden biri olmayı hedefliyor mu yoksa destekleyici bir unsur mu?**

Kendi markalı ürünlerimizi geliştirmekteki temel motivasyonumuz, Alpet'in marka kimliğini istasyonlarımızda daha güçlü bir şekilde yansıtmak ve müşteriye bütünsel bir deneyim sunmaktır. Bu ürünlerle, hizmet kalitemizi kendi standartlarımızla şekillendiriyor hem müşteri memnuniyetini artırıyor hem de bayilerimize operasyonel kolaylık sağlıyoruz. Bu stratejinin doğal bir sonucu olarak, markalı ürünlerimizin market cirosuna anlamlı katkılar sunduğunu söyleyebiliriz. İlk etapta destekleyici bir unsur olarak konumlandığımız bu ürünler, sahadan gelen olumlu geri bildirimler ve artan taleple birlikte zaman içinde daha yüksek ciro payına ulaşmaya başladı. Ancak bu artış, marka stratejimizin birincil amacı değil; doğru konumlandırılmış bir hizmet yaklaşımının sağladığı doğal bir kazanım olarak değerlendiriyoruz.

**Tüketicilerin markanızın ürünlerine yaklaşımı nasıl oldu? İlk tepkiler beklentilerinizi karşıladı mı?**

Alpet markalı ürünlerimizle ilgili hem tüketicilerden hem de bayilerimizden oldukça olumlu geri dönüşler alıyoruz. Ürünlerin kalitesi, ambalaj yapısı ve fiyat/performans dengesi, müşteri beklentilerini karşılayan hatta birçok noktada aşan bir seviyede. Bu memnuniyet, ürünlerin tekrar tercih edilme oranlarına da yansıyor.

Bayilerimiz ise bu ürünlerin raf düzeni, stok yönetimi ve satış kolaylığı açısından sunduğu avantajları sıklıkla vurguluyor. Ayrıca Alpet markalı ürünlerin istasyondaki genel algıyı güçlendirdiğini ve müşteriyle bağ kurmada olumlu bir etkisi olduğunu ifade ediyorlar.

Gerek saha geri bildirimleri gerekse satış verileri, bu ürünlerin doğru bir stratejiyle konumlandığını gösteriyor. Bu da bizi hem mevcut ürünleri geliştirme hem de yeni ürün grupları oluşturma konusunda

Alpet Satış ve Yatırım Direktörü Mehmet Kurt

ÖZEL RÖPORTAJ



cesaretlendiriyor.

**Bu uygulamanın müşteri sadakatine katkı sağladığını düşünüyor musunuz?**

Kesinlikle. Kendi markalı ürünlerimiz, müşterilerimizin Alpet istasyonlarını tercih etme sebepleri arasında önemli bir yer tutmaktadır. Ürünlerimizde sağladığımız kalite ve güven, tüketicilerin alışkanlık geliştirmesine ve markaya olan bağlılığın güçlenmesine doğrudan katkı sağlıyor. Aynı zamanda, bayilerimiz de bu avantajın farkında olarak ürünlere sahip çıkmakta ve satış performansına olan olumlu etkisini desteklemektedir. Bu durum, müşteri sadakatini artıran ve bayilerimizin de motivasyonunu güçlendiren stratejik bir unsur.

**Markalı ürünlerinizin fiyat/performans algısını nasıl konumlandırıyorsunuz?**

Alpet markalı ürünleri, "yüksek kalite - ulaşılabilir fiyat" yaklaşımıyla konumlandırıyoruz. Müşterilerimizin güvenle tercih edebileceği, her zaman tutarlı standartlarda ürünler sunmak bizim için öncelikli. Bu sayede fiyat/performans algımız oldukça güçlü bir zemine oturuyor.

**Tedarik zincirinde dışa bağımlılığı azaltmak adına nasıl bir yapı kurdunuz?**

Alpet olarak tedarik zincirimizde dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla stratejik yatırımlar yapıyoruz. Özellikle madeni yağ alanında kendi üretim fabrikamızın olması, bize büyük bir tedarik gücü ve esneklik sağlıyor. Bu sayede, ürün kalitemizi kontrol altında tutarken, arz sürekliliğini garanti altına alıyoruz.

Ayrıca, yerli üreticilerle güçlü iş birlikleri ve çoklu tedarikçi yapımızla tedarik risklerini minimize ediyoruz. Stok ve lojistik yönetiminde uyguladığımız optimizasyonlarla da müşterilerimize kesintisiz ve güvenilir hizmet sunmayı hedefliyoruz. Böylelikle hem maliyet etkinliğini sağlıyor hem

de sürdürülebilir bir tedarik zinciri kuruyoruz.

**Bu adımı atarken Türkiye'deki veya yurtdışındaki örneklerden ilham aldınız mı?**

Elbette. Hem Türkiye'de hem de globalde yakıt dışı ürün ve hizmetler konusunda başarılı örnekleri detaylı şekilde analiz ettik. Ancak Alpet olarak, yerli müşteri profilini ve alışveriş alışkanlıklarını dikkate alarak kendi dinamiklerimizi oluşturduk. Bizim için ilham kadar, kendi sahadaki deneyimimiz de yol gösterici oldu.

**Sizce bu eğitim sektörde yaygınlaşacak mı? Diğer dağıtıcılarla rekabette nasıl bir avantaj sağlıyor?**

Kesinlikle yaygınlaşacak. Günümüzde müşteri alışkanlıkları önemli ölçüde değişti; akaryakıt istasyonları artık sadece yakıt alınan yerler olmaktan çıkıp, kapsamlı bir alışveriş ve hizmet deneyimi sunan kilit noktalar haline geldi. Bu dönüşüm, sektörde farklılaşmak isteyen her oyuncunun müşteri deneyimi ve hizmet kalitesine odaklanmasını zorunlu kılıyor.

Kendi markalı ürünlerini ve güçlü hizmet konseptleri geliştiren şirketler, sadece litre bazlı satışlardan öte, müşteri bağlılığı ve operasyonel kârlılık açısından sürdürülebilir avantajlar elde ediyor. Alpet olarak, bu değişimi yakından takip ediyor ve müşterilerimize benzersiz bir deneyim sunmak için sürekli yenilikçi çözümler geliştiriyor.

**Kendi markanızla online satış veya zincir mağaza gibi farklı dağıtım kanallarına açılmayı düşünüyor musunuz?**

Bu, değerlendirdiğimiz bir konu. Alpet markalı ürünlerimizin bilinirliğini istasyon dışına da taşımak ve tüketicinin her an ulaşabileceği kanallarda var olmak bizim için stratejik bir fırsat olabilir. Doğru zaman ve doğru kanal yapısıyla bu adımı atmaktan çekinmeyiz.

# İzmir'in Aliağa ilçesindeki alan 'endüstri bölgesi' ilan edildi

Türkiye'nin kritik enerji ve sanayi merkezlerinden biri olan Aliağa, 24 Temmuz 2025 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararı ile resmen 'endüstri bölgesi' ilan edildi. Bu adım, bölgedeki yatırımlara yeni teşvikler sağlarken Aliağa'yı hem yerli hem de uluslararası yatırımcılar için stratejik bir üretim ve lojistik üssüne dönüştürmeyi hedefliyor. Yeni statü; yeşil dönüşüm, arz güvenliği ve entegre sanayi projeleri açısından da kritik fırsatlar sunuyor.

Sibel Cennetoğlu-Ankara

Enerji, petrokimya ve ağır sanayi yatırımlarıyla öne çıkan Aliağa'da yeni bir adım atıldı. İzmir'in Aliağa ilçesindeki bir alan, 24 Temmuz 2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile resmen 'İzmir Aliağa Endüstri Bölgesi' olarak ilan edildi.

Söz konusu karar kapsamında, bölgenin sınırlarına dair harita ve koordinat bilgileri de kamuoyuyla paylaşıldı. Yeni düzenleme, Aliağa'nın sanayi altyapısını daha da güçlendirmesi ve stratejik yatırımlar için cazibe merkezi haline gelmesi açısından kritik bir adım olarak değerlendiriliyor.

Yürütülecek süreçte birlikte, bölgede yatırımcılara sağlanacak teşvikler ve altyapı destekleri, yerli ve yabancı sermayenin ilgisini artırması bekleniyor.

## ENERJİ ÜSLERİNDEN BİRİNE RESMİ STATÜ

Aliağa, halihazırda Türkiye'nin önde gelen rafineri (TÜPRAS), LNG terminali, petrokimya tesisi (Petkim) ve enerji üretim altyapılarına ev sahipliği yapıyor. 'Endüstri Bölgesi' ilan edilmesiyle bölgedeki bu enerji tesislerinin yatırım, altyapı ve teşvik mekanizmalarından öncelikli olarak yararlanması mümkün hale gelecek. Bu durumun da enerji arz güvenliğini destekleme, petrokimya ve rafineri yatırımlarını teşvik etme ve lojistik ve terminal altyapısının geliştirilmesini kolaylaştırmasına katkı sağlaması bekleniyor.

Kararın, enerji-yoğun sanayilere yeni yatırım alanı kapsamında da önemli bir rolü bulunuyor. Aliağa'nın 'Endüstri Bölgesi' ilanını, enerji yoğun sektörler için özel teşvik ve altyapı avantajı kazandırması bekleniyor. Bu



## ENERJİ YOĞUN SEKTÖRLERE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR

Kararın enerji sektörü açısından da önemli etkilerinin olması bekleniyor. İzmir'in Aliağa ilçesinin 'Endüstri Bölgesi' ilan edilmesi, enerji sektörü açısından stratejik ve çok yönlü bir öneme sahip bir adım olarak görülüyor. Bu karar, yalnızca bölgesel sanayinin değil aynı

zamanda Türkiye'nin enerji altyapısının, arz güvenliğinin ve petrokimya üretim kapasitesinin güçlenmesi anlamına da geliyor.

Halihazırda rafineri, petrokimya, demir-çelik ve enerji üretim tesisleriyle Türkiye'nin en önemli ağır

sanayi merkezlerinden biri olan Aliağa, 'Endüstri Bölgesi' statüsüyle birlikte daha planlı ve entegre bir büyüme hedefliyor. Bu adım, Türkiye'nin sanayi politikalarında bölgesel odaklanmayı güçlendiren stratejilerin bir parçası olarak yorumlanıyor.

durumun da Aliağa'yı kimya, metalürji, plastik, cam ve enerji teknolojileri gibi sektörler için cazibe merkezi yapmaya önemli bir katkı sağlaması bekleniyor.

Yenilebilir enerjide öne çıkan bölgenin limanlara, demiryoluna ve ulusal enerji iletim hatlarına yakın

olması, Aliağa'yı hem lojistik entegrasyon hem de düşük karbonlu üretim altyapısı için öne çıkarması beklenen gelişmeler arasında yer alıyor. Bu sayede yeşil hidrojen, karbon yakalama, atık ısı geri kazanımı gibi projeler daha kolay entegre edilerek sanayi-enerji entegre projeleri için

örnek bir model oluşturabilir.

## ALIAĞA'YA YATIRIMCI GÜVENİ VE ULUSLARARASI İLGI

Cumhurbaşkanlığı Kararı ile gelen bu resmi statü, Aliağa'daki enerji altyapısına yatırım yapmayı planlayan yerli

ve yabancı firmalara hukuki güvence ve altyapı güvencesi sağlaması noktasında da önem arz ediyor. Karar, enerji arz güvenliğini özel sektör yatırımlarıyla destekleme fırsatı ve uluslararası şirketlerin Türkiye enerji piyasasına ilgisini artırma potansiyeli anlamına geliyor.

Sonuç olarak kararın bütününe bakıldığında Aliağa'nın endüstri bölgesi ilan edilmesi, sadece bir arazi düzenlemesi değil enerji sektörü, petrokimya sanayii, altyapı yatırımları ve sanayi politikaları açısından çok katmanlı bir stratejik adım olarak yorumlanmalıdır. Bu adım, Türkiye'nin enerji arz güvenliği, ithalata bağımlılığın azaltılması ve yeşil dönüşüm hedefleriyle doğrudan ilişkilidir.

### 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**

Murahhas Aza ve  
Yayın Grubu Bşk. Yrd.  
**Mustafa Akıncı**  
Murahhas Aza  
**Mustafa Komsuoğlu**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:  
**Gözde Emlik**

Haber Merkezi:  
**Sibel Cennetoğlu, Beyza Erdoğan,  
Soner Okur, Abdullah Paçal,  
Mehmet Ekici**

Grafik: **Ersin Güleç,**  
**H. Buse Ceylan, Aleyna Çevik**

Reklam ve Abonelik:  
**Ferdi Özbuğutu**

Mali İşler Başkanı: **Ş. Doğan Erbay**  
Hukuk Danışmanı: **İrfan Coşkun**  
İK Sorumlusu: **Merve Şen**  
Basıldığı Yer: **İRM Dijital Baskı ve  
Matbaacılık San. Tic. A.Ş.**

**X @Petroturkcom**

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

İLETİŞİM

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

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

# Tekser, akaryakıt pompalarında faaliyetlerini hız kesmeden sürdürüyor

Yerli üretim, ithal ve revizyonlu pompa seçenekleri sunan Tekser Akaryakıt, teknik standartlara uygun ürünleriyle iç ve dış pazardaki varlığını sürdürerek başarısını pekiştirdiğini vurguladı.

Akaryakıt ekipmanları sektörünün köklü firmalarından Tekser Akaryakıt, sıfır üretim, ithal ve revizyonlu pompa seçenekleriyle sevkiyatlarına hız kesmeden devam ettiğini açıkladı. 1996 yılında kurulan Tekser'in, faaliyetlerine başladığı günden bu yana akaryakıt pompalarını temel iş alanı olarak benimseyerek sektörde güçlü bir konum elde ettiğinin altını çizildi.

Firma, Tekser markalı yerli üretim pompaların yanı sıra Portekiz menşeli Petrotec markalı ithal pompaların satışını ve mevcut pompaların revizyon hizmetlerini sürdürüyor. Tüm ürün seçenekleri; sıfır ürünlerde 2 yıl, revizyon pompalarında



ise 1 yıl garantiyle birlikte sunuluyor. Ayrıca Tekser Akaryakıt'tan yapılan açıklamada; "Yerinde ve hızlı montaj imkânı, yaygın bayi ve servis ağı ile uygun fiyatlı ve bol yedek parça avantajının Tekser; kullanıcılar için cazip hale getiriyor" denildi.

Şirketin ürün çeşitliliği ve ihracat faaliyetleriyle ilgili yapılan açıklamada, "2020 yılından bu yana Petrotec ile iş birliğini sürdüren Tekser, Türkiye'nin yanı sıra yakın coğrafyada da Petrotec ürünlerinin satış ve servis hizmetlerini başarıyla yürütüyor. Hem Tekser markalı sıfır ve revizyonlu pompalar hem de

Petrotec ürünleri; MID (Ölçü Aletleri Yönetmeliği), ATEX (Patlayıcı Ortamlar Direktifi), Modül D standartları ve TSE Buhar Geri Dönüşüm Sistemleri belgelerine sahip bulunuyor.

Müşteri taleplerine göre özelleştirilebilen pompalar; 1, 2, 3, 4, 6, 8 ve 10 tabanca seçeneklerinin yanı sıra yüksek ve ultra yüksek debi kapasitesi, buhar geri dönüşüm sistemi ve çeşitli hortum alternatifleri ile sunuluyor.

2021 itibarıyla buhar geri dönüşüm sistemlerinde Alman menşeli TST

markasıyla da iş birliği başlatan Tekser, yeni regülasyonlara hızla uyum sağlayarak hem yurt içinde hem de yurt dışında yüksek adetli sevkiyatlarla başarısını pekiştiriyor.

Tekser Akaryakıt, Türkiye'nin yanı sıra yaklaşık

ülkede pompa, yedek parça ve altyapı tesisat ürünleriyle faaliyet göstererek, global pazarda da adından söz ettirmeye devam ediyor" ifadelerine yer verildi.



## Irak Başbakanı: "Irak-Türkiye boru hattından petrol ihracatı başlamalı"

Irak Başbakanı Muhammed Şiya es-Sudani, Irak-Türkiye boru hattı üzerinden petrol ihracatının yeniden başlaması gerektiğini vurgulayarak, petrol varlıklarını hedef alan yasa dışı faaliyetlerin durdurulmasının Irak ekonomisi için kritik olduğunu belirtti.



Irak Başbakanı Muhammed Şiya es-Sudani, Irak-Türkiye boru hattı üzerinden petrol ihracatının yeniden başlatılması gerektiğini söyledi.

Irak Başbakanlık Basın Ofisi'nden yapılan yazılı açıklamada, Sudani'nin ABD Dışişleri Bakanı Marco Rubio ile telefon görüşmesi gerçekleştirdiği belirtildi.

### "PETROL VARLIKLARINI HEDEF ALAN TÜM KAÇAKÇILIK VE YASA DIŞI UYGULAMALAR SONA ERDİRİLMELİ"

Sudani, görüşmede, Irak'ın ekonomik vizyonuna değinerek,

Irak-Türkiye boru hattı üzerinden petrol ihracatının yeniden başlatılmasının ve petrol varlıklarını hedef alan tüm kaçakçılık ve yasa dışı uygulamaların sona erdirilmesinin önemine dikkat çekti.

Irak Kürt Bölgesel Yönetimi (IKBY) ile Selahaddin ve Kerkük vilayetlerindeki petrol tesislerine yönelik son saldırılara dikkat çeken Sudani, bu saldırıların Irak'ın ulusal ekonomisini hedef aldığını belirtti.

Sudani, bu saldırıların Petrol Bakanlığı ile IKBY'de faaliyet gösteren Amerikan şirketleri arasında Kerkük ve

### "BU REFORMLAR PARLAMENTO TARAFINDAN ONAYLANAN HÜKÜMET PROGRAMININ BİR PARÇASI"

Başbakan Sudani ayrıca, Irak Kürt Bölgesel Yönetimi'nin (IKBY) ürettiği petrolü ve petrol dışı gelirleri merkezi hazineye teslim etmesinin, yürürlükteki bütçe yasası ve ilgili Federal Mahkeme kararına uygun şekilde, federal hükümet ile bölge hükümeti arasındaki mali ve hukuki engellerin çözümüne katkı sağladığını belirtti.

Haşdi Şabi yasağının da ele alındığı görüşmede Sudani, bu yasanın parlamentoya sunulmasının hükümetin izlediği güvenlik reformu kapsamında olduğunu, bu reformların parlamento tarafından onaylanan hükümet programının bir parçası olduğunu ifade etti.

Selahaddin'deki bazı petrol sahalarının işletilmesine yönelik anlaşmanın imzalanmasıyla aynı döneme denk gelmesinin şartı olduğunu söyledi.

## Rusya, benzin ihracatını ağustos sonuna kadar yasakladı



Rusya hükümeti, benzin ihracatını 31 Ağustos'a kadar geçici olarak yasakladı.

Rus hükümetinden yapılan yazılı açıklamada, ülkedeki akaryakıt piyasasında istikrarın korunması için önlem alındığı ifade edildi.

Açıklamada, önlem kapsamında, benzin ihracatının 31 Ağustos'a kadar geçici olarak yasaklandığı belirtildi.

Rusya Başbakan Yardımcısı Aleksandr Novak, 9 Temmuz'da, ülkede artan akaryakıt fiyatları nedeniyle sektör temsilcileriyle bir

toplantı düzenlerken, fiyatlar nedeniyle gerekli önlemlerin alınması talimatı vermişti.

Rusya'da petrol rafinerilerinin insansız hava araçlarının (İHA) saldırılarına hedef olması ve özellikle tarım sektöründe artan talep nedeniyle benzin fiyatlarında dönemsel artışlar yaşanıyor.

Dünyanın en büyük enerji ihracatçılarından Rusya, yılda 40 milyon tondan fazla benzin üretiyor.

www.petroturk.com

# ENERJİNİN HABER MERKEZİ

ENERJİ PİYASASI  
7/24 CANLI YAYINDA



PT

Petroturk TV

**ABONE OL**

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

**PETROTURK**

 Petroturk TV  Petroturk.com  petroturkcom  petroturkcom

# 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](http://www.efo.com.tr)

**WOM 2027**  
World of Mobility  
Istanbul, 2027

**TÜRKİYE  
ENERJİ  
ZİRVESİ**

**ISTRAD**



# *akaryakıtta Türkiye'nin süperi hep opet, yine opet!*

Türkiye'nin Süper Markaları araştırmasına göre  
OPET, 5. kez akaryakıt dağıtım sektörünün  
"Süper Marka"sı oldu.



*opet'se  
fark eder*



OPET; 2025 yılında, dünyada 90 ülkede düzenlenen, Türkiye'de de iki senede bir ölçümlenen "Türkiye'nin Süper Markaları" listesine girdi. İngiltere merkezli marka değerlendirme kuruluşu Superbrand koordinasyonunda, iş ve iletişim dünyasından üyelerden oluşan Türkiye Seçici Kurulu ve The Nielsen Company'nin yaptığı araştırma sonucunda 150 marka, "Türkiye'nin Süper Markaları" olmaya hak kazandı. Bu markalar arasında yer alan OPET ise beşinci kez Süper Marka unvanını almış oldu.

