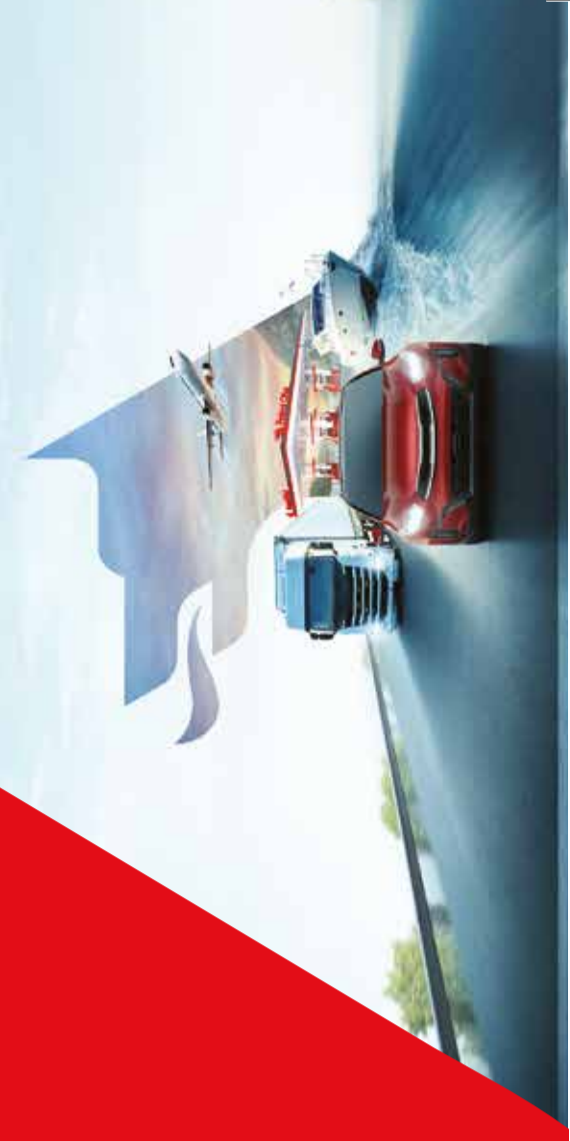


Yolların Daimi Lideri, Petrol Ofisi

Akaryakıt ve madeni yağlar sektörlerinin geleneksel lideri Petrol Ofisi.





Petrol Ofisi

Koç



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen



2050 KARBON NÖTR

Tüpraş

Enerjimiz Geleceğe

WOM 2027

World of Mobility
Istanbul, 2027

Uluslararası Mobilité
Ürün, Hizmet ve Teknolojileri Fuarı

Mart 2027 TÜYAP

wom-istanbul.com



Enerji Petrol Gaz

PEI
MEMBER

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:57

Sayı:751

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

ENERJİ SEKTÖRÜNÜN GÖVDE GÖSTERİSİ

15TH
YEAR



Bakan Bayraktar, Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Sertaç Komsuoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleşen özel oturumda enerji sektörünün gündeminde yer alan soruları yanıtladı. s22

Enerji sektörünün "En Büyük Aile Buluşması" olarak gelenekselleşen **15. Türkiye Enerji Zirvesi**, 8-9 Aralık 2025 tarihlerinde sektörün yoğun katılımıyla Hilton Istanbul Bomonti Hotel Conference Center'da başarıyla gerçekleştirildi.

■ "QUO VADIS ENERGY INDUSTRY?, ENERJİ SEKTÖRÜ NEREYE?" teması etrafında şekillenen 15. Türkiye Enerji Zirvesi'nde, küresel enerji piyasalarındaki dönüşüm, jeopolitik gelişmelerin sektöre etkileri, dijitalleşme, enerji depolama ve e-mobilité gibi birçok kritik başlık kapsamlı şekilde değerlendirildi.

■ Zirve kapsamında düzenlenen sunum ve oturumlarda, ulusal ve uluslararası uzmanların değerlendirmeleriyle enerji güvenliği stratejilerinden yeni yatırım alanlarına, yenilikçi teknolojilerden sürdürülebilirlik hedeflerine uzanan geniş bir perspektifte sektörün geleceğine ışık tutan görüşler paylaşıldı.

■ Türkiye Enerji Zirvesi, yalnızca Türkiye'nin enerji alanındaki en kapsamlı organizasyonlarından biri olmakla kalmayıp, aynı zamanda bölgesel ve uluslararası enerji ekosisteminin buluşma noktası olarak da dikkat çekti. Zirve, enerji sektörünün geleceğine yönelik yine önemli katkılar sağladı. s16



İstanbul Vali Yardımcısı
Hasan Gözen



İsveç İstanbul Başkonsolosu
Karin Hermarck



PETDER Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Abbasoğlu



Elektrik Üreticileri Derneği (EÜD)
Başkanı Tamer Çalısır



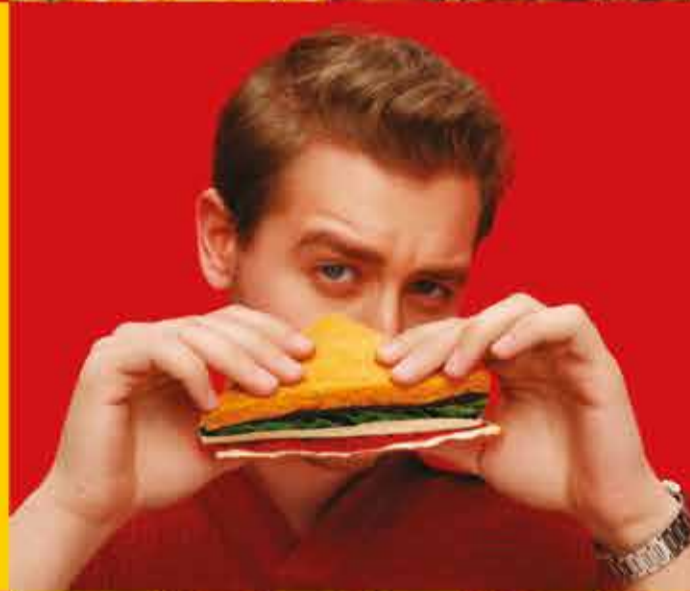
Enerji Fuarcılık Yönetim Kurulu
Başkanı Mustafa Akıncı



Deli



Deli



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

deli2go



Shell, 102 yıllık Türkiye tecrübesini yenilikçi GTL teknolojisiyle güçlendiriyor

Shell'in Fischer-Tropsch yöntemiyle doğal gazdan ürettiği (Gas-to-Liquids) sentetik yakıt GTL, Türkiye pazarında dökme olarak kurumsal (B2B) müşterilerin kullanımına sunuluyor. Mevcut dizel motorların altyapısıyla tam uyumlu olan GTL, özellikle inşaat ve maden sektöründeki dizel araçlar ile büyük dizel jeneratörlerde önemli avantajlar sağlıyor. Temiz yanma ve düşük yerel emisyonlarıyla öne çıkan yakıt, 5 yılın üzerindeki depolama ömrü ve özellikle -20 santigrat derece ve altındaki sıcaklıklarda çalışmasıyla öne çıkıyor.

Türkiye'de 102 yıldır faaliyet gösteren Shell, küresel çaptaki en yenilikçi teknolojilerinden biri olan GTL (Gas-to-Liquids) yöntemiyle, doğal gazdan elde edilen dizele alternatif yakıtı Shell GTL Fuel'i Türkiye pazarına sunduğunu duyurdu.

GTL teknolojisinden üretilen yakıt, mevcut dizel motorlarda ve altyapıda hiçbir değişiklik gerektirmeden (drop-in) kullanılabilen sentetik bir yakıt olma özelliği taşıyor. Türkiye'de işletmeler arası kanaldan dökme şekilde kurumsal müşterilere sunulacak olan Shell GTL yakıtının, geleneksel dizele kıyasla daha temiz yanma, soğukta çalışma ve uzun işletme ömrü avantajlarıyla öne çıktığı belirtildi.

"TÜRKİYE'YE GÜVENİYORUZ, ENERJİ DÖNÜŞÜMÜNÜ BİRLİKTE BAŞARACAĞIZ"

Shell Türkiye Ülke Başkanı ve Shell & Turcas Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Erdem, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, GTL teknolojisinin Türkiye'ye getirilmesinin, Shell'in ülkeye olan güveninin bir göstergesi olduğunu belirtti. Erdem, açıklamasına şu sözlerle devam etti: "Türkiye, Shell'in küresel vizyonunun merkezinde yer alan stratejik bir ülke. 102 yıldır bu topraklarda faaliyet göstermenin getirdiği sorumlulukla, sektörümüze her zaman ilkleri ve en ileri teknolojileri taşıdık. Bugün de doğal gazdan ürettiğimiz sentetik GTL yakıtını Türkiye'deki müşterilerimizle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz. GTL teknolojimizle ürettiğimiz yakıtımız 'Daha az emisyonla daha fazla değer yaratma' stratejimizin en güncel örneğidir. Bu vizyon, enerji güvenliği, ekonomik sürdürülebilirlik ve erişilebilirlik arasında dengeli bir geçişi esas alıyor. Bu adımı, Shell'in Türkiye'ye duyduğu güvenin ve ülkemizin sürdürülebilir gelişimine olan inancımızın somut bir göstergesi olarak görüyoruz."



"DÜNYANIN EN BÜYÜK TESİSİNDEN TÜRKİYE PAZARINA"

GTL teknolojisinin üretim merkezi olan Katar'daki Pearl GTL tesisinin önemine dikkat çeken Shell Katar Ülke Başkanı Rob Maxwell ise şunları söyledi: "Dünyanın en büyük GTL üretim merkezi olan Pearl GTL tesisimiz, günlük 140 bin varil GTL Fuel üretim kapasitesiyle enerjinin dönüşümünde öncü bir rol üstleniyor. Doğal gazı moleküler düzeyde işleyerek yüksek performanslı yakıt ve sıvılara dönüştürdüğümüz bu tesis, dijitalleşme ve yapay zeka uygulamalarındaki başarısıyla Dünya Ekonomik Forumu tarafından 2025 yılında 'Global Lighthouse' olarak akredite edildi. Çevresel hassasiyetimiz ve ileri teknolojimizle Katar'da ürettiğimiz bu katma değerli enerjiyi, Shell'in stratejik pazarlarından biri olan Türkiye'deki iş ortaklarımızın kullanımına sunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz."

MEVCUT ALTYAPIYA UYGUN, YÜKSEK PERFORMANSLI "DROP-IN" ÇÖZÜM

GTL teknolojisi ile ilgili verilen bilgilerdeyse şunlar aktarıldı: "Shell'in doğal gazı sentetik sıvı yakıtı dönüştüren GTL teknolojisi, dizel motorlar için yüksek performanslı bir alternatif yaratıyor. "Drop-in" bir çözüm

olarak nitelendirilen bu yakıt, mevcut dizel motorlarda, depolama tanklarında veya dağıtım altyapısında herhangi bir mekanik değişiklik ya da ek yatırım gerektirmeden doğrudan kullanılabilir. Geleneksel dizelin 50 civarındaki setan sayısına kıyasla 70'in üzerinde bir değere sahip olan Shell GTL Yakıtı, bu sayede daha verimli ve tam yanma sağlıyor. Bu özellik, motorun daha sessiz çalışmasına ve soğuk havalarda bile kolayca devreye girmesine imkan tanıyor. İçeriğinde neredeyse hiç kükürt ve aromatik bileşen barındırmayan yakıt, daha temiz yanma profiliyle NOx, SOx ve partikül madde gibi zararlı yerel emisyonların azaltılmasına önemli ölçüde katkıda bulunuyor. Ayrıca toksik olmayan yapısı ve biyolojik olarak parçalanabilirliği ile çevreye duyarlı alanlarda kullanım avantajı sunuyor.

Aromatik bileşikler oksidasyona karşı son derece dayanıklı olan yakıt, tanklarda bakteri üremesini ve sistem tıkanmalarını engelliyor. Kalitesini kaybetmeden 5 yıla kadar depolanabilmesi, özellikle jeneratörler ve acil durum ekipmanları için kritik bir önem taşıyor. Düşük sıcaklık performansı da dikkat çeken ürün, eksi 20 derece ve altındaki koşullarda dahi akışkanlığını koruyarak donma veya filtre tıkanma



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

'TÜRKİYE'NİN 2053 VİZYONUNA TEKNOLOJİ TRANSFERİYLE KATKI SUNUYORUZ'

Shell'in Türkiye ile köklü ve güçlü bağları olduğunu vurgulayan Ahmet Erdem, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugün Türkiye'deki satış hacmimizle Shell'in Avrupa ve Afrika bölgesinde en büyük akaryakıt operasyonu haline geldik. Derince Madeni Yağ ve Gres Tesismizden 80'i aşkın ülkeye yaptığımız ihracatla yıllardır ülkemizde bu alanda ihracat şampiyonu oluyoruz. Türkiye'de bir ilk olarak müşterilerimize sunduğumuz Shell GTL

Fuel ürünü, ülkemizin 2053 net sıfır vizyonuyla son derece uyumlu. Bu aynı zamanda Türkiye'nin enerji dönüşümüne teknoloji transferi ve düşük karbonlu çözümlerle katkı sunma kararlılığımızın bir parçası.

Enerji güvenliği, ekonomik sürdürülebilirlik ve emisyon hedeflerini birlikte ele alan dengeli bir dönüşüm perspektifiyle, Türkiye için en iyi ürün ve hizmetleri sunmaya devam edeceğiz."



riski olmaksızın ekipmanların sorunsuz çalışmasını sağlıyor."

MADENCİLİKTEN VERİ MERKEZLERİNE KRİTİK SEKTÖRLERDE OPERASYONEL VERİMLİLİK

Ayrıca, "Fischer-Tropsch adı verilen bir sentez teknolojisiyle doğal gazdan üretilen Shell GTL Fuel, parafinik yapısı ile neredeyse sıfır kükürt ve aromatik içeriği sayesinde, geleneksel dizele kıyasla NOx ve partikül madde gibi yerel emisyonların azaltılmasına katkıda bulunuyor. Türkiye'deki akaryakıt istasyonlarında yer almayı doğrudan kurumsal müşterilere

ulaştırılacak olan yakıt, ilk aşamada yerel hava kalitesinin ve operasyonel verimliliğin kritik olduğu sektörleri hedefliyor.

Bu kapsamda ürün; şantiye koşullarındaki iş makinelerinde gürültü limitlerine uyum ve daha temiz bir çalışma ortamı sağlama potansiyeli sunarken, maden ve ağır hizmet gibi zorlu saha koşullarında çalışan ekipmanlarda ise yakıt kalitesine bağlı operasyonel sürekliliği destekliyor. Ayrıca hastaneler, veri merkezleri ve tesisler gibi kritik altyapılardaki jeneratörlerde, minimum 5 yıl depolama ömrü ve anında sorunsuz çalışma özelliğiyle öne çıkıyor" denildi.

20 YILDIR AYGAZ'LA TARİH YENİDEN CANLANIYOR!

Tarihe tutulan ışığın geleceği de aydınlatacağı inancıyla, uzun yıllardır devam eden "kayıp şehir" Sagalassos'un uyandırılması projesine 2005 yılından bu yana ana sponsor olarak destek vermenin büyük gururunu yaşıyoruz.

Ülkemizin en iyi korunmuş antik kentlerinden biri olan Sagalassos'a sahip çıkmanın ve kültürel mirasımıza katkı sunmanın mutluluğuyla Aygaz olarak toplumsal gelişimimize ışık tutmaya devam edeceğiz.

OPET'e 5 ödül birden

OPET; yürüttüğü sosyal etkisi yüksek projelerle 'Toplumsal Fayda Ödülleri', 'Altın Pusula Türkiye Halkla İlişkiler Ödülleri' ve 'İklim-Sürdürülebilirlik Zirvesi Ödülleri'nde toplamda 5 ödüle birden layık görüldü.



Toplumsal Fayda Ödülleri töreninde OPET adına ödülü Gül Altan Yeltik, Tümay Ergezen ve Müge Türegün Göktepe aldı.



Altın Pusula Ödül Töreninde OPET adına ödülü Tümay Ergezen ve Müge Türegün Göktepe aldı.

OPET, Dünya Gazetesi tarafından düzenlenen 3. Toplumsal Fayda Ödülleri'nde Tertemiz Yarımlar Okullardan Başlar projesiyle Topluma Değer Katan Projeler /Çocuk Kategorisi'nde ödüle layık görüldü. Aynı hafta TÜHİD (Türkiye Halkla İlişkiler Derneği) tarafından düzenlenen 23. Altın Pusula Türkiye Halkla İlişkiler Ödülleri'nde Silyon

Antik Kenti için yapılan iletişim çalışmalarıyla Sponsorluk İletişimi - Kültür ve Sanat Kategorisi ile Sponsorluk İletişimi -Turizm Kategorisi'nde ödülün sahibi yine OPET oldu.

Öte yandan OPET, Pazarlama Türkiye'nin ev sahipliğinde gerçekleşen İklim ve Sürdürülebilirlik Zirvesi Ödülleri'nde ise Doğaya

Saygı projesi ile Yılın En Etkili Sürdürülebilirlik Projesi, Eşitsek Fark Eder ve Kadın Gücü projeleri ile de Yılın Kadın Liderliğinde Sürdürülebilirlik Projesi kategorilerinde ödül aldı.



OPET'ten yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "OPET, kurumsal sosyal sorumluluk projelerini ortaya koyarken her zaman ülkenin, toplumun ihtiyaçlarını göz önüne alan bir yaklaşımla hareket ediyor. Eğitimden kültürel mirasa, kırsal kalkınmadan toplumsal cinsiyet eşitliğine kadar geniş bir yelpazede toplumun her kesimine dokunmayı hedefliyor. OPET; Temiz Tuvalet Kampanyası ile başlayan daha sonra Yeşil Yol, Örnek Köy, Tarihe Saygı, Troya Arkeo-köy Tefikiye Projesi, Troya Etnoköy Çıplak Projesi, Trafik Dedektifleri, Kadın Gücü, İşimiz Temiz, Doğaya Saygı, Tertemiz Yarımlar Okullardan Başlar ve Eşitsek Fark Eder ile devam eden projeleri bu anlayış ile ortaya koyuyor."



Kerem Kazaz Petrol Ofisi Maxima 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nı zirvede tamamladı



Türkiye'nin en genç ralli şampiyonu Kerem Kazaz, Petrol Ofisi Maxima 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nı 158 puanla zirvede tamamlayarak üst üste ikinci şampiyonluğunu kazandı. Sezonun son yarışı 42. Kocaeli Rallisi'ni de birinci sırada tamamlayan Team Petrol Ofisi pilotu Kazaz, yeni sezonda da Türkiye'yi ulusal ve uluslararası arenada temsil etmeye devam edecek.

Team Petrol Ofisi'nin genç pilotu Kerem Kazaz, Petrol Ofisi Maxima 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın sezon kapanış yarışı olan 42. Kocaeli Rallisi'ni de birinci sırada tamamlayarak şampiyonluğu görkemli bir finalle taçlandırdı.

Sezonun bitimine bir yarış kala İstanbul Rallisi'nde Türkiye Şampiyonluğu'nu matematiksel olarak garantileyen Kerem Kazaz ve copilotu Corentin

Silvestre, Kocaeli'de de hız kesmedi. 7 ayaktan oluşan zorlu şampiyonada 4. galibiyetini elde eden ikili, Petrol Ofisi Maxima 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nı 158 puanla tamamlayarak en yakın rakibine 32 puan fark attı.

Yaşanan teknik aksaklıklara ve zorlu hava koşullarına rağmen soğukkanlılığını koruyan Kazaz-Silvestre ekibi, yapılan 4 özel etabın

tamamını en hızlı zamanla geçmeyi başardı. 20,2 saniye farkla 42. Kocaeli Rallisi'ni zirvede tamamlayan Team Petrol Ofisi, 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nda olduğu gibi bu yıl içinde Türkiye'yi de temsil ettiği FIA Dünya Gençler Ralli Şampiyonası'nın (JWRC) tüm yarışlarında da finiş görmeyi başardı.

Kerem Kazaz, geçen yıl elde ettiği "Türkiye'nin En Genç Ralli Şampiyonu"

ünvanını 2025'te bir kez daha kazanarak Türk motor sporları tarihinde önemli bir ilke daha imza attı. FIA Dünya Gençler Ralli Şampiyonası (JWRC) ve WRC3 kategorilerinde Türkiye'yi başarıyla temsil eden genç pilot, ulusal ve uluslararası arenada adından sıkça söz ettirmeye devam ediyor.

"2026'DA YENİ HEDEFLERLE YOLA DEVAM EDECEĞİZ"

Kerem Kazaz elde ettiği ikinci şampiyonluğu şöyle değerlendirdi: "Sezon boyunca inanılmaz bir mücadele verdik. Team Petrol Ofisi'nin kusursuz desteği, teknik ekibin özverisi ve co-pilotum Corentin'in mükemmel uyumu sayesinde her yarışta en iyisini ortaya koyabildik. Kocaeli'de aldığımız bu galibiyet, şampiyonluğumuzu en güzel şekilde taçlandırdı. Türkiye'ye ve tüm destekçilerimize teşekkür ediyorum. 2026'da yeni hedeflerle yola devam edeceğiz."

"PETROL OFİSİ MOTOR SPORLARINDAKİ GÜCÜNÜ BİR KEZ DAHA ORTAYA KOYDU"

Team Petrol Ofisi adına şampiyonayı değerlendiren Petrol Ofisi CMO'su Murat Zengin ise "Kerem ve Corentin, 2025'te hem ulusal hem uluslararası platformlarda olağanüstü bir performans sergiledi. Türkiye Ralli Şampiyonası'nı dominant bir şekilde tamamlamak, Petrol Ofisi markasının motor sporlarındaki kararlılığını ve gücünü bir kez daha ortaya koydu. Genç yeteneklerimize yatırımlarımız ve Türkiye motor sporlarının dünya sahnesinde gerçek gücünü ortaya çıkarmasına yönelik desteklerimiz sürecektir" dedi.

Petrol Ofisi Maxima 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nı şampiyon tamamlayan Kerem Kazaz ve Team Petrol Ofisi, önümüzdeki dönemde FIA Dünya Ralli Şampiyonası'nın gençler kategorisinde Türkiye'yi temsil etmeye devam edecek.



Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın (TPAO) Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki bazı illerde sahip olduğu 4 petrol arama ruhsatının süresi uzatıldı.

TPAO'nun Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki 4 petrol arama ruhsatının süresi uzatıldı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün (MAPEG) konuya ilişkin

kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, TPAO'nun Batman, Mardin, Bitlis ve Siirt

illeri sınırları içinde yer alan 4 petrol arama ruhsatının süresi, bölgenin hidrokarbon potansiyelinin ortaya

çıkarılarak ülke ekonomisine kazandırılması amacıyla Ocak 2026'dan itibaren iki yıl uzatıldı.

OPET, istasyonlarına özel gıda markası Fasty'le, 1 Aralık 2025-28 Şubat 2026 tarihleri arasında alışverişini "festivale" dönüştürdü. Üç ay boyunca devam edecek olan Fasty Hediye Festivali'nde, tek seferde 50 TL ve üzerinde Fasty ürünleri alanlar, Fiat 600, iPhone 17, AirPods Pro 3 ve Ttec Bluetooth Hoparlör kazanma şansını yakalayacak.

OPET'te Fasty Hediye Festivali başladı



OPET, yeni markası Fasty'le üç ay sürecek bir "Hediye Festivali" başlattı. 1 Aralık 2025 - 28 Şubat 2026 tarihleri arasında devam edecek kampanyada seçili OPET Ultramarket ve Fullmarket'lerden tek seferde 50 TL ve katları tutarında Fasty gıda ürünlerini alanlar, her 50 TL için bir çekiliş hakkı kazanacak. "Fasty Hediye Festivali" kapsamında her ay yapılacak çekilişlerle toplamda 3 Fiat 600, 15 iPhone 17, 60 AirPods Pro 3 ve 150 Ttec Bluetooth Hoparlör sahibini bulacak. Kampanya, çekirdek kahve ürünleri hariç tüm Fasty ürünleri için geçerli olacak.

OPET'in yıl içinde tüketiciler ile buluşturduğu Fasty markası ile düzenlediği kampanyaya katılım hakkında şu bilgiler paylaşıldı: "Kampanya süresince katılımcılar, market kasasından verilen slipte yer alan kodu www.cekilis.opet.com.tr internet adresindeki ilgili alana ad, soyad, adres, telefon ve e-posta bilgileri ile birlikte girerek çekilişe katılabilecek. Noter huzurunda ve katılıma açık şekilde 15 Ocak, 11 Şubat ve 11 Mart 2026 tarihlerinde gerçekleştirilecek çekilişlerde kazanan talihliler sırasıyla 20 Ocak, 13 Şubat ve 13 Mart 2026 tarihlerinde ilan edilecek."



Fasty, soğuk kahveden meyve sularına geniş bir ürün gamına sahip.

'HER FASTY BİR HEYECANA DÖNÜŞECEK'

OPET'ten yapılan açıklamada, "Fasty ürün grubu, oldukça geniş bir yelpazeye sahip. Özel reçetelerle hazırlanan soğuk kahveler, sıkma ve organik meyve suları ile serinletici içecek alternatifleri sunan Fasty; soğuk sandviçleriyle de pratik ve doyurucu bir seçenek oluşturuyor. Ayrıca "Fasty Fırın" çatısı altında taze ve lezzetli unlu mamuller de tüketicilerle buluşuyor. Ultramarket'lerde ve seçili Fullmarket'lerde oluşturulan özel köşelerde yer alan Fasty ürünleri, titizlikle seçilen tedarikçilerden temin edilerek yüksek kalite standartlarında üretiliyor. Kampanya ile üç ay boyunca Türkiye'nin dört bir yanındaki OPET istasyonlarındaki marketlerden alınacak her Fasty markalı ürün bir heyecana dönüşecek" ifadelerine yer verildi.



Aytemiz, 15. Türkiye Enerji Zirvesi'nin sponsorları arasında yer aldı

Türkiye enerji sektörünün en önemli buluşmalarından biri olan 15. Türkiye Enerji Zirvesi, bu yıl da sektörün yoğun ilgisi ile gerçekleşirken; Aytemiz öncü sponsor olarak organizasyonda değer katan markalar arasında yerini aldı.

Türkiye'de akaryakıt sektörünün önde gelen markalarından Aytemiz, enerji dünyasının en önemli buluşmaları arasında yer alan 15. Türkiye Enerji Zirvesi'nde, öncü sponsor olarak katılım sağlayarak, zirve süresince bu büyük buluşmaya değer kattı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar ve sektörün öncü isimlerinin yer aldığı zirvedeki oturumlarda enerji sektörünün geleceğine dair öngörüler de paylaşıldı. Enerjinin kalbinin attığı bu özel etkinlikte keyifli molalar sunmaya da odaklanan Aytemiz, bu yaklaşımı doğrultusunda zirve boyunca kahve molası ve dijital ekran sponsoru olarak etkinlikte yerini aldı.




Aytemiz

Bi'kere
Aytemiz
hep
Aytemiz



AYTEMİZ, ZİRVENİN EN KEYİFLİ MOLASINI SUNDU

Zirvenin yoğun gündeminde katılımcıların en çok ilgi gösterdiği anlardan biri de Aytemiz'in sponsorluğunu gerçekleştirdiği kahve molası oldu. Oturum aralarında verilen molalarda, sektör profesyonellerine keyifli bir dinlenme ve networking fırsatı sunuldu.



Aytemiz Kart Şimdi Mobilde!



Artık yanınızda kart taşımaya gerek yok!
Şimdi online üyeliğinizi oluşturun, plakanızı kaydedin ve
her akaryakıt alışverişinizde puan kazanmaya başlayın.

PUAN KAZANMAYA BAŞLA



Shell Türkiye, engelsiz yaşam vizyonu ile hayatın her alanında eşitlik ve kapsayıcılık için çalışıyor

Shell Türkiye, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nde toplumsal hayata eşit katılım ve engelsiz yaşam taahhüdünü bir kez daha vurguladı. Şirket, Türkiye genelindeki 946 istasyonunda Engelsiz Hizmet Alanları sunarken, gelirlerinden Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'ne bağış yapıyor ve Türkiye Milli Paralimpik Komitesi ile iş birliğiyle engelli sporcuları destekliyor. Shell, çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık ilkeleri doğrultusunda engelsiz yaşam için çalışmalarını sürdürüyor.



Shell Türkiye, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü vesilesiyle toplumsal hayata eşit katılım ve engelsiz yaşama destek taahhüdünü bir kez daha vurguluyor. Bu amaçla sektörde ilk olduğu belirtilen Engelsiz Hizmet Alanlarından Türkiye Milli Paralimpik Komitesi iş birliğine kadar farklı programlarla engelsiz bir yaşam için çalışıyor.

Shell, Türkiye'deki operasyonel faaliyetlerinin yanı sıra toplumsal ihtiyaçlara yönelik geliştirdiği sosyal yatırım programlarıyla değer yaratmaya devam ediyor. Şirket, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir

Kalkınma Amaçları'ndan Eşitsizliklerin Azaltılması hedefi ve kendi 'Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık' ilkeleri doğrultusunda engelli bireylerin toplumsal hayata tam ve eşit katılımını destekliyor.

"ÇEŞİTLİLİK, EŞİTLİK VE KAPSAYICILIK İLKELERİMİZİN BİZİ GÜÇLENDİRDİĞİNE İNANIYORUZ"

Shell Türkiye Kurumsal İlişkiler Direktörü ve Shell & Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdecı, hem şirket içinde hem de toplumda engelsiz yaşam yaklaşımını

genişletmek amacıyla yürüttükleri programlar olduğunu altını çizdi. Perdecı, "Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık ilkelerimizin bizi güçlendirdiğine inanıyoruz ve fırsat eşitliği için mümkün olan her alanda adımlar atıyoruz. Bu anlayışımızı istasyonlarımıza taşımak için sektörde bir ilke imza attık ve 2017'de istasyonlarımızda Engelsiz Hizmet Alanları oluşturmaya başladık. Bugün Türkiye çapında 946 istasyonumuzda bedensel engelli misafirlerimiz, market içindeki alışverişlerinden tuvalete kadar istasyon çalışanlarımızdan refakat desteği alabiliyor veya



Shell Türkiye Kurumsal İlişkiler Direktörü ve Shell & Turcas İcra Kurulu Üyesi Meltem Okyar Perdecı

"MARKAMIZLA ONLARIN YOLCULUKLARINI DESTEKLEMeye DEVAM EDECEĞİZ"

Shell & Turcas, engelsiz yaşam girişimlerini güçlendirmek amacıyla, 20 yılı aşkın süredir paralimpik harekete katkı sunan Türkiye Milli Paralimpik Komitesi (TMPK) ile 2023'te yol arkadaşlığına başladı. Meltem Okyar Perdecı, kendilerini komitenin resmi taraftarı olarak gördüklerini belirterek şunları söyledi: "Türkiye'de 10 milyondan fazla engelli birey, günlük hayatta ulaşım, kamusal alanlara erişim gibi pek çok alanda zorlanıyor. Para sporcular,

başta gençler olmak üzere dışarı çıkmaktan imtina eden herkes için birer rol model oluyor. Sporcular, yarattıkları başarı hikayeleriyle toplumsal dönüşümün öncülüğünü üstleniyorlar. Paris Paralimpik Oyunları'nda ve İstanbul'daki Avrupa Para Genç Oyunları'nda ülkemizi temsil eden ve başarılar kazanan tüm milli sporcularımızla gurur duyuyoruz; markamızla onların yolculuklarını desteklemeye devam edeceğiz."

araçlarından inmeden hizmet alıp ödeme yapabiliyor" diye konuştu.

Engelsiz yaşam için attıkları adımlara Mayıs 2021'de bir yenisini eklediklerini vurgulayan Perdecı, istasyonlarda satılan deli2go sandviçlerinden elde

ettiği gelirin bir kısmını Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'ne (TOFD) bağışladıklarını belirtti. Bu iş birliği sayesinde Shell misafirlerinin, istasyonlardaki lezzetlerle buluşurken aynı zamanda engelsiz yaşama da katkı sağladığının altı çizildi.

Akaryakıt istasyonunuzda anında tespit!

%100 Güven

ProGauge
Elektronik Basınçlı Hat
Kaçak Tespit Sistemi

DOVER
PLLD

ile

Yakıtınızı, çevrenizi ve yatırımınızı koruyun!



gas
grup
enerji sistemleri
hizmet kalitesiyle

MUTLULUĐA GİDEN İSTİKAMET:

ALPET



ALPET

Alpet bir  NAKKAS HOLDING kuruluşudur.

LUKOIL Türkiye'den yılbaşı dönemine özel akaryakıt indirimi

LUKOIL Türkiye, yılbaşı dönemine özel kampanyasıyla 15 Aralık 2025 - 15 Ocak 2026 tarihleri arasında anlaşmalı LUKOIL istasyonlarında LUKOIL Mobil Uygulaması ile yapılan tüm akaryakıt alımlarında yüzde 3 anında indirim sunuyor.

LUKOIL Türkiye, yılbaşı dönemine özel olarak müşterilerine avantaj sunan yeni kampanyasını duyurdu. 15 Aralık 2025 - 15 Ocak 2026 tarihleri boyunca, anlaşmalı LUKOIL istasyonlarında LUKOIL Mobil Uygulaması ile yapılan tüm akaryakıt alımlarında müşterilere yüzde 3 anında indirim sağlanacak. Kampanya, yeni yıla girerken sürücülere ek bir tasarruf fırsatı sunmayı amaçlıyor.

LUKOIL, dijitalleşme vizyonu doğrultusunda mobil uygulamasını her geçen gün daha erişilebilir ve daha işlevsel hale getirdiğini duyurdu. Kampanya

kapsamında sunulan indirim, kullanıcıların temassız ödeme deneyimini benimsemelerini teşvik ederken, dijital kanalların günlük kullanımda daha güçlü bir şekilde yer almasını hedefliyor. Böylece müşterilerin hızlı, güvenli ve sorunsuz bir ödeme sürecine ulaşması amaçlanıyor.

LUKOIL'in müşteri sadakati stratejisinin önemli bir parçası olarak konumlanan kampanya, mobil uygulama üzerinden düzenli olarak sunulan avantajlarla tekrar ziyaret oranlarını artırmayı, müşteri ilişkilerini güçlendirmeyi ve markayla kurulan bağın sürekliliğini

LUKOIL desteklemeyi hedefliyor. Şirket, sürdürülebilir büyümenin uzun vadeli müşteri memnuniyetiyle mümkün olduğuna inandığını belirterek bu alandaki çalışmalarını genişletmeye devam ettiğini duyurdu.

LUKOIL, 2026 yılı boyunca da dijital çözümlerini geliştirerek kullanıcı deneyimini zenginleştirmeyi, operasyonel verimliliği artırmayı ve müşteri odaklı hizmetlerini daha ileri taşımayı hedefliyor. Kampanya kapsamındaki anlaşmalı istasyonlara ve diğer tüm detaylara www.lukoil.com.tr adresinden ulaşılabilir.



EPDK, 2026 petrol ve LPG piyasası gelir payı bedellerini belirledi

EPDK, 2026'da petrol ve LPG piyasalarında uygulanacak gelir payı bedellerini belirledi.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), 2026 yılında petrol ve sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasalarında uygulanacak gelir payı bedellerini belirledi. Kurumun konuya ilişkin ilanı Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, 2026'da da ulusal petrol stoğunun tamamlayıcı kısmının edinilmesi nedeniyle oluşabilecek kaynak ihtiyacı, finansman giderleri ile stokların depolama ve idame maliyetleri gelir payı bedelleri yoluyla karşılanacak.

Bu kapsamda benzin, motorin, gazyağı, havacılık yakıtları ve yakıt naftası için gelir payı bedeli metreküp başına 45,68 lira olarak belirlendi. İhrakiye amaçlı kullanılan ürünler de bu kapsama dahil edildi.

Dampingli denizcilik

yakıtları için gelir payı bedeli metreküp başına 45,68 lira seviyesinde tespit edilirken, artık denizcilik yakıtları ile fuel oil türleri için bedel ton başına 48,52 lira oldu.

Söz konusu kararlar 1 Ocak 2026 tarihinde yürürlüğe girdi. Uygulamadan EPDK sorumlu olacak.

Öte yandan EPDK, LPG piyasasında 2026 için uygulanacak gelir payı bedelini de belirledi. Buna göre LPG piyasasında faaliyet gösteren lisans sahipleri için gelir payı bedeli ton başına 102,09 lira olarak tespit edildi.

Gelir payı bedelleri, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ile Petrol ve LPG Piyasası Lisans Yönetmeliklerinin ilgili hükümleri doğrultusunda belirlendi.

Vefat ve Başsağlığı

ASİS Otomasyon ailesinin 20 yılı aşkın süredir bir parçası olan, Ankara Bölgesi Saha Teknisyenlerimizden

Murat Batmaz'ı

kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

Merhuma Allah'tan rahmet; ailesine, yakınlarına ve tüm çalışma arkadaşlarımıza sabır ve başsağlığı dileriz.

ASİS Otomasyon Sistemleri A.Ş.



Astor Şarj'dan Türkiye'nin ilk kadın formula pilotuyla güçlü iş birliği

Astor Şarj, Türkiye'nin ilk kadın Formula pilotu Sena Savaşer ile gerçekleştirdiği reklam iş birliğini düzenlenen lansmanla tanıttı. 54 ilde 283 noktada hizmet veren şirket, etkinlikte reklam filmini ilk kez gösterirken, sürdürülebilir ulaşım ve yüksek hızlı şarj hedeflerini paylaştı.

Gözde Emlik-Abdullah Paçal
İstanbul

Astor Enerji'nin şarj altyapısı olarak faaliyete geçen Astor Şarj, 54 ilde 283 şarj hizmet noktası ve 841 şarj soketiyle elektrikli araç sahiplerine yaygın ve güvenilir hizmet sunmayı hedefliyor. Bugüne kadar 750 binden fazla kullanıcıya ulaştığı belirtilen Astor Şarj'ın, Türkiye'deki her iki elektrikli araçtan birine hizmet verdiği bildirildi. Türkiye'nin ilk kadın Formula pilotu Sena Savaşer ile iş birliğini konu alan reklam filmi lansmanını Swissotel Bosphorus'ta gerçekleştiren şirket, hız ve teknolojiye verdiği önemi ve elektrikli araç ekosistemine yaptığı katkıyı ön plana çıkarmayı hedefledi.

Düzenlenen etkinliği; Astor Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Geçgel, Astor Enerji CFO'su Olcay Doğan, Astor Şarj Satış ve İş Geliştirme Müdürü Volkan Turna, sektör temsilcileri, iş dünyası ve çok sayıda basın mensubu katıldı.

"HIZ VE TEKNOLOJİ BULUŞUYOR"

Astor Enerji CFO'su Olcay Doğan yaptığı açılış konuşmasında, Astor Şarj'ın sürdürülebilir ulaşım vizyonunu ve Türkiye'nin ilk kadın F4 pilotu Sena Savaşer ile hayata geçirilen iş birliğinin markanın dönüşüm yolculuğundaki önemini vurguladı. Doğan, "Tecrübe ve üretim gücümüzü, geleceğin teknolojisi olan elektrikli araç şarj istasyonlarına da taşıdık. Astor Şarj markamızla, bugün



Türkiye'nin dört bir yanında kurduğumuz geniş ağımız ve yüksek hızlı şarj ünitelerimiz ile sektörün lider oyuncularından biri konumundayız. Astor Şarj ile de enerjimizi yollara ve hayatın içine taşıyoruz. Bugün ise burada, hızın ve performansın sınırlarını zorlayan bir isimle yollarımızı birleştirdik. Türkiye'nin ilk kadın Formula pilotu Sena Savaşer ile gerçekleştirdiğimiz reklam iş birliğini duyurmanın mutluluğunu yaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

HEDEF, 81 İLDE YÜKSEK HIZLI ŞARJ

Astor Şarj Satış ve İş Geliştirme Müdürü Volkan Turna, Astor Şarj olarak 170 bini aşkın kayıtlı kullanıcıyla pazarın yarısından fazlasına ulaştıklarını dile getirerek;

"Son bir yılda günlük şarj kapasitemizi yüzde 380 artırarak 2.800'ün üzerine çıkardık. Bu büyümenin temelinde, ana şirketimiz Astor Enerji'nin orta ve yüksek gerilim alanındaki güçlü altyapısı ve 14 bölgede tahsis ettiğimiz 48 MW'lık

şebeke gücü yer alıyor. Müşteri deneyimini 7/24 destek hatlarımızla güçlendirirken, orta vadede 81 ilde yüksek hızlı şarj hedefimize ilerliyoruz, uzun vadede ise ticari ve ağır ticari araçlara özel çözümler geliştirmeye hazırlanıyoruz. Sena Savaşer ile iş birliğimiz,



bu güçlü vizyonun ve yeni iletişim dönemimizin en önemli adımlarından birini temsil ediyor" dedi.

"PİSTLERDEKİ TUTKUM, ASTOR ŞARJ İLE YOLLARA TAŞINIYOR"

Türkiye'nin ilk kadın Formula pilotu ve motor sporlarında öncü bir isim olan Sena Savaşer, pistlerdeki başarıları ve sınırları zorlayan performansı ile tanınıyor. Kariyeri boyunca yüksek G kuvveti altında hem fiziksel

ASTOR ŞARJ, KULLANICI ODAKLI ÇÖZÜMLERİNİ YENİ REKLAMIYLA TANITTI

Lansmanın devamında, reklam filminin ilk gösterimi gerçekleştirildi. Film, Astor Şarj'ın teknolojik altyapısını, genişleyen hizmet ağını ve sürdürülebilir mobilite alanındaki vizyonunu, Sena Savaşer'in enerjisi ve rekabetçi ruhu ile bir araya getirerek markanın yeni iletişim dönemini yansıttı.

Ayrıca yapılan açıklamada, Astor Şarj'ın elektrikli araç şarj ekosistemindeki yatırımlarını büyümeye devam ederken, kullanıcıların hayatını kolaylaştıran teknolojik çözümler sunmayı sürdüreceği belirtildi.

hem de mental dayanıklılık gerektiren yarışlarda elde ettiği deneyim, onu hız ve teknoloji odaklı projelere doğal bir partner haline getiriyor. Savaşer, lansmanda yaptığı konuşmada, "Bir yarış pilotu olarak hayatım limitleri zorlamakla geçiyor. Astor Şarj ile yollarımız kesiştiğinde beni en çok etkileyen şey, onların da tıpkı pistteki gibi performans ve hız odaklı olmalarıydı. Elektrikli araç kullanıcılarının yolda beklediği güven ve hız, biz pistte her yarışta arıyorum. Astor ailesinin pistlerdeki hayallerime ortak olması, bana bu yolculukta 'biz senin yanındayız' demeleri gerçekten paha biçilemez. Astor Şarj'ın hayatımda böyle önemli bir yere sahip olması, hayallerime devam etmemi sağlıyor" dedi.

Açılış konuşmasının hemen ardından Türkiye'nin ilk kadın Formula pilotu Sena Savaşer, lansmana özel olarak tasarlanan F4 yarış kaskını imzalayarak Astor Enerji CFO'su Olcay Doğan'a takdim etti. Etkinlik kapsamında ayrıca misafirler için özel bir pit stop deneyimi kurgulandı. Yarış atmosferini canlı bir şekilde hissettiren bu deneyim, ziyaretçilere Astor Şarj'ın yeni dönem vizyonunu "hız, teknoloji ve kullanıcı odaklılık" ekseninde yaşatma fırsatı sundu.



ASİS Otomasyon 25. yılını görkemli bir gala gecesiyle kutladı



Çeyrek asırlık teknoloji yolculuğunu çalışanları, yöneticileri ve profesyonel iş ortaklarıyla birlikte kutlayan ASİS Otomasyon, 25. yıl gala gecesinde hem geçmişin başarılarını hem de geleceğin vizyonunu paylaştı.



ASİS Otomasyon, kuruluşunun 25. yılını İstanbul'da düzenlenen özel bir gala gecesiyle kutladı. ASİS çalışanları, yöneticileri ile çözüm ortakları ve danışmanların katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, şirketin çeyrek asırlık yolculuğu, bugüne kadarki başarıları ve geleceğe yönelik vizyonu paylaşıldı.

Gece, ASİS Otomasyon'un 2000 yılından günümüze uzanan teknoloji serüvenini anlatan 25. yıl özel filminin

gösterimiyle başladı. Filmde, şirketin inovasyon kültürü, yerli üretim yaklaşımı, Ar-Ge gücü ve global alanda yürüttüğü projeler etkileyici bir anlatımla aktarıldı. Gösterimin ardından sahneye çıkan ASİS Otomasyon Genel Müdürü Yusuf Kaya, şirketin kuruluş döneminde atılan ilk adımları, karşılaşılan zorlukları, elde edilen başarıları ve 25 yıldır sürdürülen yenilikçi yaklaşımı paylaştı. Kaya, ASİS'in bugün ulaştığı noktayı "tutku, çalışma disiplini ve ortak emekle inşa

edilen bir başarı hikâyesi" olarak tanımladı.

Etkinlikte, ASİS Otomasyon'un büyümesinde uzun yıllardır emeği bulunan çalışanlara ve yöneticilere hizmet ve başarı ödülleri takdim edildi. Bu özel anlar, gecenin en duygusal ve anlamlı bölümleri arasında yer aldı. Aynı zamanda şirketin büyüyen ekosistemi, teknoloji yatırımları ve gelecek dönem hedeflerine ilişkin bilgiler de konuklarla paylaşıldı.

Kutlama; canlı müzik



"BİRLİKTE NİCE 25 YILLARA"

Genel Müdür Yusuf Kaya, gecenin sonunda yaptığı 25. yıl değerlendirmesinde şu sözlere yer verdi: "Bir hayalle başladık. Bugün yalnızca Türkiye'de değil, dünyanın dört bir yanında çözümleri kullanılan bir teknoloji ekosistemine dönüştük. Bu başarı; emek veren tüm çalışma arkadaşlarımızın, bize destek olan paydaşlarımızın ve ASİS'e gönül veren herkesin eseridir. Geleceğin teknolojilerini bugünden tasarlamaya ve daha büyük hedeflere birlikte yürümeye devam edeceğiz. Birlikte nice 25 yıllara."

performansları, pasta kesimi ve coşkulu bir atmosfer eşliğinde devam etti. ASİS ailesinin, 25 yıl boyunca birlikte inşa ettiği başarıları keyif ve gururla kutlayarak geceyi tamamladığı aktarıldı.

Ayrıca, "ASİS Otomasyon,

çeyrek asırlık deneyimi, Ar-Ge gücü ve yerli teknoloji vizyonuyla çalışmalarını sürdürürken, enerji ve otomasyon teknolojileri alanında ürün ve çözümler geliştirmeye devam ediyor" denildi.

NPA heyeti ASİS'te kapsamlı teknik programa katıldı

ASİS Otomasyon, Gana Ulusal Petrol Otoritesi (NPA) ve Rock Africa'dan oluşan 7 kişilik heyeti İstanbul'da ağırlayarak akaryakıt otomasyon teknolojilerini kapsayan kapsamlı bir teknik program gerçekleştirdi. Ar-Ge eğitimleri, saha uygulamaları ve üretim tesisi ziyaretlerinden oluşan programda, Gana'daki otomasyon dönüşümüne yönelik entegrasyon süreçleri ve teknik detaylar ele alındı.

ASİS Otomasyon, Gana Ulusal Petrol Otoritesi (NPA) ve Rock Africa'dan gelen 7 kişilik heyeti İstanbul'da ağırlayarak akaryakıt otomasyon teknolojilerinin tüm bileşenlerini kapsayan yoğun bir teknik program gerçekleştirdi. Bu ziyaretin, Gana'da yürütülen otomasyon dönüşümünün daha verimli ilerlemesi ve sahadaki ekiplerin ASİS teknolojilerini derinlemesine tanıması açısından önemli bir kilometre taşı niteliğinde olduğu belirtildi.

Heyetin İstanbul programı, ASİS Ar-Ge Merkezi'nde düzenlenen teknik eğitimlerle başladı. Katılımcılar, istasyonlardan merkeze veri akışının nasıl yönetildiğini, otomasyon cihazlarının mimarisini, istasyonların merkezi kontrolünü sağlayan web tabanlı yönetim platformlarının çalışma prensiplerini ve Gana'daki

dönüşüm için planlanan entegrasyon yapılarını ayrıntılı biçimde inceleme fırsatı buldu. Ar-Ge mühendisleri, sahadaki potansiyel entegrasyon ihtiyaçlarına yönelik özel teknik sunumlar gerçekleştirerek, Gana tarafının operasyonel beklentileriyle Türkiye'de geliştirilen sistemlerin uyumuna dair soruları yanıtladı.

Eğitimlerin ardından heyet, İstanbul'daki örnek istasyonlarda canlı otomasyon uygulamalarını gözlemledi. Pompa ve tank ekipmanlarından seviye sensörlerine, veri aktarım süreçlerinden istasyonun genel yönetim senaryolarına kadar tüm işleyiş ekip tarafından yerinde görüldü. Bu saha ziyareti, teorik eğitimde aktarılan bilgilerin sahadaki gerçek karşılıklarının anlaşılmasını sağladı ve NPA yetkililerine sistemin bütünsel



yaklaşımını değerlendirme imkanı sundu.

Program, Mekser üretim tesislerinin detaylı bir şekilde incelenmesiyle devam etti. Heyet, pompa üretim hatlarını, test prosedürlerini, kalite kontrol aşamalarını ve ekipmanların uluslararası standartlara göre nasıl sertifikalandırıldığını yerinde gördü. Gana'daki istasyonlarda kullanılacak pompa ve otomasyon bileşenlerinin üretim sürecine dair kapsamlı bilgiler aktarıldı.

Ziyaret boyunca gerçekleşen teknik görüşmelerin, Gana'daki otomasyon dönüşümünün gelecek aşamalarını da şekillendirdiği belirtildi.

Operasyonel ihtiyaçlar, saha geri bildirimleri ve entegrasyon süreçlerindeki öncelikler detaylı şekilde ele alındı. NPA heyeti, yürütülen çalışmaların ulusal çapta kritik bir dönüşüm olduğuna vurgu yaparak, ASİS'in teknoloji geliştirme kapasitesine duydukları güveni bir kez daha ifade etti.

"UZUN VADELİ BİR ORTAKLIĞIN TEMELİNİ GÜÇLENDİREN PROFESYONEL BİR BULUŞMAYDI"

ASİS Uluslararası Satış Müdürü Orkun Kılıç, programın genel değerlendirmesini şöyle özetledi: "Bu ziyaret, yalnızca

teknik bilgi aktarımı değil, uzun vadeli bir ortaklığın temelini güçlendiren profesyonel bir buluşmaydı. Gana'daki otomasyon dönüşümünün sağlıklı ilerlemesi için bilgi paylaşımı ve sahadaki uygulanabilir çözümler geliştirmeye devam edeceğiz."

ASİS Otomasyon'dan yapılan açıklamada ise "ASİS Otomasyon dünya genelindeki geniş deneyimi, Ar-Ge gücü ve yenilikçi yaklaşımıyla akaryakıt sektörünün dijital dönüşümünü desteklemeye sürdürüyor. Gana'da yürütülen proje, bu vizyonun uluslararası alandaki en güçlü örneklerinden biri olarak öne çıkıyor" ifadelerine yer verildi.

Petrall ve Pet Gaz, 2026 için güçlü büyüme vizyonunu masaya yatırdı

Petrall ve Pet Gaz, 2025 Değerlendirme & 2026 Hedef Toplantısı'nı üst düzey katılımı ile gerçekleştirdi.



Petrall Akaryakıt ve Pet Gaz LPG, 4 Aralık 2025 Perşembe günü Petrall Genel Müdürlük binasında geniş katımlı bir strateji toplantısı düzenledi. Toplantıda, 2025 yılının kapsamlı değerlendirmesi yapılırken, her iki şirketin 2026 yılı hedefleri ve büyüme stratejileri detaylı şekilde ele alındı.

Bölge müdürlerinin tam kadro katılımıyla gerçekleşen toplantıya, BDY Group Yönetim Kurulu Başkanı ile BDY Group üst yönetimi de iştirak ederek sürece stratejik katkı sundu. Yönetim Kurulu'nun toplantıya doğrudan katılımı, grubun akaryakıt ve LPG faaliyetlerine verdiği önemin bir göstergesi olarak değerlendirildi.

Toplantı kapsamında; 2025 yılı satış, operasyon, tedarik, finans ve bayilik performansları

masaya yatırılırken, 2026 yılı için belirlenen büyüme hedefleri, bayi ağının genişletilmesi, operasyonel mükemmellik, müşteri memnuniyeti, dijitalleşme ve tedarik zinciri yönetimi gibi kritik başlıklarda yol haritaları oluşturuldu.

Petrall ve Pet Gaz yönetimi, 2026 yılında hem akaryakıt hem de LPG pazarında daha güçlü bir konumlanma hedeflediklerini, bayi ağı yatırımlarının hızlanarak devam edeceğini ve BDY Group'un sinerjisiyle sektörde daha rekabetçi, çevik ve değer yaratan bir yapı oluşturma konusunda kararlı olduklarını vurguladı.

Toplantı, yönetim ve saha ekipleri arasındaki koordinasyonun pekiştirilmesi ve 2026 stratejik vizyonunun netleştirilmesi açısından önemli bir adım olarak kaydedildi.



Rusya Başbakan Yardımcısı Novak: "Petrol piyasalarındaki dalgalanmalar jeopolitik risklerle alakalı"

Rusya Başbakan Yardımcısı Aleksandr Novak, küresel petrol piyasalarının istikrarlı bir durumda olduğunu belirterek, "Piyasanın dikkate aldığı jeopolitik faktörler ve risklerle ilgili bazı dalgalanmalar görüyoruz" dedi.

Novak, Rus devlet kanalı Rossiya-24'e petrol piyasalarındaki duruma ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Küresel petrol talebinin, kış sezonu nedeniyle düştüğünü

belirten Novak, Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı üreticilerden oluşan OPEC+ grubunun bu nedenle petrol üretimini artırmama kararı aldığını söyledi.

Novak, petrol piyasalarındaki mevcut duruma ilişkin konuşarak, "Petrol piyasalarındaki durumun istikrarlı olduğunu düşünüyoruz. Piyasanın dikkate aldığı jeopolitik faktörler ve

risklerle ilgili bazı dalgalanmalar görüyoruz" dedi.

Suudi Arabistan, Rusya, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Kazakistan, Cezayir ve Umman'dan oluşan OPEC+

grubunun 8 üye ülkesi, küresel piyasa koşullarını ve görünümünü değerlendirmek üzere gerçekleştirdikleri çevrim içi toplantının ardından yaptıkları açıklamada, 2026'nın ocak, şubat ve mart aylarında üretim artışlarına ara verilmesine ilişkin 2 Kasım tarihli kararlarını yeniden teyit etmişti.

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 Cennetoğlu, Beyza Erdoğan,
Soner Okur, Abdullah Paçal,
Mehmet Ekici**

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

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 İktisadine 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.



Sektörün dev buluşması 15. Türkiye Enerji Zirvesi yoğun ilgi gördü

Türkiye enerji endüstrisinin "En Büyük Aile Buluşması" olarak gelenekselleşen 15. Türkiye Enerji Zirvesi, iki gün boyunca devam eden oturumları ve zengin içerikli programıyla, sektörün güçlü ilgisi ve yüksek katılımı eşliğinde bu yıl da başarıyla tamamlandı.

"QUO VADIS ENERGY INDUSTRY?, ENERJİ SEKTÖRÜ NEREYE?" teması etrafında şekillenen 15. Türkiye Enerji Zirvesi'nde, küresel enerji piyasalarındaki dönüşüm, jeopolitik gelişmelerin sektöre etkileri, dijitalleşme, enerji depolama ve e-mobilite gibi birçok kritik başlık kapsamlı şekilde değerlendirildi.

Oturumlarda, ulusal ve uluslararası uzmanların değerlendirmeleriyle enerji güvenliği stratejilerinden yeni yatırım alanlarına, yenilikçi teknolojilerden sürdürülebilirlik hedeflerine uzanan geniş bir perspektifte sektörün geleceğine

ışık tutan görüşler paylaşıldı.

ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİ VE KÜRESEL KATILIM ÖNE ÇIKTI

Türkiye Enerji Zirvesi, yalnızca Türkiye'nin enerji alanındaki en kapsamlı organizasyonlarından biri olmakla kalmayıp, aynı zamanda bölgesel ve uluslararası enerji ekosisteminin buluşma noktası olarak da dikkat çekti. Ulusal derneklerin güçlü desteğinin yanı sıra, dünyadan önemli sivil toplum kuruluşları ve Uluslararası Enerji Ajansı, OME ve

MEDREG gibi enerji kuruluşlarından yetkin uzmanların katılımı zirvenin küresel etki alanını daha da genişletti.

Ayrıca İsveç Konsolosluğu ve Business Sweden iş birliğiyle gerçekleştirilen Enerji Verimliliği Oturumu, enerji verimliliği alanındaki en güncel küresel uygulamaların ve İsveç'in başarılı sürdürülebilirlik modellerinin sektör temsilcileriyle paylaşılmasına olanak sundu. Yoğun ilgi gören oturum, uluslararası deneyimin Türkiye enerji piyasasına aktarımı açısından zirvenin öne çıkan program başlıklarından biri

oldu.

İki gün boyunca devam eden Zirve'nin ilk günü açılış konuşmalarıyla başladı. 15. Türkiye Enerji Zirvesi'nin açılış konuşmalarını İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Gözen, İsveç İstanbul Başkonsolosu Karin Hernmarck, Petrol Sanayi ve Emobilite Derneği (PETDER) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Abbasoğlu, Elektrik Üreticileri Derneği (EÜD) Başkanı Tamer Çalışır ve Enerji Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akıncı gerçekleştirdi.



YURT İÇİ VE YURT DIŞINDAN 1000'İN ÜZERİNDE SEKTÖR PROFESYONELİ ZİRVE'YE KATILDI

Türkiye Enerji Zirvesi, iki gün boyunca Türkiye'nin dört bir yanından ve dünyanın farklı ülkelerinden gelen 1000'in üzerinde sektör profesyoneli bir araya getirdi. Enerji üretiminden dağıtım, tedarikten teknoloji geliştirmeye kadar geniş bir yelpazeyi temsil eden katılımcılar; sektörün geleceğine yön veren başlıkları uzmanlar eşliğinde ele alma, güncel gelişmeleri yerinde takip etme ve iş birliği fırsatlarını değerlendirme imkanı buldu.

İstanbul Vali Yardımcısı
Hasan Gözen

'Ülkemiz, stratejik konumu itibarıyla birtakım avantajlara sahip'



Enerji Zirvemizin ülkemize, bölgemize ve dünyamıza hayırlar getirmesini temenni ediyorum. Bu Zirve'nin İstanbul gibi tarihi, kültürel, ekonominin ve enerjinin merkezi olan bir yerde düzenlenmiş olması ayrı bir önem ifade ediyor. İstanbul dünyanın başkenti konumunda, her yönüyle öne çıkartılması gereken, tarihi geçmişiyle de önde olan bir il. Ülkemiz gittikçe değişen uluslararası ilişkiler ağı içerisinde her alanda etkinliğini ve yetkinliğini sürdürmeye çalışıyor. En başında da enerji güvenliğinin temin edilmesi geliyor. Bir geçiş noktasında

olan stratejik konumu itibarıyla bu özelliği, birtakım avantajları beraberinde getirdiği gibi, yapması gereken birçok daha işin olduğunu da ortaya koymakta. Bu anlamda Zirve, gerek ülkemizin potansiyelinin, enerji güvenliğinin sağlanması, gerek enerjiye erişilebilirliğin etkin şekilde ortaya konması, uzman ve kendi alanında yetkin kişilerin fikirlerini paylaştığı bir ortam olması açısından da çok önemli. Ben bu duygularla, emeği geçen herkese yürekten teşekkür diyorum.



Enerji Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Akıncı

'Uluslararası iş birliklerini teşvik etmek için yoğun çaba sarf ediyoruz'



Türkiye Enerji Zirvesi'nin bugün 15'incisini gerçekleştiriyoruz. Her yıl olduğu gibi bu yıl da birbirinden değerli konuklar ve konuşmacılarımız var. Özellikle uluslararası kurumlardan ve çeşitli global düşünce kuruluşlarından iki gün boyunca çok önemli konuşmacılarımız var. Ben bu noktada sevgili dostum, MEDREG Direktör'ü Sayın Hasan Özkoç'a ve kıymetli hocam, OME Hidrokarbonlar Direktörü Sohbet Karbuz'a değerli katkıları için çok teşekkür ediyorum. Türkiye Enerji Zirvesi'nde uluslararası katılımı ve iş birliklerini teşvik etmek, katkıda bulunmak için yoğun çaba sarf ediyoruz. Ana amacımız bu. Bu sene de enerji verimliliği konusunda dünyanın en iyi örneklerinden biri olan İsveç ülkesiyle,

İsveç'in İstanbul Başkonsolosluğu ile değerli bir iş birliği yaptık. Onlarla çok değerli bir oturum organize ediyoruz. Ben bu noktada İsveç'in İstanbul Başkonsolosu Sayın Karin Hernmarck'e çok teşekkür ediyorum. Çok önemli konuşmacılar, konular var. Zirve sonunda inşallah ülkemiz enerji sektörüne bir nebze de olsa katkımız olursa, bizim için ne mutlu. Son teşekkürüm; ilk zirvemizden itibaren bizlere desteklerini asla esirgemeyen sponsorlarımıza. Çalışmalarımıza destek veren derneklerimize, şirketlerimize ve her zirvemize koşa koşa gelen enerji sektörünün vefakâr ve cefakâr temsilcilerine çok teşekkür ediyorum.

İsveç İstanbul Başkonsolosu
Karin Hernmarck

'Türkiye'nin koyduğu hedefler, enerji dönüşümüne önemli katkıda bulunacak'



Türkiye Enerji Zirvesi'nde olduğum için büyük onur duyuyorum. Bu zirvede, Türkiye'yi ve enerji dünyasını konuşmak, şekillendirmek üzere bulunuyoruz. Ekonomilerimizin temelini oluşturan, güvenliğini belirleyen ve iklim değişikliğine müdahalemizi belirleyen enerji konularını konuşmak üzere burada toplandık. Bize yakın zamanda yaşadıklarımız, dayanıklılığımızı güçlendirmemiz gerektiğini gösteriyor. Global enerji talebi arttıkça çözümlerimiz daha akıllıca, daha emin ve daha temiz olmak zorunda. İsveç çok iddialı bir hedef koydu. Dünyanın ilk fosil yakıt kullanmayan ülkesi olma taahhüdünü verdi. Yüzde 100 yenilenebilir enerji ve 2045 yılında da net sıfır emisyonla ulaşma hedefimiz var. Nükleer kapasitemizi artırıyoruz, rüzgâr ve güneş enerjisini artırıyoruz ve eşit derecede önemli olan her sektörde verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Verimliliği artırmak, emisyonları azaltmak, güvenilirliği artıran şeyler. Türkiye de çok iddialı hedefler koydu emisyonları azaltmak adına ve bu hedefler enerji dönüşümüne

çok önemli katkılarda bulunacak. İsveç'in, akıllı binaların elektrifikasyonu, endüstriyel proseslerde deneyimlerini de paylaşacağız ve iş birliğimiz böyle paylaşımlarla güçlü bir şekil alıyor. Geçen yıl sonbaharda Türkiye ve İsveç'in Hazine ve Maliye Bakanlıkları buluştu ve enerjiyi iş birliği alanlarından biri olarak belirledi. Türkiye-İsveç 2024 enerji ittifakı kuruldu. Geçtiğimiz haftalarda da Türkiye'den İsveç'e bir heyet geldi. İki ülkedeki şirketler bir araya geldi. Deneyimlerini paylaştılar ve yeni fırsatları değerlendirdiler. Bugün bu ortaklık ruhunun devamı için buradayız. Enerji verimliliği panelimiz olacak, İsveç'ten şirketler, Enerji Verimliliği Derneği de bu panelde konuşacak. İş birliğimizi geliştirmek, ortak deneyimler, inovasyon ve sürdürülebilir enerji geleceği için gerekli adımları birlikte atacağız. Yenilenebilir enerji kaynaklarını artırma ve yeşil dönüşüme katkıda bulunmak için Türkiye'den ortaklarla beraber çalışmaya devam edeceğiz. Bu isteklerimizi hep beraber eyleme dönüştüreceğiz.



Yolların Daimi Lideri Petrol Ofisi

Akaryakıt ve madeni yağlar sektörlerinin geleneksel lideri* Petrol Ofisi.

*Petrol Ofisi, EPDK Petrol Piyasası 2024 Yılı Sektör Raporu "Lisans Sahiplerine Göre Yurtiçi Satış Miktarı" verilerine ve PETDER 2024 Yılı "Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar" verilerine göre sektör lideridir.

ri,



Petrol Ofisi

PETDER Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Abbasoğlu

'Ülkemizin enerji hedeflerine katkı sağlamaya devam edeceğiz'



Bu yıl Türkiye Enerji Zirvesi'nin teması; 'Quo Vadis Energy Industry?/ Enerji Sektörü Nereye? Beklendik ve beklenmedik gündemlerle uzun süredir diken üstündeyiz. Ukrayna-Rusya savaşı, dördüncü yılını devirdi. O kadar kanıksandı ki artık gündeme dahi gelmiyor. Diğer yanda İsrail-Filistin savaşı üçüncü yılına giriyor. Sözde ateşkesinse akibeti ortada. Trump'ın Rusya yaptırımları ise artık şahtık şahbaz olduk nitelikteki sonuçlarla yanı başımızda. Tüm bu gelişmelerin, küresel enflasyon dengeleri ve fonlama maliyetleri gibi değişkenlerle birleştiğinde tüketicilere de bizlere de yansıyan karnesi ortada. Yani haber bültenlerinin klişe sunumları gibi, gün geçmiyor ki sektörümüzde bir sürpriz daha yaşanmasın. Öte yandan da tüm bu kaos içerisinde enerjide tam bağımsızlığa koşan, bölgesel ve bir küresel güç merkezi olma yolunda hızla ilerleyen, enerji arzının güvenlik ve erişilebilirliğini uluslararası konjonktürde sahiplenilen bir Türkiye var. Önümüzdeki 30 yıl içinde toplam enerji tüketimini üçe katlayacağı öngörülen, 2026'da ise Birleşmiş Milletler'in en önemli etkinliklerinden biri olan COP31'e, küresel enerji geçişi politikalarında kimsenin arkada bırakılmayacağı, gelişmiş olanın gelişmekte olanı nemalanmayacağı inanç ve yönüyle ev sahipliği yapacak bir Türkiye. Değerli konuklar, yaşadığımız tüm zorluklara karşın bu tablo bence bir fırsat penceresidir. Buradaki herkesin hem milli ekonomiye yönelik hedefler nezdinde hem de küresel ekosistemde Türkiye'nin katma değerinin altını çizmek isterim. Petrol Ofisi olarak azami gayretle yol alıyoruz. Attığımız adımların hem paydaşlarımız hem nihai tüketicide hem hissedar nezdinde

gördüğü tevaccühten de onur duyarak geleceğe daha güçlü hazırlanıyoruz. BP satın alımı sonrası 2700'e ulaşan istasyon ağımızla da yine bu satın almanın ardından daha güçlendiğimiz depolama, ikmal alanlarında kesintisiz güvenliğe, erişilebilirliğe ve sürdürülebilirliğe olan bölgesel katkımızı artırarak devam ediyoruz. Bu noktada paydaş ekonomisiyle zenginleşen yatırım ve iş birlikleri bizim için çok önemli. Burada en güncel iki örneğini havacılık alanından verebilirim. Biri POTAS, diğeri de PONAK. POTAS'ta kıymetli ortağımız TAV Antalya akaryakıt iş birliği ile yılda 40 milyon yolcu ağırlayan Antalya Havalimanı'nda toplam 85 metre küplük 5 akaryakıt tankı kurduk. Yeni bir anlaşma ile de Nakkaş Holding ortaklığıyla PONAK'ı hayata geçirdik. Dünyada sayılı havalimanları arasında gösterilen Sabiha Gökçen Havalimanı'nda toplam 4 akaryakıt tankıyla ikmal hizmeti verecek. Henüz resmî lansmanı yapmadık ama bir yandan da Gaziantep'te benzer bir depolama yatırımını faaliyete almış durumdayız. 14 milyar doları bulan ciromuzla sektörümüze değer yaratarak kazandığımızı yine bu topraklara yatırarak benzeri yatırım ve iş birliklerimizi ülkemizin enerji geçişi hedeflerine katkı sağlayacak şekilde sürdüreceğiz. Ne pahasına olursa olsun değil, vicdanla büyüyen, öngörülebilir, bugününe sahip çıkarken yarının kaynaklarına odaklanan, yapıcı bir rekabetin hâkim olduğu, kamunun özel sektörle aynı dili konuştuğu, ezcümle; akliselim bir zeminde bulunan bu sektörün, bizce bu kritik fırsat penceresini tarihi bir dönüm noktasına çevirmemesi için hiçbir neden yok.

Elektrik Üreticileri Derneği (EÜD)
Başkanı Tamer Çalışır

'Türkiye, en önemli enerji üslerinden biri olmaya en güçlü aday'



Türkiye Enerji Zirvesi, stratejik anlamda enerjinin her alanının ortak anlamda tartışıldığı, petrolünden doğal gazına, LPG'sinden elektriğine, sistemsel değişimlerden insan kaynaklarına kadar birçok alanın tartışıldığı stratejik bir platform. Dünyada da jeopolitik riskler, teknolojik değişimler, iklim değişimleri ve iklim planları kapsamında da enerji sektörü kabuk değiştiriyor. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Sayın Fatih Birol'un da söylediği gibi; enerji dünyasında artık elektrik çağına girmiş durumdayız. Türkiye'deki elektrik sektörüne genel olarak baktığımızda, yenilenebilir ağırlıklı bir gelişim devam ederken bununla beraber esnekliği ve sürdürülebilirliği takip edecek özellikle iki kavram; yenilenebilirde YEKA'lar ve yeni yatırımlar. Aynı zamanda bataryalarla beraber de esneklik sistemi devreye giriyor. EPDK'nın çok başarılı bir şekilde, 2022 yılında devreye aldığı yönetmelik, taleplerin yüksek miktarda olması, bugün 300 gigavatsaati bulması, esneklik anlamında sağlanan noktanın ne kadar talep gördüğünün de başka bir göstergesi. Bugün itibarıyla 33 gigavattlık kapasite ön lisans almış durumda. Bazı santrallerimiz, depolama yatırımlarımız devreye giriyor. 2026'da özellikle mevzuatsal olarak önü açıldıktan sonra daha fazla kapasitenin hızla devreye gireceğine inanıyoruz. Mevcut santraller dediğimiz konvansiyonel santrallerin de önemi bir o kadar yüksek. Özellikle kömür ve doğal gaz dayalı santrallerin sistem güvenliği, esnekliği, arz güvenliğini sağlaması anlamında ihtiyaçları gerek Bakanlık gerekse de diğer otoriteler tarafından dinleniyor. Ancak özellikle bütün sistemin dikkatini çeken en önemli unsur, tavan fiyatın tekrar gözden geçirilme gerekliliği. Piyasa yapısı

ve fiyatlamanın 2026 ve sonrasında en önemli rollerden biri olacağını düşünüyoruz. Tavan fiyatın artışı ve belki de negatif fiyatın getirilmesi hem batarya yatırımları hem de sonraki yatırımlarda fiyat öngörülebilirliği için çok önemli. 2026 ile beraber hayatımıza değişik kavramlar da giriyor. Yeni yatırımlar geliyor, bir tarafta mevcut yatırımlar var. Elektrifikasyonla beraber sistem değişiyor. Bunun sağlanmasının en önemli ayağı da hem altyapı yatırımları hem de dijitalizasyon. Özellikle AI'nın (yapay zekanın) devreye girdiği çağımızda doğru kararların verilmesi, sistemin arz güvenliğinin yönetilmesi, talep kadar üretimin yapılması veya dengelenmesiyle ilgili yeni teknolojilerin de hızla devreye alınması ve bunların da hayata geçirilmesiyle ilgili konuları konuşacağız. YEKA'da güneş ve rüzgâr yarışmaları yapıldı ve yenileri gelecek. Türkiye'nin en önemli konularından bir tanesi; tavan fiyat uygulaması, ikincisi; kuraklığın getirdiği ortamla beraber değişkenlik, üçüncüsü de ikincil mevzuat. Güzel şeylerin ikincil mevzuatla desteklenerek hızla devam etmesi lazım. Türkiye'nin atacağı bu adımlar, bölgede enerji hub'ı olmak isteyen Türkiye'nin en önemli adımları olacak. Enerji sektöründe ve enerjiye yatırım yapanlar için en önemli konu; yeni yatırımların nasıl gerçekleşeceği. Bu kapsamda piyasa içindeki en büyük çözüm; uzun dönemli elektrik alım anlaşmaları. Ayrıca artı tavanın yükseltilip, eksi tavanın getirilmesi ve bunların birlikte entegrasyonu sonucunda Türkiye, coğrafyasındaki en önemli enerji üslerinden biri olmaya en büyük aday.



'2028 hedefimiz 40-45 milyon metreküp günlük doğal gaz üretimi'

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, 15'inci Türkiye Enerji Zirvesi'nde Sertaç Komsuoğlu'nun sorularını yanıtladığı oturumda, Karadeniz ve Gabar'daki keşiflerin Türkiye'nin enerji bağımsızlığı açısından kritik bir eşiği temsil ettiğini vurguladı. Bakan Bayraktar, Karadeniz gazında üretimin kademeli olarak artırılacağını belirterek, 2028 hedefinin günlük 40-45 milyon metreküp doğal gaz üretimine ulaşmak olduğunu söyledi.



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, 15'inci Türkiye Enerji Zirvesi kapsamında düzenlenen oturumda sektör temsilcileriyle bir araya geldi. Sertaç Komsuoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleşen oturumda petrol ve doğal gaz aramalarından LNG stratejisine, yenilenebilir ve nükleer enerji yatırımlarından arz güvenliğine kadar geniş bir yelpazede değerlendirmelerde bulunan Bayraktar, Karadeniz gazı ve Gabar petrolünün Türkiye'nin enerji bağımsızlığı yolculuğunda stratejik bir dönüm noktası oluşturduğunu vurguladı. Bakan Bayraktar, 2028 yılına kadar Karadeniz'de günlük doğal gaz üretiminin 40-45 milyon metreküp seviyesine çıkarılmasının hedeflendiğini ifade etti.

Son dönemde enerjide bağımsızlık hedefi doğrultusunda petrol ve doğal gaz keşiflerinde adeta sınıftadık. Özellikle son iki yıl, Türkiye tarihinde petrol ve doğal gaz keşiflerinin altın çağı oldu diyebiliriz. Şu anda da hız kesmeden yurt içi ve dışında yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz? Yakın dönemde yeni müjdelere beklemeli miyiz?

Öncelikle bu çok kıymetli hazirunu selamlıyorum. Enerji zirveleriyle birlikte bir araya geliyoruz. Türkiye'nin enerji ailesi bütün yönleriyle bu toplantıda. Çok önemli tartışmalar, gündem konuları var, bunlar sektörün geldiği noktayı göstermesi açısından fevkalade önemli.

Türkiye'nin petrol ve doğal gaz hikayesi, aslında biraz daha makro perspektiften anlatılması gereken bir hikâye. Daha çok elektriğe veya özellikle akaryakıt sektörüne yoğunlaştığımız dönemler olmuştur veya regülasyonlar

üzerinde konuştuğumuz dönemler de oldu ama aslında baktığınızda Türkiye'nin büyük resminde iki tane çok önemli ithalat kalemi var. Bunlardan bir tanesi petrol, bir tanesi de doğal gaz. Türkiye'nin 2022 yılında toplamda enerji ithalatına ödediği 96,5 milyar dolarda petrol ve petrol ürünlerinin payı yaklaşık 40 milyar dolardı, doğal gazın payı 38 milyar dolar oldu. Bunlar çok anormal rakamlar. Malumunuz, özellikle pandemi çıkışıyla beraber dünyada enerji fiyatlarının çok yükseldiği bir dönem var. Bunu yaşadık ama normal yıllarda da biz yaklaşık 70 milyar dolar enerjiyi ithal ediyoruz. Mutlak suretle Türkiye'nin enerji ithalatına bir çözüm bulması lazım. Dolayısıyla aslında son 22-23 yıllık AK Parti iktidarında stratejiler, projeler var ama petrol ve doğal gaz, özellikle upstream, yani aramacılık tarafı biraz devlet eliyle yürüdüğü için kamuoyuna açık alanda değil. 2016'ya kadar olan döneme baktığınızda, yabancı firmalarla, uluslararası temsilcilerle ki şu anda buradalar biliyorum, onlarla özellikle offshore'da veya karada bazı ortaklıklar vesilesiyle aramalarımız oldu. Bu şirketlerin dünyanın her yerinde operasyonları var; Afrika'da, Meksika'da, Brezilya, her yerde varlar. Dolayısıyla onlar için Karadeniz offshore'u herhangi bir lokasyon, bir proje, bir kuyu... Neticeye göre kararlarını alıp sonraki adıma geçme durumları söz konusuydu ve çoğunlukla da bir kuyu, bir sondaj sonrasında da bu projelerden çekildiler, farklı projelere yöndiler. 2016'dan sonra biz önemli bir stratejik değişikliğe gittik ve dedik ki bu işte çok daha ısrarlı olmamız lazım. Bu işleri kendi gemilerimizle, ekipmanlarımızla,

mühendislerimizle yürütmemiz lazım. Çok önemli bir stratejik ayrıma giderek Türkiye Petrolleri'ni bir ENP, bir arama üretim şirketine dönüştürme stratejisini ortaya koyduk. Malumunuz, sondaj gemilerimiz, sismik gemilerimizle ve şu an gelen iki sondaj gemimizle beraber Türkiye, dünyada dördüncü en büyük filoya sahip hale geldi. Çok büyük bilgi birikimi, deniz aramacılığında gelişim kaydettik. Bu sayede biz 2016'dan sonra arama sürecine başladık. Çünkü şunu biliyoruz; Türkiye bu sene itibarıyla yaklaşık 60 milyar metreküp gaz tüketecek. Türkiye'nin hane halkının doğal gaz tüketimi artıyor. Türkiye'nin sanayisinin doğal gaz tüketimi artıyor. Örneğin bu yıl olduğu gibi Türkiye'nin doğal gazdan üretimi artıyor. Doğal gaz enerji sektörümüz ve ekonomimiz için olmazsa olmaz bir şey. Doğal gazı ithal etmeyelim de daha az cari açık ortaya çıksın deme lüksümüz yok. Çok kritik bir yakıt ve bunun ithalatını nasıl azaltabiliriz, nasıl daha ucuzlatabiliriz diye çalışmalar yaptık. LNG kontratlarımız, boru hatlarıyla ilgili yeni alternatifler, gazın gazla rekabetini sağlayacak adımlarımız var. Ezcümle petrol ve doğal gaz aramasında 2016 çok kritik ve stratejik dönüşüm dönemi. Karadeniz gazının keşifinin ardından Gabar keşfi geldi ama bunlarla beraber Türkiye şu anda çok önemli bir aşamayı geçti; biz bunları yapabildiğimizi gördük. Şu anda ulaştığımız rakamlar geleceğimiz açısından çok önemli. Karadeniz'de şu anda birinci fazı bitirdik ki dünyada keşiften üretime ve üretimden sonra bu aşamaya gelmek, bu kadar kısa süre içerisinde hakikaten tarihi bir adım. Ve şimdi mevcut bulunmuş rezervi çıkarmak,

o üretimi artırmakla ilgili yoğun bir çalışma var. 2026'da gerçekleştirilecek olan 16. Türkiye Enerji Zirvesi'nde üretimi iki katına çıkarmış hale geleceğiz inşallah. 2028 hedefimiz 40-45 milyon metreküp günlük üretim. 16-17 milyon hanenin doğal gazını kendi gazımızla karşılayabilmek. Karadeniz gazı şu anda bizim en önemli milli projelerimizin başında geliyor. Keza Gabar petrolü çalışmalarımız devam ediyor. 80 bin varillik günlük üretimimiz var. Bizim zamanımız çok kısıtlı, açıkçası her yıl bizim için kritik. Her devreye giren gaz bizim enerji ithalatımızı azaltıyor. Gabar petrolü en az 2 milyar dolarlık petrol ithalatını aşağı çekiyor. Bunlar bizim için hayati konular. Bununla beraber bir taraftan yeni müjdelere için de çalışıyoruz. Karadeniz'de bu sene 6 tane derin deniz sondajı yapmayı planlıyoruz. Beşinci sondaj gemimiz şu anda Türkiye'de. Muhtemelen 2026 başından itibaren operasyona hazır hale gelecek. Bu 6 sondajla hem Batı Karadeniz hem Orta Karadeniz hem de Doğu Karadeniz'de petrol ve doğal gaz arayacağız. Bunlardan sonra bir müjde gelebilir. Sondajı yapmadan bir şey söylemek erken ama çok iddialı şekilde hem buralara hem de karalardaki yeni aramalara yoğunlaşıyoruz. Diyarbakır'da önemli bir çatlatmayla unkonvansiyonelle alakalı büyük bir ortaklığımız var ve yurt dışında çok farklı ülkelerde Türkiye olarak hem denizlerde hem karalarda ortaklıklar yoluyla yeni projelere bakıyoruz.

Bir yandan keşif çalışmalarını ve üretim hızla devam ederken özellikle son bir yıl içerisinde Gabar gibi üretim sahalarında başta öğrenciler ve gençler olmak üzere halkımızın



çeşitli kesimlerine yönelik faaliyetler yapıldığını görüyoruz. Bu etkinlikler ve neticeleri hakkında bilgi ve görüşlerinizi paylaşabilir misiniz?

Türkiye Petrolleri, bizim çok önemli bir milli değerimiz, 1954 yılında kurulmuş. Bugün burada Koç Grubu'ndan, TÜPRAŞ, BOTAS, Petrol Ofisi'nden önemli temsilciler var. Belki eş zamanlı veya daha eski ama baktığımız zaman aslında enerjideki bütün önemli kurumlarımızın doğduğu ana kaynak Türkiye Petrolleri. Ama uzun yıllar belli bir kalıbın içerisinde kalmış. Belki o dönemlerde uluslararası ortaklıklarla aramaları vs. olmuş ama 2016'dan sonraki stratejik değişiklikle, Karadeniz'deki, Gabar'daki keşif, aslında Türkiye Petrolleri için çok önemli bir zihniyet devrimini gerçekleştirmenin hikayesi. Şunu söylemeye çalışıyorum, Türkiye Petrolleri artık kendine çok daha güvenen, bu işi başarmış bir milli değer. Kolay bir iş değil, herkesin çok iyi anlaması lazım. Karaya 170 km mesafede, Karadeniz'in ortasında, deniz derinliğinin 2100 metre olduğu bir lokasyonda, deniz tabanından sonra 3 bin metre derinlikte sondaj yapıyoruz, yerin altındaki yaklaşık 500 bar basınç altındaki yerden gazı çıkarıyoruz ve karaya taşıyarak orada proses edip evlerimizde, ticarethanelerde kullanır hale getiriyoruz. Operasyonun teknik anlamda ne kadar sofistike olduğunu söylemem lazım ki bunu sektör

temsilcilerimiz çok iyi anlıyorlardır. Bunu yapabilme kabiliyetini bizim Türkiye Petrolleri'ne sağlamamız, en önemli kazanımlarımızdan bir tanesi. Türkiye'de çok ciddi bir tersine beyin göçü oldu. Türkiye'de çalışma imkânı olmamış, uluslararası şirketlerde çalışan birçok mühendisimiz buraya geri döndü. Bununla beraber kendine güvenmek, bunu yapma, gayret gösterme inancını ortaya koyabilmek en önemli şey.

Ayrıca bu faaliyetleri niye yapıyoruz? Gabar sahasına gençleri, öğrencileri götürmek istiyorum ama buraların lojistiği zor. Ayrıca bütün bu emekleri yapıyorsunuz, birileri çıkıyor size diyor ki; 'bunlar gaz bulamazlar, arayamazlar, efendim bulsalar bile çıkaramazlar.' Hatta daha saçma söylemler var; 'buldukları gaz aslında Rusya'daki boru hattından gelen gaz' vs. gibi... Gabar'da benzer söylemlerle karşılaşıyoruz. Buna inanan insanlar belki hâlâ vardır. Dolayısıyla bizim o taassup içerisindeki insanlara yapacak bir şeyimiz yok. Ama şunu istiyoruz; bunlar milli projeler, 20-25 yıl üretimden bahsediyoruz. Bugün 15 yaşında lisede, 20 yaşında üniversitede okuyan gençlerimizin, o olgunluğa geldiği zaman hâlâ bu üretimi görme şansı var. 80 milyonun ortak projesi. Dolayısıyla iyi bir şey olursa, bunun hepimize faydası var. Onun için gençlerimize buraları göstermek istiyoruz. Ben de zaman zaman

bu gezilere katılıyorum, üniversitede jeoloji, petrol mühendisliği bölümünde okuyan gençlerimizi götürüyoruz. Diyoruz ki; 'bak iki sene sonra mezun olduğun zaman buralarda çalışabilirsin.' Onları oraya götürüp, ülkelerine olan güveni aşlamak önemli. Orada çalışan binlerce insanımız var. Gabar'da bugün 3600 kişi gece gündüz demeden çalışıyor. Biz oraya gidiyoruz heyetlerle, kameralar geliyor vs. iki saat sonra biz gittiğimizde o dağlarda o çocuklar yapayalnız çalışıyorlar. Bu gezilerin amacı bir taraftan da orada çalışan kardeşlerimizi motive etmek. Bir de tabii Türkiye'nin şu anda özellikle gündemindeki en önemli konulardan bir tanesi, malumunuz terörsüz Türkiye. Gabar, terörsüz Türkiye'nin ufak bir fragmanı. 40 yıldır ülkemizde 'Gabar' deyince aklınıza ilk terör, kan, gözyaşı, kurşun, mermi, gelirdi. Şimdi 'Gabar' deyince aklınıza ilk petrol geliyor. Bölge terörden arınca çok daha güçlü bir arama programıyla, ısrarla, inatla yapınca bir netice aldık. İstihdam etkisini, makro anlamda ekonomimize katkısını söyledim. 2 milyar dolar daha az petrol ithal ediyoruz. İstihdam etkisi, oradaki çevresine yaptığı katkı ciddi anlamda farklar yarattı. Dağlarda yaklaşık 700 km yol yaptık ve en önemlisi de sosyal etkisine baktığımız zaman, sahada çalışan gençlerin yüzde 80'i Şırnaklı çocuklar. Türkiye'nin en genç nüfusa

sahip illerinden bir tanesi. O çocukların gözünde artık hayata dair umut, beklenti var. Bunu ortaya koyabilmek, ekonomik etkilerin de ötesinde bir şey. Biz de tüm bunları gösterebilmek adına gençlerimizi, bir dönem kadın mühendislerimizi oraya götürdük.

Yerli kaynaklarımızı azami ölçüde kullanıma sunma çabalarının yanı sıra enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesi konusunda da son dönemde yoğun bir çaba mevcut. Özellikle dünyadaki trendlere de paralel olarak bu yıl LNG konusuna gündemde üst sıralarda. Son birkaç ay içerisinde bile BOTAS'ın birçok LNG kontratı söz konusu oldu. LNG'nin bu yükselişi, geleceğe dönük beklentiler, Türkiye'nin bu konudaki yaklaşımı konusunda bilgi alabilir miyiz?

Orada da şöyle bir strateji yürütüyoruz; yaptığımız hiçbir şeyi tesadüf, anlık, günlük karar vererek yapmıyoruz. Bu, çok uzun dönemli bir planlamanın sonucu. Aslında bunları sizlerle de paylaşıyoruz. Arşive bakın. 2016 yılında LNG, petrol ve doğal gaz aramacılığında benzer bir strateji değişikliğine gittik. Gittiğimiz şey şuydu; dünyada özellikle Kuzey Amerika kaynaklı LNG ihracat bollaşmasını gördük. Kanada'da, Meksika'da da var ama ağırlıklı olarak Amerika kaynaklı muazzam bir LNG'nin piyasaya gireceğini öngördük. Şimdi yeni bir yükseliş dönemi geliyor, yine Kuzey Amerika kaynaklı. 2016'da onu gördüğümüzde, Türkiye olarak evet şanslıydık, komşularımızda doğal gaz vardı ama bizim günün sonunda doğal gazı daha ucuza kullanmamız lazım. Sanayimize, evlerimize çok büyük destek veriyoruz ama hazinenin üzerinde büyük yük oluşturuyor, bunun için de mutlaka gazı ucuzlatmak lazım. Bunun yolu da gazı bollandırmaktan ve çeşitlendirmekten geçer. Bunun hepsini paralel bir şekilde yürütüyoruz. Karadeniz gazı için 16-17 milyar metreküplerden bahsediyoruz. 2028'e kadar yeni keşifler gelecek, belki 2030-32'lerde üretimimiz bunun da üzerine çıkacak. Ona da yürekten inanıyorum. Dolayısıyla üretimimizi artırmamız, gazı çeşitlendirmemiz lazım. Hem farklı ülkelerden hem de farklı rotadan gaz getirmemiz lazım. Yine bu süre içerisinde TürkAkım devreye girdi. Şubat 2022'de TürkAkım projesi yoktu. Rusya-Ukrayna savaşı vardı ve bizim gazımız nereden gelecekti? Ukrayna üzerinden transit geçerek Romanya, Moldova ve Bulgaristan'dan gelecekti. Ne kadar risk altında



olduğumuzu düşünebiliyor musunuz? Hem arz güvenliğimiz için hem de gazı bollaştırmak adına çalışmalarımız devam ediyor. Altyapımızı güçlendirmemiz lazım. Türkiye, tarihinde ilk kez 2025 yılında Türkmenistan'dan 400 milyon metreküp gaz aldı. Swap yoluyla bu gazı Türkiye'ye getirdik. Bir de 'farklı formlarda gazı getirebilir miyiz?' diye düşündük. Sıvı halde de bunu taşımak mümkün ve 2016'da kuzey Amerika'daki artışı görünce, biz de yoğun şekilde gazlaştırma altyapımıza yatırım yaptık. O gün itibarıyla Türkiye'nin yaklaşık 32 milyon metreküp gazlaştırma kapasitesi vardı. O yıl Aliğa'da bir özel sektör firmasının ve BOTAŞ'ın tesisi vardı. Bugün 5 tane tesisimiz var. O yıllardaki 32 milyon metreküp, bugün 161 milyon metreküpe çıktı. Başka bir deyişle Türkiye, çok iyi bir planlamayla gazının yarısını LNG olarak alabilecek bir altyapıya sahip oldu. 2016'da biz o LNG ihracatındaki trendi görünce 'bundan istifade etmemiz için gazlaştırma kapasitemizi artırmamız lazım' dedik. Bu stratejik değişiklikle altyapı LNG'yi çok iyi bir noktaya getirdi. LNG daha esnek, özellikle Amerikan LNG'si en ucuz kaynaklarımızdan bir tanesi, 2027'den sonra piyasaya da bunun çok net yansımaları olacaktır. Uzun dönemli arz güvenliğimiz için de LNG'ye bu anlamda yatırım yapıyoruz. Son bir yıl içerisinde yaptığımız 150 milyar metreküpün üzerindeki uzun dönemli anlaşma, bunun bir işareti. Dolayısıyla Türkiye, kaynaklarını, depolama kabiliyetini artırıyor, bugün 6,3 milyar metreküpü geçkin bir depo kapasitesine sahibiz, bunu daha da artırmamız gerekiyor. Bugün hem Avrupa'ya hem Suriye'ye gaz ihraç eder bir ülke haline geldik. Bütün bunlarla beraber gaz ticaretinde daha yoğun, bizim en az 70-80 milyon metreküp gazı sokabilecek altyapımız var. Tüketim 60 milyar metreküp. Macaristan Başbakanı Sayın Cumhurbaşkanımızı ziyaret etti. Onların da bizden beklentileri, gazla ilgili arz güvenliğini sağlayabilmek için nasıl çalışabiliriz? 2024'te BOTAŞ olarak Macaristan'ın gaz ihtiyacının yüzde 5'ini karşıladık. Dolayısıyla gazda çok yönlü bir strateji izliyoruz. İnşallah bunda da başarılı olacağız.

Bu alandaki gelişmelerin geleneksel doğal gaz kontratları ve ticari ilişkilere etkileri neler olabilir? BOTAŞ ile Gazprom arasında bu yıl sona erecek olan gaz kontratlarının ve özel



sektörün ithalat kontratlarının durumu hakkında bilgi paylaşabilir misiniz?

Şuna da belki biraz değinmemiz lazım; doğal gazda çok önemli işler yapıyoruz ama yıllar önce konuştuğumuz, doğal gaz piyasası kanununun da öngördüğü serbestleşme açısından istediğimiz noktada değiliz. Daha serbest liberal bir piyasa hedefimiz var. O noktada çok fazla ilerleme yapamadık. Çeşitli sebepleri var. En baştaki sebep; gazı, maliyet esaslı satmamamız. Özellikle evlerimizde gazın yüzde 45'ini devlet olarak biz karşılıyoruz. Maliyet esaslı sunamadığın bir üründe, serbestleşme bir hayal, gerçekçi değil. Bu anlamda BOTAŞ büyük bir zararla karşı karşıya. Bunun yönetilmesi lazım. Bunu bugüne kadar yönettik ve devam edeceğiz. Özel sektörün elinde 10 milyar metreküpün üstünde gaz var. Süreleri dolmuş da değil. Dolayısıyla ithalatın özel sektör tarafından yapılmasının önünde bir engel yok. Hukukun de yok ama ticaretin var. Maalesef onlar da yeterince rekabetçi bir fiyatla bu gazı tedarik edemedikleri için Türkiye pazarına giremiyorlar. Bu oyunun tek tarafı Türkiye değil. Orada ithalatçıların 10 milyar metreküp gazı getirebilmeleri lazım. Getirelim de BOTAŞ alsın diye değil, o zaman demezler mi

bu ithalatçıları ne işe yarıyor? Onun için orada biraz gaz fiyatıyla alakalı ithalatçıların üstünde çalışması gereken bir husus var. BOTAŞ cephesinde fiyat kadar önemli olan husus arz güvenliği. BOTAŞ, bahsettiğimiz biten 21,75 bcm'lik kontratı, Gazprom sayesinde TürkAkım ve MaviAkım'dan bir yıl daha uzattı. Türkiye'nin arz güvenliğinde bu anlamda tehlike yok, o gaz inşallah BOTAŞ tarafından Türkiye'ye getirilecek ama ithal tarafın da sağlıklı çalışması için daha rekabetçi bir fiyatla onları Türkiye'de oyuncu yapabilecek noktaya gelmemiz gerekiyor.

Sadece doğal gazın üretimi ve tedariki değil, şebeke altyapısı ve bilhassa depolama kapasitesi konusunda da son yıllarda çok büyük çalışmalar ve gelişmeler mevcut. Gerek iletim gerekse dağıtım altyapısının geldiği noktadan memnun musunuz? Altyapının daha da geliştirilmesi yönündeki çalışmalar ve hedefler nelerdir?

Açıkçası iletim şebekemizin oldukça güçlü olduğunu düşünüyorum. BOTAŞ'ın 20 bin km'nin üzerinde dağıtım şebekesi var. Dağıtım sektörümüz, özel sektör eliyle büyümüş, Türkiye'nin sessiz devrimlerinden bir tanesi. Son

22-23 yıl içerisinde 220 bin km'nin üzerinde dağıtım yapmışız. Türkiye'de doğal gaz o kadar büyük, önemli bir unsur haline geldi ki beldelerimizden, köylerimizden ciddi talepler var. Doğal gaz, şebeke deyince dağıtım tarafını da es geçemeyelim. İletim tarafında BOTAŞ önemli yatırımlar yapıyor, devam edecek ama depolama açısından Türkiye'nin geldiği bugünkü nokta, 6,3 milyar metreküpler; Silivri 4,6, Tuz Gölü 1,7 metreküplerde ama burayı hızlandırmamız lazım. Bizim 2030'lara geldiğimizde ihtiyacımız olan gazın en az yüzde 20'sini depolayabilir hale gelmemiz lazım, hedefimiz bu. O tarihlere geldiğimizde örneğin 60 milyar metreküp tüketimimiz olsa, bunun 16-17'sini hatta 20'sini kendi gazımızla karşılayalım olsak, muazzam olur. LNG'ye yaptığımız altyapı yatırımı, bahsettiğim 160 milyon metreküp gazlaştırma kapasitesini, 200 milyon metreküpe taşımak istiyoruz. Dolayısıyla bütün bunlarla beraber Türkiye'nin ihracat imkanları artacak. Bunu sağlayabilmek için gazı doğru zamanda doğru fiyatla alıp depolayabilmek önem arz edecek ama depolamada biraz daha hızlı gitmemiz gerekiyor.

Serbest tüketici limiti elektrikte neredeyse sifıra inmiş olsa da son kaynak tedarik tarifesine tabi tüketici limitleri sübvansiyonların sürmesine yol açıyor. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir? Son kaynak tedarik tarifesi limitinin de sıfırlanması hedefleniyor mu; varsa bunun için bir takvim öngörüyorsunuz mu? Doğal gaz için de benzer bir düzenleme olacak mı?

2019-2020'lerden başlayan, pandemi sürecinde, gelir durumu yüksek, ihtiyaç sahibi diye bakmaksızın kapsamı genişletilen ve herkesi içine alan bir destek programı uyguluyoruz. Bu uygulanan desteklerin verimliliği açısından doğru değil. Çünkü ihtiyaç sahibi olmayan kesimlerin, belli bir gelir düzeyinin üstündeki vatandaşların buna ihtiyacı yok aslında. Doğal gazda yüzde 43-44'leri bulan bir destek var. Evine 10 bin lira doğal gaz faturası gelen vatandaşın da faturasından 3-4 bin lirasını devlet karşılıyor. Sonra bir başka fırtınaya yakalandı dünya ve Türkiye. Pandemi çıkışıyla enerji, emtia fiyatları arttı, doğal gaz fiyatları





Avrupa'da 3300 dolara çıktı. Bunları vatandaşlarımıza yansıtıyorduk, çok daha büyük bir problemle karşılaşabiliydik. Görevi devraldıktan sonra ilk söylediğim konulardan bir tanesi, mutlak suretle bu destekleri doğru kanallara yönlendirmek gerektiği. Bu SKTT uygulaması için Hazine ve Maliye Bakanlığımız, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımız, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığımız ile desteğe ihtiyaç duyan gelir gruplarını belirleyip, bunları daha çok desteklemek noktasında bir çözüm üretilebilirdi. Biz ne yapabiliriz diye düşündük ve şöyle gördük; Türkiye tüketimi ayda ortalama 200 kilovat/saat. Bunun iki katından daha fazla tüketimi olan kişi, daha fazla elektrik tüketen, evi büyük vs. 5 bin kilovat/saat yıllık tüketimi aşarsa, onu destekten çıkaralım dedik. 2025'te bunu uygulamaya koyduk. Ama SKTT'yi tedrici olarak düşürebiliriz ki bu sene EPDK'nın aldığı karar 4 bin kilovatsaat. Bakanlık olarak 2026'da biz de bunu bir kademe daha aşağı düşürebiliriz. Bir taraftan beklenen enflasyona göre fiyat düzenlemesi modelimiz var. 2023 yılından beri hükümetimizin uyguladığı ekonomi programında enflasyonla mücadele birinci önceliğimiz. Enflasyon bu kadar hayati öneme haizken siz enerji fiyatlarını, olması gereken yere çıkardığımızda enflasyon hedefinde şaşma oluyor. 2023-2024 yıllarında yaptığımız bütün fiyat düzenlemeleri, beklenen enflasyonun mutlaka altındadır. 2026 için de benzer bir yapıyı düşünüyoruz. Yüzde 18-20 beklenen bir enflasyon var, bizim fiyat ayarlamalarımız da bu minvalde olacak. Ama destekler konusunda bir isteğe bağlı formül hayata geçirmeyi düşünebiliriz. Enerji desteğine ihtiyacı olanların e-devletten başvuracağı bir sisteme mi dönsek diye düşünüyoruz. Benzer uygulamayı bakanlığımızın da alanı olan tüketim esaslı düşünüyoruz 2026'da. Nedir o? Örneğin; İstanbul'da yaşayan bir vatandaşımız ocak ayı içinde son 5 yıla baktığımızda ortalama 170 metreküp doğal gaz tüketiyor olsun, bir başka ayda 170 metreküp ortalamanın yüzde 50'sinden daha fazlasını tüketirse (255 metreküp gibi bir rakam yapıyor) bu vatandaşın desteği kaldırabiliriz. Herhangi bir aydaki ortalama tüketiminize bakıyoruz. Her ay bu değerlendirmeyi yaparak yüzde 50-70 daha fazla yapılan tüketimi destekten çıkarıyoruz. Bu tüketim alışkanlığıyla da alakalı bir konu. İnsanların bir kısmı 25-26 derecede oturmayı seviyor. Çok sıcak olduğu zaman dahi kombiyi kısmıyor, camı açarak serinliyor. Bunları da için



içine katmak suretiyle bu destekleri makul bir noktaya çekmemiz lazım. 2023-2024'te toplam destek tutarı 1 trilyon lira. Bunu hazinenin borçlandığını düşünün, iki yılda verdiğimiz rakam 1,5 trilyon liralar. Dolayısıyla bu çok sürdürülebilir değil. Bu kaynağı bizim farklı alanlara yansıtmanız söz konusu. Birtakım istisnalar tanımladık elbette, evde vatandaşın elektrikli cihaza bağlı yaşayan hastası vardır, tüketimi isterse 10 bin KW olsun, onun desteği mutlaka devam edecek ama yine hesap edemediğimiz şeyler olursa vatandaşlarımız başvuru yaparak destekten istifade edecek. Bunu yaptığımız zaman, desteği doğru yere vereceğiz. Belki daha az bütçelerle, 200 milyar lirayla bu işleri yapacağız. Önerilerimizden bir tanesi de şuydu; örneğin, emeklilerimize, kasım, aralık, ocak, şubat, mart gibi enerji faturasının bütçelerini zorladığı aylarda, nakdi bir yardımla destek olalım. Türkiye için çok daha isabetli bir model olur diye düşünüyorum.

Yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payı yüzde 60'ı aşmış durumda. Mevcut kurulu güç dağılımını nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeşil dönüşüm sürerken arz güvenliği için baz yük santrallerinin sürdürülebilirliği de kritik önem taşıyor. Üretim portföyünün gelişimine ilişkin kısa vadeli hedefleriniz ve bu hedeflere yönelik çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Elektrik ekonomimizin omurgası. Elektrikte dünyada gördüğümüz birkaç

trend var, onlardan bahsetmekte fayda var. Bir tanesi dünyada büyük bir yapay zekâ fenomeni var. Yapay zekâ, inanılmaz büyük bir hızla, yıkıcı bir etkiyle, birçok endüstriyi, her yönüyle etkileyecek bir kapsama geliyor. Dolayısıyla yapay zekâ çok ciddi bir enerji ihtiyacı, bütün dünya veri merkezlerini konuşuyor.

Şu anda doğal gaz türbini bulmak için sıraya girseniz, 2030'dan önce kimse sizinle görüşmüyor. Özellikle Amerika kaynaklı doğal gaz santrallerine yoğun bir talep var, data merkezlerini, AI altyapısını destekleyebilmek için. Türkiye için de çok önemli olduğunu düşündüğüm konu elektrikli araçlar. Türkiye'de şu anda 332 binlere geldi rakam. Ülkemiz, belki genç nüfusumuzdan, belki insanımızın karakterinden kaynaklanan, bu yeni teknolojilere hızlı adapte olabilen bir yapıya sahip. Bundan dolayı da elektrikli araçlar orta ve uzun vadede elektrik talebini yukarı götürecek önemli bir unsur. Dünyada da Türkiye'de de böyle. Soğutma talepli kaynak da önemli ölçüde dünyada ve Türkiye'de büyüyor. Bu yaz Temmuz- Ağustos aylarında klima etkisi Türkiye'de elektrik talebini inanılmaz etkiledi. Önümüzdeki dönemde bunun daha da etkin olacağını görüyoruz. Yine önümüzdeki dönemde tüm dünyada gündemimize gelebilecek konulardan bir tanesi su konusu. Deniz suyunun artırılması, belki orta ve uzun vadede gündemimizde olacak, tabii bunun için de elektrik talebi oluşacak. Bu açıdan baktığımızda dünyada ve Türkiye'de ciddi bir elektrik talebi

geliyor. Bizim öngörümüz, son 20 yılda 3 kat büyüyen elektrik talebimizin, ilk projeksiyonlarımıza göre önümüzdeki 30 yılda yine bir 3 kat daha büyüyeceği yönünde. 350 TWh'lerin 1 trilyon 50 TWh'lere gideceğini öngörüyoruz. Lakin elektrikli araçları, data merkezlerini, soğutma amaçlı talebi, tam olarak öngörümüzün içine dahil edemiyoruz, dolayısıyla, daha büyük bir talep olacağı aşikar. Peki biz bu elektriği biz nasıl sağlayacağız? Üretim portföyünde çok ciddi gelişmeye ihtiyacımız var. Şu anda dengeli gibi görünen bir portföyümüz var ama çok hızlı yenilenebilir girişi baz yük santrallerimizde ihtiyacımızı artırıyor. Ayrıca, bizim artık kömür santrallerimiz yaşanmaya başladı, özellikle eski, zamanında özelleştirilmiş santraller. Dolayısıyla onlarla alakalı bir strateji üretmemiz lazım. Nükleer, bu hikâyenin çok önemli bir yerinde, Türkiye 2050'ye gelindiğinde 20 bin megavat nükleer kapasiteye sahip olması lazım. Akkuyu'nun yanına Sinop'u, Sinop'un yanına Trakya'yı eklememiz, en az 5 bin MW'lık küçük modüler reaktör yapmamız lazım. Bu hayati önemde. Sanayimizin dönüşümü için de bu çok önemli. 2050'ye gelindiğinde Türkiye, elektriğinin yüzde 15'ini nükleerden karşılıyormuş olmalı. Böyle bir portföyde de doğal gaz santrallerin mutlak surette sistemin içerisinde olması gerekiyor. Bugün bütün santralleri yaşatacak bir model oluşturmaya çalışıyoruz. Sıkıntılar yok mu? Elbette var. Mesela yenilenebilir tarafta, hidroelektrik santrallerde, nehir tipi olanlarda, hatta barajlı olanlarda su azlığı bir problem. Bunu hibritle çözmek için çalışmalarımız var. Biyogazlarda bile zaman zaman maliyetler kurtarmadığı için sıkıntılar olabiliyor. Nihayetinde elektrikte çok iyi gidiyoruz, büyüyoruz ama orta ve uzun vadeyi planlamamız lazım. Önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde bir sıkıntı yok ama orta ve uzun vadeyi bugün alacağımız kararlarla bütüncül bir şekilde planlamamız lazım. Elektrik iletim altyapımızın çok güçlenmesi lazım. TEİAŞ'ın, sistem operatörümüzün, dağıtım şirketlerinin yeni bir sistem işletmeciliğine gitmesi lazım. Türkiye genelinde iletim altyapısına yaklaşık 30 milyar dolarlık yatırım planlıyoruz. Bunlar önem arz ediyor ama trend şu anda yenilenebilir enerji. Bu yıl YEKA ihalelerine muazzam bir talep var. Tabii yenilenebilir enerjide de birkaç koldan yürüyoruz. Cumhurbaşkanımız 2024 yılında Bakü'de, Birleşmiş Milletler İklim Konferansı'nda, Türkiye'nin yenilenebilirde hedefini dünyaya ilan etti.





O gün yaklaşık 30 bin megavatlarında olan güneş ve rüzgârdaki kurulu gücümüzü, 2035'te 120 bin megavata quadruple (4 katına çıkaracağız) edeceğiz. Bu sadece hedef olsun diye değil, oraya ulaşılması lazım. Bizim her yıl 8-9 bin megavat rüzgâr ve güneş yapmamız gerekiyor. Yapıyor muyuz? 2025 yılı için 8 bin megavat rüzgâr ve güneşi yapacağız inşallah. YEKA'lar var, lisanssız, lisanslı projeler var, tek tük depolamalar devreye giriyor. Dolayısıyla bunlarla beraber 8-10 bin megavatı yapacağız ama baz yük santralde çok hareketimiz yok maalesef. Bu nedenle Ocak ayında devreye girecek olan ENKA Grubu'nun 840 megavatlık Kırklareli santrali bizim için çok değerli. Akkuyu önümüzdeki yıl devreye girerse bize bin 200 megavat civarında, çok büyük baz yük getirecek. Baz yükte de farklı teşvik yollarıyla yeni kapasiteyi oluşturmayla alakalı çalışmalarımız var, bunları yapmamız gerekiyor. Tek başına yenilenebilir maalesef yetmiyor, onu mutlaka desteklememiz, doğru bir sistem işletmeciliğiyle şart.

Enerji üretiminin ötesinde çok farklı perspektiflerden de büyük önem taşıyan nükleer enerjide ikinci ve üçüncü santraller ile ilgili çalışmaların olduğunu biliyoruz. Bu alanda mevcut Akkuyu santralinde gelinen nokta, yerleştirme hususunda atılan adımlar ve sağlanan ilerleme, bundan sonraki planlar konusunda bilgi ve görüşlerinizi alabilir miyiz?

Nükleer enerji hakikaten Türkiye için olmazsa olmaz, dahası dünya için olmazsa olmaz. Bahsettiğim elektrikteki büyük yapay zekâ veri merkezleri özellikle Amerika için geçici bir çözüm, bunlara doğal gaz santralleriyle elektriği sunmayı hedefliyor ama birçok teknoloji şirketinin de mevcut nükleer santrallerle uzun dönemli, 20 yıllık elektrik alım anlaşmaları imzaladığını, modüler santrallere yatırım yaptığını biliyoruz. Örneğin Bill Gates, Terra Power diye bir nükleer şirketine çok uzun zamandır yatırım yapıyor, biz de küçük modüler reaktörler için Terra Power ile görüşüyoruz. Dolayısıyla böyle bir dünyada iklim değişikliğiyle mücadele için ortaya konan küresel nükleer kapasitenin 2050'de mevcudun üç katına çıkması lazım. 1950'lerde ortaya çıkan ilk süreçten sonra nükleerin yeniden doğuşu diyebileceğimiz bir süreç yaşanıyor. Türkiye o ilk nükleer doğuşu sürecinde aslında doğru adımlarla başlamış, 1956-58'de uluslararası nükleerle alakalı anlaşmalara taraf olmuşuz, konvansiyonlara katılmışız, 1960'larda İstanbul'da araştırma reaktörü kurmuşuz ama maalesef nükleer santral hedefimizi gerçekleştirememişiz

ve 2026, Türkiye nükleer serüveninin 70. yılı ve inşallah Akkuyu'da ilk elektriği üreterek artık bu serüveni taçlandırmak istiyoruz. 1970'lerde İstanbul Teknik Üniversitesi Akkuyu sahasını uygundur diye tespit etmiş ve biz 2010'da Cumhurbaşkanımızın liderliğinde hükümetler arası anlaşmayla, Rusya ile iş birliği yaptık. Cumhuriyet tarihinin en büyük dış yatırımı ve bununla beraber Akkuyu'da dünyanın en büyük nükleer santral şantiye sahası devam ediyor. Normalde anlaşmamıza göre, bu yıl, 2025 nisan ayında ilk elektriği üretebiliyor olmamız lazımdı. Ancak pandemi süreçleri, yaşanan başka gelişmeler, örtülü, direkt veya indirekt bazı yaptırımlar, ekipmanların gecikmesi, alternatiflerin üretilmesi bize biraz zaman kaybetti. Ama bununla beraber bu yolda kararlılıkla gidiyoruz. İlkini yapmak hepimiz için çok değerli. Türkiye bu sayede ciddi bir tecrübeye sahip oluyor. Şu an itibarıyla, 2025 yılı ikinci çeyrek sonunda Akkuyu'da yaklaşık 10,6 milyar dolarlık yerliliğe ulaştık. Yüzde 56 yerlilikteyiz şu anda santral inşaatında. Hatta bugün kazanılan tecrübeyle, dünyadaki ikinci nükleer rönesansında Türk şirketleri farklı konumda olacak, bu çok büyük bir kazanım. Çok önemli insan kaynağı geliyor, bu alanda eğitim için yüzlerce öğrenciyi, Rusya'ya, Çin'e, Avrupa'nın farklı yerlerine gönderdik. Son iki yıldır da Teknofest'te bir nükleer teknoloji yarışması yapmaya başladık. Teknofest Türkiye'nin inovasyon platformu, dolayısıyla bu yarışmanın onun altında gerçekleştirilmesi gençlerin çok ilgisini

çekiyor. O yarışmalarda özellikle küçük modüler reaktörlerle inanamayacağınız özellikte, gelişmişlikte, projeler aldık. Dolayısıyla Türkiye bu anlamda her koldan nükleeri, nükleer sektörünü geliştirmeye devam ediyor. Elektrik üretimi açısından Sinop önemli, orada görüştüğümüz ülkeler var, henüz anlaşma yapmış değiliz. Kore Cumhurbaşkanı'nın, Cumhurbaşkanımızı ziyaretinde en önemli gündem maddelerinden biri buydu. Bu anlamda mutabakat zaptı imzaladık, önümüzdeki 6-12 ay onlarla yoğun çalışarak Sinop'ta iyi bir noktaya gelmeyi hedefliyoruz. Burada, rekabetçi bir fiyat ve yerlilikle ilgili iddialı bir taahhüt, insan kaynağımızın gelişimine nasıl bir katkısı olacağına dair birtakım taahhütler bekliyoruz, bunun akabinde karar vereceğiz. Trakya'da Çin ile yürüyoruz, Amerika'da yaptığımız anlaşma, Amerikan şirketlerinin de ilgisini ortaya koyuyor. Belki Sinop ve Trakya, üçlü, dörtlü konsorsiyumlarla kurulabilir. Nükleeri, nükleer santralden, nükleer yakıtı, araştırma reaktörlerine, hayatımızın her alanında kullanacağız. Sağlıkta, tarımda kullanıyoruz, dolayısıyla bunun hayata geçirilmesi farklı bir lige çıkaracak bizi.

Son dönemde enerji yatırımlarında en ön plana çıkan yatırım modeli YEKA oldu. Bu alandaki gelişmeleri, yatırımcıların ilgisini, önümüzdeki döneme ilişkin planları değerlendir misiniz? En son ihalede ilk yüzer GES YEKA ihalesi de gerçekleşti. Deniz üstü RES başta olmak üzere kısa vadede bekleyebileceğimiz ilkler var mıdır?

Çok yakın zamanda Manisa'daki hidroelektrik santralin üzerine yaptığımız yüzer GES gibi projeleri bundan sonra çok daha yoğun görebileceğiz. Özellikle EÜAŞ'ın barajları, bunlarda önemli potansiyel var. Türkiye'de enerjinin her türünü doğru şekilde sisteme katabilmek, doğru kapasiteyi, doğru şekilde, doğru yatırımcıya verebilmek için çalışıyoruz. Sektörün tümüne bütüncül bakıyoruz. Herkes kendi problemini söyleyip ona çözüm üretmemizi istiyor ama bütün sektöre baktığımızda, ortadaki sorunları çözmek için açıklası tek bir tane hızlı çözüm yok. Dolayısıyla bunları önümüzdeki dönemlerde adım adım hayata geçireceğiz. İlk olarak yapmayı düşündüğümüz, yüzer GES'ler bunların bir tanesi, bir diğeri offshore (deniz üstü) rüzgâr, 2035'e kadar Türkiye'nin 5 bin megavatlık hedefi var bu alanda. Önemli bir potansiyel var, ilk deniz üstü rüzgâr YEKA'mızı belki 2026 yılı içerisinde gerçekleştirebiliriz. Biz 51H dediğimiz, sanayicilerimizin özellikle kendi ihtiyaçları için kullanacağı kapasiteleri çok ciddi oranda tahsis ettik ve o projeler hayata geçiyor. Örneğin Oyak Grubu ciddi bir kapasiteye sahip, onu devreye almasını bekliyoruz. Sanayicilerimizin elinde şu anda yaklaşık 20 bin megavat lisanssız kapasite var. Onların süreçlerini kolaylaştırabilmek için birtakım çalışmalar yapıyoruz, izin süreçlerinde sıkıntılar olabiliyor, oralarda yaptığımız kanuni düzenlemeyle bu işi hızlandırıyoruz, imarda, yapı ruhsatında, kamulaştırmada yapacağımız katkılarla, sanayicilerimizin elindeki bu kapasiteler bir an evvel devreye alınmalı. 2022





yılında 33 bin megavatın üzerinde depolamalı kapasite tahsis edildi, bunların devreye girmesini bekliyoruz. Bazen şehirlere yukarıdan baktığınız zaman OSB'lerde, hâlâ bazı çatıların GES kurmadığını görüyorsunuz. Yerinde üretim, yerinde tüketimi destekliyoruz, önceliğimizi ona veriyoruz. Dolayısıyla çatılarda birkaç bin megavatlık potansiyel olabilir, bunların da 2026'dan itibaren önünü açacağız. Lisanssız uygulamalarda depoyla beraber belki çözümler olabilir. Rüzgâr santrallerinin kapasiteleri artırılabilir ve YEKA'lar devam edecek. 9 Aralık 2025 günü yani bugün itibarıyla da YEKA rüzgârı tamamladık. 2025 Ocak ve Şubat'ta 2 bin megavat yarışma yapmıştık. Güneşte 3,25 USD cent/kWh, rüzgârda 3,5 USD cent/kWh bir taban fiyat vardı. Taban fiyattan sonra da katkı bedeliyle bu yarışmaları sonlandırdık. Güneşleri de geçtiğimiz hafta yaptık. Ocaktan sonra yaptığımız değişiklikle, dolar sentini euro sentine dönüştürdük. Talep yatırımcılardan geldi, 'euro finansmana daha kolay erişebiliriz' dediler. Dolayısıyla taban fiyattaki rakamlar güneşte 3,25 euro cent/kWh, rüzgârda 3,5 euro cent/kWh oldu. Bugün rüzgârda toplam 1150 megavatlık kapasiteyi ihale ettik. Ortalama 150 bin euro artı KDV olan katkı bedeli ile toplam 208 milyon euroluk, 6 yarışmanın sonucunda ihaleler sahiplerini buldu. 1,1 milyar dolarlık yatırım yapılacak. Yakın zamanda yaptığımız GES ile beraber toplam 309 milyon euro bir katkı bedeli yarışmalardan geldi. Yatırımcılarımızdan beklentimiz; bunların bir an önce hayata geçirilmesi.

Yenilenebilir enerji kaynaklarının



şebekede oluşturduğu dalgalanmalar nedeniyle depolama, geleceğin enerji sisteminde kritik bir unsur olarak öne çıkıyor. Ülkemizde bu alanda 30 GW'ın üzerinde kapasite tahsisi yapıldı. Depolama teknolojileri ve bu alandaki yatırımlara ilişkin değerlendirme ve beklentilerinizi paylaşabilir misiniz?

Depolama çok kritik. Dolayısıyla bu verilen depolamalı lisanslarının bir an önce hayata geçmesini önemsiyoruz. Anlık denge açısından depolama çok kritik önemde. Türkiye özellikle yaz aylarında 19.00- 23.00 saatleri arasında çok ciddi bir talebi yönetmek durumunda. Dolayısıyla bu kesintili kaynakları ancak depoyla beraber hayata geçirmek doğru bir şekilde mümkün olabiliyor. Depolama yatırımlarının da bir an önce devreye girmesi, bizim için fevkalade önem arz ediyor. Bunun yanı sıra 10 yılı dolmuş

lisanssız kapasiteler var, onları belki depoyla beraber, belki farklı bir şekilde sisteme sokmayı planlıyoruz. 2026 yılında bunun yol haritasını açıklayacağız. Depolama, sistemimizin en önemli güvenlik araçlarından biri haline geldi. Dolayısıyla yatırımcılara da çok ciddi sorumluluk düşüyor. Bu yatırımları bir an önce hayata geçirsinler. Hızlandırmak adına biz de elimizden gelen gayreti göstereceğiz. Elektriksiz bir dünya artık mümkün değil. Sadece aydınlatma için kullanmıyoruz, elektrik her yerde. Şebekemizin güçlü olması lazım, üretim kaynaklarımızın dengeli bir portföy içerisinde bu sisteme elektriği sunması lazım.

Uzun süre yenilenebilir enerji yatırımlarının büyük kısmını oluşturan öz tüketime yönelik lisanssız projeler, son dönemde kapasite tahsislerinin

durmasıyla ilerleyemiyor görünüyor. Elektrifikasyon ve enerji geçişi açısından kritik olan dağıtık üretimde mevcut durumu, geleceğe dönük değerlendirmelerinizi ve uygulanacak politika yaklaşımlarını paylaşabilir misiniz?

2026'da kendi ihtiyacı için çatısına sistemi kurmak isteyen, illa fazlasını satarmak demeyenler için bu alanı açmayı hedefliyoruz. Şu anda yatırımcıların elinde yaklaşık 15-20 bin megavatlık bir kapasite var. Depoları da kattığınızda, 33 bin megavat da orada var, bu neredeyse 55-60 bin megavat verilmiş kapasite demek. Biz bunu 5 yılda hayata geçirsek, bir kısmının süresi dolmak üzere ama yine de yılda 12 bin megavat eder. Şu an hiçbir kapasite vermesek bile bunu görmemiz lazım ama biz yine de bu sene 7-8 bin megavatlarda olacağız diyoruz. Mevcuttaki kapasitelerin yapılmasını bekliyoruz açıkçası. Onun dışında 51h ile ilgili şöyle bir boyut var, soruyorum; elektriği 3,25 cente mi, yoksa 8 cente mi almak istersiniz? Biz sanayicimizi sonuna kadar destekliyoruz, yaşadıkları sıkıntıları da biliyoruz; yeşil dönüşüm, Avrupa'ya ihracat, sınırda karbon meselesi... Ama bahsettiğimiz bütüncül bakış için bunun maliyet etkisini de bir şekilde hesaba katmamız gerekiyor. Şu an bir es verdik ama 2026'dan sonra hem çatı, öz tüketim amaçlı, hem 51h'lar için kapasite artışıyla ilgili çok kapsamlı bir projeyi açıklayacağız. Teknik kısıtlardan dolayı çok kolay olmadığını da dile getirmek isterim. O 51h'ı yapan Oyak Grubu, gibi sanayicilerimiz de var. Böyle bir durumdayız ama inşallah bunu da aşarak sektörümüzün önünü açacağız.

Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi... Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi... Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi...



'Otogaz önümüzdeki 10 yıl boyunca Türkiye'de varlığını sürdürecektir'

15. Türkiye Enerji Zirvesi kapsamında düzenlenen Türkiye LPG Piyasası Oturumu, sektörün mevcut durumu ve geleceğine ışık tuttu. Oturumun moderatörlüğünü Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı A. Sertaç Komsuoğlu üstlenirken, oturumda konuşmacı olarak yer alan Türkiye LPG Derneği (TLPGD) Başkanı Eyüp Aratay, TOBB LPG Meclisi Başkanı Melih Poyraz ve Petrol Sanayi ve Emobilité Derneği (PETDER) Genel Sekreteri Köksal Onur İnci LPG piyasasındaki gelişmeleri, dönüşümü ve beklentileri değerlendirdi.



Türkiye LPG Derneği (TLPGD) Başkanı Eyüp Aratay

'LPG Kanunu'na sahip tek ülkeyiz'

Enerji sektöründe son yıllarda çok ciddi bir paradigma değişikliği yaşanıyor. Bizim 2015-2020 döneminde LPG strateji belgelerinde yoğun biçimde tartıştığımız "Nereye, nasıl konumlanmalıyız?" sorusu bugün çok daha farklı bir anlam taşıyor. Özellikle arz güvenliği denklemi içinde LPG'nin yeri, uzun süredir üzerinde durduğumuz bir konuydu. Ancak pandemiyle birlikte arz-talep dengesinde dünya tarihinde daha önce yaşanmamış bir kırılma yaşandı. Ardından Rusya-Ukrayna krizi, enerji bağımlılığının özellikle Avrupa açısından ne kadar kritik olduğunu net biçimde ortaya koydu.

LPG'yi artık yalnızca enerji arz güvenliği perspektifiyle ele almak

mümkün değil. Paris Anlaşması kapsamında Türkiye'nin 2053 karbon nötr hedefi bulunuyor. İklim değişikliğinin günlük hayatımıza etkilerini doğrudan hissediyoruz. Bu nedenle enerjiyi sadece bir ihtiyaç kalemi değil, aynı zamanda sürdürülebilir kalkınmanın bir aracı olarak değerlendirmek zorundayız. Tek eksenli enerji stratejisinden çok boyutlu en azından üç boyutlu bir enerji politikasına dönme zorunluluğumuz var.

Bu çerçevede LPG, alternatif yakıtlar arasında önümüzdeki dönem için önemli bir geçiş yakıtı olma potansiyeli taşımaktadır. Aynı zamanda kriz ve afet dönemlerinde bir sigorta yakıtı işlevi görmektedir. Deprem

sonrasında sahada fiilen gördük ki, bazı bölgelerde tek kullanılabilir yakıt LPG oldu. Türkiye'nin enerji güvenliği hedefleri, kriz senaryoları ve Birleşmiş Milletler'in sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı birlikte ele alındığında LPG'nin yeniden konumlandırılması gerektiği açıktır. Bu doğrultuda sektör paydaşlarıyla çalışmalar yürütüyoruz. Türkiye LPG Derneği olarak LPG'nin yaşam döngü analizini akademik bir çalışmayla tamamladık. Önümüzdeki yıl Nisan ayında bu konuda bir panel benzeri çalışma yapmak istiyoruz ve aslında bütüncül olarak sürece bakıp LPG'nin yarattığı paydaları, nerede olması gerektiği konusunda da bir çıktı almaya gayret edeceğiz. Bugüne kadar düşündüğümüz sadece tek boyutlu enerji arz güvenliğinin ötesinde bizi geleceğe götürecek bir geçiş yakıtı olarak LPG'nin yeniden tanımlanması gerekiyor.

Türkiye, LPG pazarı açısından güçlü bir konumdadır. Dünyanın 10'uncu, Avrupa'nın 2'nci büyük LPG pazarıyız, otogazda ise göreceler olarak yıllara göre değişse de dünyanın en büyük ilk iki pazarından biriyiz. Ayrıca LPG Kanunu'na sahip tek ülkeyiz.

Önümüzdeki 10 yıl için LPG arz güvenliği açısından Türkiye'nin altyapısı yeterlidir. Mevcut 425 bin tonluk stoklama kapasitemiz ülke ihtiyacını karşılayabilecek düzeydedir. LPG'yi farklı



kaynaklardan temin edebiliyor, yaygın bayi ve terminal altyapımızla ülkenin her noktasına ulaştırabiliyoruz. Bu anlamda LPG sektörü, olası enerji krizlerine karşı dayanıklı bir yapı oluşturmuştur.

Otogazın geleceğiyle ilgili tartışmalarda rekabet kavramının geride kaldığını düşünüyorum. Elektrikli araçlar nihai hedef değil, bir geçiş sürecidir. Bugünkü elektrik üretim yapısı dikkate alındığında LPG'li araçların çevresel katkısı göz ardı edilmemelidir. Elektrik tamamen yenilenebilir kaynaklardan üretilene kadar LPG önemli bir geçiş yakıtı olmaya devam edecektir. Otogaz önümüzdeki 10 yıl boyunca Türkiye'de varlığını sürdürecektir. Tüplü LPG ise afet ve kriz senaryolarında tek alternatiftir. O anlamda da LPG bundan sonraki süreçler için bu çerçevede afet senaryolarına, kriz yönetim protokollerine ve regülasyonlara bir an evvel dahil edilmelidir. Sektör olarak da bizim bundan sonraki tüm çabamız, LPG'nin geçmişte kullanılan bir yakıt değil, geleceğe bizi götürecek bir yakıt olarak konumlanmasıdır.





Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı A. Sertaç Komsuoğlu

'LPG kritik bir enerji kaynağı'

LPG sektörü, özellikle otogazın gelişmesiyle çok önemli bir noktaya geldi. Pazarda çok popüler oldu ve her geçen gün Türkiye pazarında önemini artırdı. O dönemde onlarca şirket kuruldu. Bugün o şirketlerin çoğu yoklar. Çünkü günü kurtardılar ama uzun vadede kalıcı olamadılar ve pazarda artık dengeler yerine oturdu. Regülasyon da etkisini gösterdi. Bu bağlamda, LPG sektörü artık kendini net bir şekilde konumlandırdı. Elektrikli araçların

yükselişi ise akaryakıt için ikinci bir alternatif yaratıyor; bu durum, sektörde yeni stratejiler geliştirmeyi gerekli kılıyor.

Son yıllarda tüplü gazın önemini de gördük; deprem gibi acil durumlarda LPG kritik bir enerji kaynağı oldu. Bu nedenle, enerji politikalarında LPG'nin yeri mutlaka doğru tanımlanmalı ve sektöre sunulacak argümanlar net olmalı.

Pazarda rekabet sistemi oturduğunda bazı istasyonların otogaz bölümlerini

kapatmaya başladığını gözlemliyoruz. Bu, daralan piyasada kamu ve sektörün hangi önlemleri alması gerektiğini düşündürüyor. Ayrıca, yenilenebilir LPG ve elektrikli araç yatırımları gibi konular, sektörün geleceği için kritik öneme sahip.

Rusya-Ukrayna savaşı ve global enerji fiyatları gibi dış faktörler, LPG yatırım kararlarını ve arz güvenliğini etkiliyor. Önümüzdeki 10 yıl için LPG arz planlamalarının yeterliliği, sektörün sürdürülebilir büyümesi için temel bir



soru. Bu bağlamda, Türkiye'nin LPG piyasasında alacağı aksiyonlar hem ekonomik hem de enerji güvenliği açısından belirleyici olacak...

TOBB LPG Meclisi Başkanı
Melih Poyraz

'Dünyadaki LPG fiyatları düşecek'

Genel dünyaya bakmak gerekiyor. LPG büyüyor mu, küçülüyor mu? İki tane dinamik var arz ve talep. LPG'nin arz tarafı çok olumlu. Bugün Amerika ve Körfez'de ciddi arz devreye giriyor; neredeyse mevcut arzın yüzde 50'ye yakın arzı piyasaya gelmiş olacak. Arz artarken talep de artıyor fakat arza yetişemiyor. Dünyadaki LPG fiyatları düşecek. Bizim artık pazarımızın yüzde 80-95'i otogaz. Ekonomimizdeki yeri artacak. Buradaki ekonomi artarken dünyada da arzın gelmesiyle ve bu fiyatların düşmesiyle beraber bu sene ve geçen sene olduğu gibi LPG piyasası büyümeye devam edecek. Bu arz büyürken talep nerede artıyor? İki tane kısmı var. Bir tanesi LPG'nin özellikle Çin'de ucuzlamasıyla kimya çok artıyor. Hâlâ 2 milyar insan katı atıkla, çok sağlıklı olmayan yakıtlarla yemeklerini pişiriyorlar. Çalı çırpı topluyorlar. Özellikle Afrika'da çok ciddi bir sorun. Bugün baktığımızda Afrika'daki penetrasyon yüzde 10'lar seviyesinde. Bir tarafta arz geliyor, bir taraftan da özellikle cooking için olan talep artmaya devam edecek. LPG, Paris İklim Anlaşması hedefleri açısından da önem taşıyor hem karbon salımını azaltıyor hem de yaşam standartlarını iyileştiriyor.

Türkiye'de doğal gaz artışıyla tüplü gaz küçülüyor (yüzde 5-6 seviyesinde), fakat otogazın önü açık. Dönüşüm kritik; fabrikada dönüşmüş orijinal araçların piyasaya girmesi önemli. LPG benzine kıyasla avantajlı ve büyümeye devam edecek. Eğer istasyonlardan LPG kaldırılırsa tekrar konulacak. Kolay dönemden geçmiyoruz ama herkes için geçerli. Orta vadeye, uzun vadeye bakmak lazım. Neticede dünyadaki dinamikler LPG için çok olumlu ve bu devam edecek. Hindistan ve Kenya gibi pazarlarda devlet destekli LPG kullanımı kısa sürede pazar büyümesini sağladı. Türkiye; endüstrisi, bilgi birikimi ve insanıyla bu alanda liderlik yapabilir ve dünyadaki LPG gelişiminde söz sahibi olabilir.

Paris Anlaşması hedeflerine ulaşmak için dünyanın 6 trilyon dolar harcaması gerekiyor. Harcanan 1.6 trilyon dolar yetersiz. Bugün karbonsuzlaştırmak

elektrikli araç olarak olmuyor. Birincisi bütün gridinize yatırım yapıyor olmanız gerekiyor; elektriği çok daha uygun karbon enerjisi düşük değerlerden yapıyor olmanız gerekiyor. Altyapınızı çok ciddi manada değiştirmeniz gerekiyor; bu da kolay değil. Dünyadaki bugün ülkelerin borçluluk seviyelerine bakarsanız yüksek. Devletler borçlu. Covid bu borçluluğu daha da artırdı. Dolayısıyla isteriz ki o dünyaya geçelim fakat bir taraftan da gerçekler var: Dünyadaki ekonomi bugün o yatırımı kaldırmıyor. Türkiye'deki ekonomi de o yatırımı kaldırmıyor. Demek ki bu geçiş (transition) dediğimiz LPG, bugün benzine göre yüzde 20 daha az karbon salımı var. Bu ürünü kullandığımız zaman da daha az emisyon üretiyorsunuz ve daha da ekonomik olarak hem cari açığa hem de bütçeye daha uygun olduğu için iki taraflı biçimde buna faydanız oluyor.

Yenilenebilir LPG'nin maliyeti hâlâ yüksek. Bugün fiyatlar hızla düşmesine rağmen, bu yakıtların dünyada yaygın kullanımı hâlâ gerçekçi değil. Bir tek gerçekçilik var: Sivil havacılıkta SAF kullanılıyor. TÜPRAŞ'ın çok ciddi yatırımları var. SAF üretirken 1 ton da 50 kilo kadar LPG çıkıyor. Tabii burada sistemlere göre değişiyor. Oralarda bu yakıt kullanılabilir. Ancak yeni bir şirketin sıfırdan yatırım yapıp pazara girmesi rekabetçi olmaz. Ar-Ge çalışmalarına önem verilmeli fakat gerçekçilikten kopulmamalı. Elektrikli araç penetrasyonu hâlâ beklenen seviyede değil. Altyapı yatırımları, elektrik dağıtımı ve şarj yönetimi büyük önem taşıyor. Şirketimizde araçları LPG'ye çeviriyoruz ve en küçük bir şikayet yok. Yüzde 40-45 oranında tasarruf sağlanıyor. Yeni araçlar için algıyı değiştirip, LPG'nin ekonomik ve çevresel avantajlarını göstermek gerekiyor. LPG fiyatlarının yükselmesi kısa vadeli fayda sağlıyor; uzun vadede düşük fiyatlar ticaret hacmini artırıyor. Biz isteriz ki LPG fiyatı çok düşük kalsın ve çok ürün satalım. Arz artıyor, LPG fiyatı düşecek. Birçok tehdit var ama sektör uzun vadede büyümeye devam edecek.

PETDER Genel Sekreteri
Köksal Onur İnci

'LPG, yeşil dönüşüm yolculuğunda önemli bir geçiş yakıtı olmaya devam edecek'

LPG'de diğer sektörlerde de olmakla birlikte otogaz segmentinde belli bir düşüş var. 2024 yılı itibarıyla toplam LPG pazarı yaklaşık yüzde 6 düşerken, LPG otogaz pazarı yüzde 5 civarında bir düşüş yaşadı. 2025 Yılı Ocak-Eylül verilerine baktığımızda benzer bir düşüş toplam LPG tüketiminde de görülüyor. Otogaz pazarındaki bu daralmayı iki başlık altında değerlendirmek gerekiyor: Kaçınılmaz olanlar ve düzeltilebilir alanlar.

Bu daralmanın durdurulabilmesi için üç temel odak noktası öngörüyorum. Birincisi, LPG adına yeniden fiyat avantajının oluşturulmasıdır. Vergi oranlarına baktığımızda, EPDK'nın 2025 Kasım fiyatlama raporuna göre motorinde yaklaşık yüzde 39,5, benzinde yüzde 42, otogaz LPG'de ise yüzde 37,5 oranında vergi bulunuyor. LPG'nin hitap ettiği tüketici profili dikkate alındığında, vergi yükünün azaltılması pazara olumlu katkı sağlayacaktır. Ayrıca dağıtım şirketlerinin lojistik ve depolama maliyetlerini düşürecek teşvikler de verilebilir. İkinci olarak, LPG'nin çevresel faydalarının daha görünür hale getirilmesi önemlidir. Geleneksel yakıtlara kıyasla daha çevreci bir yapıya sahip olduğu bilinmiyor. Yeşil dönüşüm zaman alacağı düşünüldüğünde, LPG'nin bir ara geçiş yakıtı olarak konumlandırılması mümkündür. Üçüncü olarak ise araç dönüşüm piyasasına yönelik düzenlemeler yapılabilir. Dönüşüm maliyetlerinin artması tüketiciyi caydırıyor. Kredi, taksitlendirme gibi teşvik mekanizmalarıyla bu dönüşüm desteklenebilir ve otogaz segmentindeki daralma sınırlandırılabilir.

Kaçınılmaz tarafta elektrikli araçların yükselişi yer alıyor. Gerek dünyada gerek Türkiye'de elektrikli araçlar çok ciddi bir ivme kazanmış durumda. Türkiye'de aylık yaklaşık 15 bin adetlik elektrikli araç artışı görülüyor. Bu araçların otogaz pazarından belirli bir pay alacağı aşikâr. PETDER olarak biz de bu dönüşümü dikkate alarak tüzük değişikliği yaptık ve mobiliteyi faaliyet alanımıza dahil ettik. Ancak konuya tek taraflı bakmamak gerekiyor. Eğer otogazdaki düşüşün

tek nedeni elektrikli araçlar olsaydı, benzinde yaşanan yüzde 17'lik tüketim artışı açıklamak mümkün olmazdı. Elektrikli araçların yükselişi otogazi elbette etkiliyor. Ocak-Ekim dönemi verilerine elektrikli araçlarda ticari anlamda şarj miktarına bakıldığında yüzde 147 oranında artış görüyoruz. Yıl içinde toplam şarj sayısı 1 milyondan 2,3 milyona çıktı. Otogazın otomotiv yakıtları içindeki payı yüzde 13,9 seviyesinde. Elektrikli araçların bu paydan alım yapacağı açık; ancak bunu yalnızca kaçınılmaz bir tehdit olarak görmemek gerekir. Doğru teşviklerle LPG otogazın göreceli gücü korunabilir. Elektrikli araçlar hâlen yeni bir teknoloji ve altyapı, menzil, uzun yol ve ticari kullanım gibi alanlarda sınırlılıklar barındırıyor. Şarj altyapısının yetersiz olduğu bölgelerde LPG, diğer fosil yakıtlara kıyasla yeşil dönüşüm yolculuğunda önemli bir geçiş yakıtı olmaya devam edecektir. Ayrıca elektrikli araç fiyatlarının hâlen yüksek seviyelerde olması, birçok tüketici için erişim sorununu beraberinde getiriyor. Bu da LPG'nin kısa ve orta vadede güçlü bir alternatif olmasını sağlıyor.

5 Ekim 2023'te yayımlanan tebliğle ticari araçlar için UTSS zorunluluğu getirildi ve akaryakıt tarafında bu uygulamada ilerleme sağlandı. Sahada bazı eksiklikler olmakla birlikte kamu kurumlarıyla bunların giderilmesi için çalışmalar yürütüyoruz. Ancak LPG'nin bu tebliğ kapsamına alınması, mevcut durumda seri üretim ve montaj süreçleri ile otogaz istasyonlarında UTSS uygulamalarının hazır olmaması nedeniyle sorunludur. Geçmiş deneyimler, düzenlemelerin altyapı ve hazırlıklar tamamlandıktan sonra uygulanmasının daha faydalı olduğunu göstermektedir. Ayrıca yaptığımız değerlendirmelerde, otogaz istasyonlarına yapılacak UTSS yatırımlarının beklenen faydayı sağlamayacağını düşünüyoruz. Bunun yerine tüketicinin denetlenmesi, kayıt dışı ve suçluların tespiti daha etkili olacaktır. Bu nedenle LPG'nin UTSS uygulamasından çıkarılması gerektiğini düşünüyoruz.



'2027 yılında 500 bin varil petrol üreteceğiz'

Petrol Piyasaları Oturumu'nun moderatörlüğünü Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisat Bölümü Doç. Dr. Göktaş Şahin üstlendi. FGE Londra Enerji Ekonomisi ve Dönüşümü Direktörü Cüneyt Kazokoğlu ve Energy Aspects Petrol ve Doğal Gaz Arama ve Üretim Kıdemli Analisti Serkan Şahin'in konuşmacı olduğu oturumda petrol piyasaları masaya yatırıldı.

8-9 ARALIK/DECEMBER 2025 - HILTON İSTANBUL BOMONTI HOTEL & CONFERENCE CENTER



FGE Londra Enerji Ekonomisi ve Dönüşümü Direktörü Cüneyt Kazokoğlu

'Benzin talebinde artış bekliyoruz'

2024 yılında dediğimiz her şey, dediğimiz şekilde gerçekleşti. Elektrikli araba satışlarındaki dalgalı hareket devam ediyor. Trump hâlâ piyasaları karıştırıyor. OPEC'in yedek üretim kapasitesi hâlâ çok yüksek. Enerji dönüşümünde elektrikli arabalar hâlâ petrol için tehdit. İlk dikkat çeken şey; toplam talebin Covid öncesini geçtiği. Dizelde Covid öncesine oranla fazla değişiklik yok. LPG'de çok fazla patlama var. Benzinde ve jet yakıtında bayağı bir artış var. 2025 yılı dünyadaki jet yakıtı talebi 2019 yılına döndüğü yıl. Petrol talebi artıyor diye konuşuyoruz işte ama bu toplam sıvı akaryakıt talebi artan şey. Bu yıl toplam akaryakıt talebinin belli bir kısmı düşük. Bu yıl fena değildi. Önümüzdeki sene 2026 yılında bu oranın çok düşük olacağını görüyoruz. 100 bin varillik talep artışı var rafineriler için. Genel olarak bu gidişat daima devam edecek ve biz petrokimya ham maddesine olan ihtiyaç ve rafinerilere olan ihtiyacın artmadığı bir yola gireceğiz. İçten patlamalı motor satışları 2018'de zirve yaptı. 2020'de Covid geldi. Ondan sonra araba satışları toparladı. 2018 zirvesini geçtik fakat bu artış içten patlamalıdan gelmedi. Toparlanmanın tamamı elektrikli denildi. Burada artışın asıl götüren yüzde yüz akülüler. Çin almış başını gidiyor. Ekim ayında yüzde 60'ı buldu elektrikli oranı. Avrupa Birliği de dörtte bir oranına geldi. Amerika önümüzdeki yıl biraz daha düşecek. Orta uzun vadede orada da artacağını düşünüyoruz. Buradan

geriye dönüş yok. Benzin talebi açısından baktığınızda benzin talebi artıyor. Ama artış hızında hissedilebilir bir yavaşlama var artık. Elektrikli arabalar gerçekten etkili oluyor. Benzin talebinde hâlâ artış bekliyoruz. Genel olarak yavaşlama var ama artış devam ediyor. Yavaşlama son derece hissedilir ve büyük. Avustralya'da mesela yüzde 15'lere ulaştı. Tayland yüzde 25'lere ulaştı. Türkiye birkaç ay öncesinde yüzde 35 ile rekor kırdı. Altın Hindistan geliyor, Güney Kore yüzde 20'ler seviyesine çıkmış durumda. Güney Kore biraz farklı. Çin'deki kapasite fazlası ve Çin'in her şeyde olduğu gibi dünyanın geri kalan pazarlarına boşaltıyor. Amerika Birleşik Devletleri gümrük vergileriyle korumaya çalışıyor. Covid olana kadar kamyonculuğa olumlu etkisi olan sektörlerle Amerika Birleşik Devletleri o zamandan beri bütün GSMH'nın artışı kamyonculukla alakası olmayan dizel tüketmeyen endüstrilerden geliyor. Amerika'daki kamyon hareketi dizel tüketimi 2020'ye kadar GSMH ile paralel gidiyor. 2020 yılından sonra yatay devam ediyor. Bu iktisadi yapısal değişim Amerika Birleşik Devletleri gibi doyumluğa ulaşmış ekonomilerde giderek daha fazla göreceğimiz dizel talebin önünü tıkayacak bir gelişim. Kamyonlarda da dönüşüm gözüküyor. Çin'deki yeni kamyon satışlarındaki dizel oranı ve elektrikliyle çalışan kamyonların oranı yüzde 50/50'ye yaklaşıyor. Bilhassa şunu düşünmek lazım. Çin'de elektrifikasyonu tetikleyen en önemli şeylerden biri

hükümet sübvansiyonlarıydı. Elektrikli kamyonlarda da batarya kapasitesindeki gelişmelerle batarya değiştirilen kamyonlar bayağı artacak. Sadece Çin'de değil dünyada dizel talebinin muhtemelen 2019 seviyesine dönmeyeceğini işaret ediyor. Dünyada benzin talebi 2019'u aştı ama dizel talebi 2019 seviyesinin üstüne çıkmayacak. Çin'in 2019 yılında yaklaşık 60 milyon tonluk petrokimya kapasitesi var. 2025 yılında geldikleri seviye 143 milyon ton. Çin tarafından petrokimya bağımsızlık plastik ya da polimer ithal etmemek için izlenen devlet politikası. Buradaki kapasite artışını görmeye devam edeceğiz. Japonya'da kapasite azalacak. Başka yerlerde yeni projeler iptal olacak. Bu yılki jeopolitik olaylardan biri Rusya'ya yaptırımlar. Rus şirketleri önümüzdeki yıldan itibaren ham petrolün geldiği limandan 60 gün içinde çıkan akaryakıtın ithalini yasaklıyor. Bu ne zaman çözülür? Açıkçası bilmiyoruz. Birden kesilmeyeceğini düşünüyoruz. Genel olarak yaptırımları bir kere uygulanmaya başladıktan sonra yaptırımların tekrar kaldırılması nadir rastlanan bir şey. Önümüzdeki yıllarda fazla rafineri kapasitesi gelmiyor. Gelenler de Asya'dan geliyor. Biraz Orta Doğu'dan var. Irak'ta benzin ithali artık önümüzdeki yıldan itibaren en azından kâğıt üstünde duracak. Buna mukabil İngiltere'de yeni rafineri kapandı. İngiltere 1983'ten beri ilk defa net benzin ithalatçısı olacak 2026'da. Çünkü rafinaj kapasitelerini kapatıyor. Biyoyakıtlar akaryakıt talebinin



çok önemli kısmını karşılıyor. Brezilya'da ve Kanada'da ciddi büyüme var. Amerika Birleşik Devletleri hâlâ büyüyor. Guyana coşmuş durumda. Buradan gelecek ham petrol üretim artımı da var. OPEC için üretim kısmak dışında başka bir çare kalmıyor. Eğer piyasayı dengelemek gibi amacı yoksa şu andaki gibi üretim artırımını devam etmesi de mümkün olabilir. Ortada çok fazla petrol var. Büyük bir kırılma olmazsa önümüzdeki yıllarda bu yıl olduğu gibi 50-60 dolar civarında bir fiyat olacak. Dolayısıyla petrol fiyatı neticesinde ürün fiyatı için de iyi bir şey. Ham petrol temelli olmayan ürünlerde artış var. Akaryakıt talebiyle ham petrol temelli ürünleri ayırmak lazım. Önemli olan şey batarya teknolojisi önümüzdeki 50-60 yılın en önemli teknolojilerinden biri. O teknolojiyi geliştirmek için elektrikli aracın olması lazım. Drone savaşları filan konuşuluyor. Bunların hepsi batarya. Batarya teknolojisi için elektrikli araçlar bulunmaz bir nimet. Dizel talebinde yapısal bir yavaşlama var. Çin bütün sektörlerde kapasite fazlası yaratıyor. Önümüzdeki 3-5 yıl için kapasite artırımını var ama ondan sonra bir şey görmüyoruz. Bu da petrol fiyatlarını baskılayacak.



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

'İran ambargosu kalkarsa etkisi büyük olacak'

Hindistan çok ciddi fırsattan faydalanarak fiyat fırsatıyla aslında Avrupa'ya gitmeyen hacmin tamamını sömürmüş durumda. Son zamanlarda ambargo kısmında Hindistan'a uygulanan baskıyı görüyoruz. Ambargoyla oluşturulmaya çalışılan etkinin işe

yaramadığı ama ilginç bir şekilde Ukrayna'nın doğrudan saldırıları oluşturduğu görülüyor. Rusya'da yaklaşık 1,1 milyon varil günlük kırılma var. Rusya rafinerilerine, altyapılarına olan saldırıdan dolayı bir üretim kesintisi sorunu yaşıyor. Bu sorunu yaşamamanın

bazı etkileri var. Türkiye'ye etkisine girmeyeceğim ama önemli kısım bu etkinin ambargolardan değil tamamıyla Ağustos 2025'ten beri Ukrayna'nın yaptığı doğrudan saldırılarla alakalı olması. İran niyeyse sohbetlere fazla girmiyor. Dikkat ederseniz aslında İran'ın petrol ihracatı 2024 ve 2025 yıllarında beş yıllık ortalamanın çok üstünde seyrediyor. Bunun da nedeni Çin. Çin, İran'a uygulanan ambargoyu ciddiye almıyor. Çok ciddi miktarda İran petrolünün Çin'e gittiğini görüyoruz. Günün sonunda eğer ambargo kalkarsa etkisi büyük olacak. Şu an gelen haberler Hindistan'ın Rus petrolü ithal etmeyi kestiği, bazı gemi fiyatlara iptal edildiğinin haberini almış durumdayız. Bu da Hindistan'ın ithalatının 0,8 milyon varil düşmüş olduğunu gösteriyor. Türk rafinerilerini de yaklaşık günlük 200 bin varillik sorun bekliyor. Son saldırılarda üç tane yükleme noktasından iki tanesi doğrudan hasar aldı. Ağustos 2025'ten



bu yana özellikle Rus kargolarının alıcı bulamayışı konularından dolayı dünyadaki yüzer petrol stokları beş yıllık ortalamanın en tepe noktasına gelmiş durumda. Bizim beklentimiz biraz daha farklı. Biz küresel petrol üretiminin önümüzdeki yıl daha stabil kalacağını düşünüyoruz. Bir fiyat baskısı var. Arz konusunda sorun yok ama talep konusunda bazı problemler var. Özellikle Çin talebinin azalmasından kaynaklı fiyat baskısı olduğu için, Amerika daha fiyat hassas bir üretici olduğu için OPEC üyesi olmayan üreticilerde bir zayıflama ama bunun yerine de OPEC+ tarafında biraz artış bekliyorduk ama birbirini götüren bir dengede. 2026 yılında daha stabil üretim bekliyoruz.



Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi... Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi... Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi...



'Kârlılıklarımızı sürdürürebiliyor olmamız lazım'

'Türkiye Akaryakıt Piyasaları Soru - Cevap Oturumu'nda, Enerji Petrol Gaz Gazetesi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Gözde Emlik'in sorularını yanıtlayan Petrol Sanayi ve Emobilité Derneği (PETDER) Yönetim Kurulu Üyesi Ömür Gebeş, sektörün karşı karşıya olduğu sorunlara ilişkin dikkat çekici ve samimi değerlendirmelerde bulundu.

Akaryakıt sektöründe son bir yılda en fazla hissedilen yapısal sorunlar nelerdi? Bunların dağıtım şirketlerine ve bayilere etkilerini nasıl özetlersiniz?

Bu soruyu üç başlık altında değerlendirmek istiyorum.

Birincisi, makroekonomik gelişmeler. Çevremizde ciddi jeopolitik gerginlikler yaşanıyor. Rusya-Ukrayna savaşı, İsrail-Filistin arasındaki çatışmalar ve son olarak İsrail-İran arasında yaşanan kısa süreli gerilimler, beraberinde yaptırımları getirdi. Bu yaptırımlar petrol ve petrol türevi ürünlerin arz güvenliği açısından önemli sorunlar yarattı.

Bu durum, özellikle rafinerilerimizin tedarik süreçlerini zorlaştırdı. Hem tedarikte hem de ürünlerin dağıtımında aksaklıklar yaşandı. Elbette bu tür sorunlar doğrudan fiyatlara yansıyor. Rafineriden başlayarak dağıtım şirketleri, istasyonlar ve nihayetinde son kullanıcıya kadar uzanan zincirde maliyet artışı fiyatlara yansımış oluyor. Bu, ilk temel problemimiz.

İkinci başlık, finansmana erişim sorunları. Bu sorun yalnızca bizim sektörümüze özgü değil. Enflasyonun yıl sonunda yüzde 31 seviyelerinde gerçekleşmesi bekleniyor; ancak faiz oranları hâlâ çok yüksek. Merkez Bankası'nın son uyguladığı politika faizi yüzde 35 seviyesinde. Bu durum, hem dağıtım şirketlerini hem de istasyon bayilerimizi ciddi bir faiz yükü altında bırakıyor.

Neden böyle oluyor? Çünkü sürekli olarak işletme sermayesi koymak zorunda kalıyoruz. Dört yıl önce akaryakıt fiyatları 7-10 lira bandındayken bugün 50 lira seviyelerine gelmiş durumda. İlave işletme sermayesi olmadığında bankalardan kredi kullanmak kaçınılmaz hâle geliyor. Öte yandan, sektörümüzde hizmet standardı çok yükseldi. Bayilerimiz artık birer yaşam merkezi konumunda. Bu da her noktada maliyetlerin artması anlamına geliyor.

Bu nedenle kârlılığın sürdürülebilirliği son derece kritik. Kârlılıklarımızı sürdürürebiliyor olmamız lazım. Bu noktada sektörün her anlamda desteğe ihtiyacı olduğunu düşünüyorum.

Lisanssız, kayıt dışı satış ve kaçak konusunun UTSS ile büyük ölçüde önüne geçildiği söyleniyor. Başka hangi mevzuat veya yönetim değişiklikleri gerekli olabilir?

UTSS çok önemli bir proje. Hem PETDER adına hem de diğer dağıtım şirketleri adına bunu rahatlıkla söyleyebilirim. Kayıt dışı ekonomiyle mücadele ve sektörün kayıt içine alınması konusunda bayilerimizin ve tüm sektör paydaşlarının güçlü bir desteği var. Çünkü dağıtım şirketleri de bayiler de çok ciddi yatırımlar yapıyor. Rafineri yatırımlarını



da bu tabloya eklemek gerekir.

Akaryakıt sektörü, uçtan uca en detaylı şekilde denetlenen sektörlerden biri. Ben sektöre girdiğimde önce yazar kasa uygulaması geldi, ardından otomasyon sistemleri devreye alındı. Otomasyon sistemlerini genişlettiğinizde, beraberinde farklı regülasyonlar da geliyor.

Elbette yenilikler önemli; ancak mutlaka etki analizi yapılması gerekiyor. Mevzuat hazırlanırken devletimiz bu analizleri yapıyor; fakat sektörü aşırı regüle edecek ve ilave maliyetler getirecek düzenlemelerin, sektör paydaşlarıyla istişare edilerek ele alınması gerektiğini düşünüyorum. Getirilen ilave yükler karşısında, kârlılığın ve tüm paydaşların sürdürülebilirliğinin korunması şart. Bu konuda da her zaman desteğe ihtiyacımız var.

İstasyonlar artık yalnızca perakende noktaları değil, e-mobilité ve yaşam merkezlerine dönüşüyor. Bu dönüşümde Türkiye'nin ne kadar ilerlediğini düşünüyorsunuz?

Türkiye bu alanda çok ciddi bir ilerleme kaydetti. İstasyonlar aynı zamanda önemli vergi tahsil noktalarıdır. Yaklaşık 700 milyar TL'lik bir vergi tahsilatı bu noktalar üzerinden yapılıyor; bu boyutu da özellikle vurgulamak isterim.

Daha önce de ifade ettim; istasyonlar artık birer yaşam merkezi. Eskiden beyaz bayraklı istasyonlarda market yoktu ya da olsa bile birkaç ürünle sınırlıydı. Bugün ise çok kapsamlı marketler, kaliteli kahve noktaları, elektrikli araç şarj altyapıları ve yıkama hizmetleri bulunuyor. İstasyonlar gerçek anlamda bir yaşam alanına dönüşmüş durumda.

Bu dönüşüm çok önemli bir know-how yarattı. Dünyanın hiçbir yerinde bizim sahip olduğumuz konfora sahip istasyonlar yok. Ancak bu altyapıyı kurmak ve 24 saat hizmet veren tesisleri yönetmek ciddi maliyetler gerektiriyor. Gelecekte bu istasyonları pazarlamak durumunda kalacağız.

Petrol Ofisi Grubu olarak en büyük hissedarımız Vitol. Türkiye'ye geldi, bu birikime inandı ve bu know-how'ı gördü. Petrol Ofisi olarak BP istasyonlarını devralmamız da bu güvenin bir göstergesi.

Sektörün geleceğine inanmaya devam ediyoruz. Bu birikimin ve know-how'ın devam etmesi gerekiyor. Bir kez daha altını çizmek isterim: Sürdürülebilir kârlılık olmadan bu sektör ayakta kalamaz.

Son yıllarda sektörde birleşmeler ve devralmalar yaşandı. Bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz? 2026'da da devam eder mi?

Bu, son derece doğal bir süreç. Devam da edebilir, etmeyebilir. Biz Petrol Ofisi olarak bugün bin noktada kahve satıyoruz; Tchibo ve Borusan ile iş birliklerimiz var. Artık istasyonları yalnızca yakıt satılan yerler değil, belirli bir hizmet standardı sunan tesisler hâline getirmeye çalışıyoruz. Zamanla bu yapı bir otel konseptine dahi dönüşebilir.

Geçmişe baktığımızda, bu sektöre yıllarını vermiş çok sayıda dağıtım şirketi ve iş ortağı var. Bayilerimiz de ciddi istasyon yatırımları yapıyor, tesislerini sürekli geliştiriyor. Taşıt tanıma sistemleri, yurt satım ekipleri gibi alanlarda bayilerimiz büyük sorumluluk alıyor.

Bu konsolidasyonlar sektörün, bayilerin ve nihayetinde tüketicinin faydasına olacaksa devam etmelidir. Önemli olan, bu süreçlerin sektöre zarar vermemesidir.

Elektrikli araçlardaki artış sektörün gelir modelini nasıl etkiler? PETDER'in bu alandaki öngörüsü nedir?

E-mobilité konusunda çok farklı senaryolar konuşuluyor. Kimine göre 2035'e kadar elektrikli araçların payı yüzde 50'ye çıkacak, kimine göre ise yüzde 10 seviyesinde kalacak. Bu nedenle konuyu üç başlıkta değerlendirmek gerekir.

Birincisi, elektrikli araçlar hayatımıza

girdi ve artmaya devam edecek. Buna göre altyapı hazırlıklarını yapmak zorundayız.

İkincisi, bu durum fosil yakıt tüketiminin kısa vadede biteceği anlamına gelmiyor. Önümüzdeki 10 yıl boyunca bu tüketim devam edecek. Tarım, inşaat ve sanayi gibi sektörler büyümeyi sürdürecektir. Bu nedenle istasyon altyapılarını güçlendirirken, dağıtım, depolama ve rafineri boyutunu uçtan uca düşünmemiz gerekiyor.

Üçüncüsü ise gerçekçi planlama. Tüm konsantrasyonu "gelecek tamamen elektrikli olacak" varsayımı üzerine kurmak doğru değil. En azından önümüzdeki 5-10 yıl için böyle kesin bir öngörü yok. Aşırı yatırımlar, bazı firmalar için risk oluşturabilir.

Bu nedenle kamunun desteğiyle, istişare içinde, gerçekçi yatırımlarla ilerlememiz gerekiyor.

2030'a doğru Türkiye akaryakıt sektörü nasıl bir dönüşüm geçirecek? PETDER'in öncelikleri neler olacak?

Türkiye akaryakıt sektörü altyapısı güçlü ve dönüşüme hazır bir sektör. En önemli özelliklerinden biri esnek olması ve değişen koşullara hızlı uyum sağlayabilmesi.

Bu süreci üç ana başlıkta ele alabiliriz:

Enerji güvenliği: Enerji, özellikle üretim sektörü için hayati önemde. Türkiye hâlâ enerjide yüzde 80 oranında dışa bağımlı. PETDER olarak önceliğimiz, enerji güvenliğini sağlayacak altyapıyı oluşturmak ve erişilebilirliği artırmak.

Sürdürülebilirlik: Çevresel sürdürülebilirlik artık vazgeçilmez. Düşük kükürtlü yakıtlar ve deniz satışlarına yönelik çalışmalarımız bu kapsamda değerlendirilmeli.

Kârlılık ve paydaş desteği: Tüm paydaşların desteklenmesi ve kamunun katkısı, sektörün sağlıklı şekilde 5-10 yıllık planlar yapabilmesi açısından kritik. Yatırım yapan firmaların öngörü sahibi olması gerekiyor. PETDER olarak bu öngörülerin oluşmasına katkı sağlamayı sürdüreceğiz.



'Elektrifikasyonda hız için regülasyon inovasyonu desteklemeli'

15. Türkiye Enerji Zirvesi kapsamında düzenlenen "Mobilitenin Dönüşümü" oturumu, Wat Mobilite sponsorluğunda gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü E-Mod Genel Sekreteri Zeliha Aras Altınok'un üstlendiği oturumda, Zebra Elektronik A.Ş. ve E-Mod Yönetim Kurulu Başkanı Berkay Somalı, Dolubatarya Kurucusu Bilal Akgündüz ve Wat Mobilite Çözümleri Teknoloji ve Tic. A.Ş. ve E-Mod Yönetim Kurulu Üyesi Okan Cıçimen mobilite ekosistemindeki dönüşümü değerlendirdi.



Berkay SOMALI

E-Mod Yönetim Kurulu Başkanı & Zebra Elektronik A.Ş.
E-MOD Chairman & Zebra Electronics



Bilal AĞGÜNDÜZ

Kurucu, Dolubatarya
Founder, Dolubatarya



Okan CİCİMEN

E-Mod Yönetim Kurulu Üyesi &
Wat Mobilite Çözümleri Teknoloji ve Tic. A.Ş.
E-MOD Board Member & WAT
Mobility Solutions Technology and Trade Inc.



Zebra Elektronik A.Ş. ve E-Mod Yönetim Kurulu Başkanı Berkay Somalı

'İzin süreçlerinin standardize edilmesi ve hızlandırılması kritik'

Batarya teknolojisi ve depolama tesislerinin şarj istasyonlarına entegrasyonu bugün iki ana başlıkta ele alınmalı. Türkiye'de henüz yaygın örneklerini görmesek de Avrupa'da bu alanda ciddi bir atak var. Özellikle enerji depolama tesislerinin şarj istasyonlarıyla entegre edildiği uygulamalar hızla artıyor. Bunun temel nedeni dağıtım şebekelerinde yaşanan sıkışıklıklar; başka bir ifadeyle şebekenin son noktaya elektriği ulaştırmakta zorlanması. Türkiye'de tüm araç parkının elektrikliye dönmesi durumunda bile toplam tüketimde yaklaşık yüzde 15'lik bir artış öngörülüyor. Bu artış, santral ve iletim yatırımlarıyla yönetilebilir bir seviyede. Ancak asıl problem elektriğin son kullanıcıya ulaştırıldığı dağıtım tarafında ortaya çıkıyor. Mevcut dağıtım şebekemiz, yaygın ve yüksek güçlü şarj altyapısı için tasarlanmış bir yapı değil.

Bugüne kadar yaklaşık 40 bin şarj ünitesi kuruldu ve bu süreçte mümkün olduğunca mevcut trafo kapasitesi olan noktalara yöneldik. Kapasitenin yetmediği yerlerde ise kendi trafolarımızı kurarak çözüm ürettik. Ancak bu yöntem giderek daha zor ve maliyetli hâle geliyor. Avrupa'da, özellikle İtalya ve İspanya gibi şebeke altyapısı yaşlı ülkelerde, son noktaya şebeke getirme maliyetleri kilovat başına 3 bin eurolara kadar

çıkabiliyor. Bu nedenle enerji depolama, alternatif bir çözüm olarak öne çıkıyor. Düşük şebeke gücüyle depolanan enerji, şarj istasyonu üzerinden araçlara yüksek güçte aktarılabilir.

Hollanda'da gerçekleştirdiğimiz bir uygulamada, bir binanın 50 kW'lık şebeke kapasitesi, 400 kWh'lik batarya sayesinde 250 kW'lık şarj istasyonunu besleyebildi. Bu tür örnekleri Türkiye'de de görmeye başlayacağız. Özellikle şebekenin uzak ya da maliyetli olduğu bölgelerde, enerji depolama kaçınılmaz bir çözüm olacak. Uzun vadede, çoklu şarj ihtiyacı olan bina içi uygulamalarda da yerel şebekenin yetersiz kaldığını ve depolama sistemleriyle bu sorunun çözüldüğünü göreceğiz.

Enerji depolama maliyetlerinin düşmesi, bu çözümleri daha feasible kılıyor. Operatör perspektifinden bakıldığında, şebekenin verimsiz kullanımı önemli bir sorun. Şarj istasyonlarının kapasite kullanım oranları oldukça düşük. Depolamayla bu kapasite kullanımını çok daha rahat artırılabilir.

İkinci tarafta, araç bataryalarına da birer enerji depolama tesisi gözüyle bakabiliriz. Ancak bunun için hem teknolojik gelişmelere hem de mevzuat değişikliklerine ihtiyaç var. Lityum bataryaların yüksek sayıda cycle'a

maruz kalması ömürlerini kısaltabiliyor. Önümüzdeki dönemde katı hal (solid-state) bataryalar ve ultra kapasitörler gibi yeni teknolojiler bu alanda önemli fırsatlar sunacak.

Gelecekte, araçlarda depolanan enerjiyi önce acil durumlarda, daha sonra ise gelir elde etmek amacıyla kullanabileceğiz. Bunun için mevcut yönetmeliklerin güncellenmesi şart. Bugün, 50 kW bağlantı kapasitesine sahip bir noktada kurulabilecek batarya gücü de 50 kW ile sınırlı. Oysa sistemin feasible olabilmesi için bu kapasitenin artırılması gerekiyor. Bu konuda girişimlerimiz sürüyor ve yakın zamanda şebeke ile entegre çalışan depolamalı şarj istasyonlarını görmeyi umuyoruz.

Roaming konusu ise sektörde uzun süredir gündemde. Kullanıcıların tek bir uygulamayla tüm istasyonlara erişme talebi son derece haklı. Teknik olarak roaming mümkün; uluslararası standartlar mevcut. Ancak idari ve operasyonel boyutları oldukça karmaşık. Kullanıcı sorun yaşadığında hangi operatörün devreye gireceği, hizmet kalitesi, çağrı merkezi süreçleri, siber güvenlik ve bakım gibi birçok başlık bu işin parçası. Buna rağmen ciddi mesafe kat edildi. Pilot uygulamalar hayata geçti ve firmalar ikili anlaşmalarla şarj istasyonlarını birbirine açmaya başladı.



2026 itibarıyla roaming yapmayan operatör kalmayacağını öngörüyorum. EPDK'nın da bu konuda desteği var.

Bir diğer önemli başlık fiyatlandırma. Her lokasyonun yatırım maliyeti aynı değil. Ancak başlangıçta tüketicinin kafası karışmasın diye tek tarife uygulaması benimsendi. Bugün gelinen noktada, bu durum bazı bölgelerde yoğunluğa, bazı bölgelerde ise düşük kullanıma yol açıyor. Lokasyon bazlı ve dinamik fiyatlandırma yetkisi hem şebeke yoğunluğunu dengeleyebilir hem de kullanıcıya daha uygun fiyatlı alternatifler sunabilir. Bu modeli; operatörler, kullanıcılar ve şebeke oyuncuları açısından kazan-kazan senaryosu olabilecek bir uygulama olarak görüyoruz.

Nisan 2022'de yürürlüğe giren EPDK regülasyonu sektör için önemli bir dönüm noktası oldu. Amaç, sektörü kısıtlatmak değil; önünü açmaktır. Şarj standartlarının erken dönemde netleşmesi, birçok ülkede yaşanan kaosun Türkiye'de yaşanmasını engelledi. EPDK'nın



Dolubatarya Kurucusu Bilal Akgündüz

'Üretim kadar geri dönüşüme odaklanmak sektör için büyük fırsat'

Elektrikli araç dönüşümünün temelinde batarya teknolojisindeki ilerleme ve bunun ticarileşmesi yatıyor. Bataryalar, bugün hayatımızın merkezinde ve elektrikli araç dönüşümüyle ilgili soru işaretlerinin en büyük sebebi, bataryaya bakış açımızdaki sorunlardan kaynaklanıyor.

2025 yılında bu alanda bir kırılım yaşandı, özellikle batıda daha fazla ses getirmeye başladı. Çin'de iki tür batarya ayrımı var; enerji depolama amaçlı dayanıklı hücreler ve tüketici elektroniği tarafında daha düşük güçte, kullanım ömrü açısından esnek bataryalar. Elektrikli dönüşümde asıl muhatap güç bataryası. Artık literatürde "güç bataryası" ifadesi yer alıyor ve dönüşümü hızlandıran, bu bataryaların nasıl üretileceğine dair çözümlerin bulunması oldu.

Bugün kullanılan elektrikli araçlar, özellikle 15 yılı aşkın lityum iyon teknolojisiyle üretilmiş araçlar, batarya geri dönüşüm sektöründe güç bataryasının küçük bataryalardan farkını gösteriyor. Kullanım ömürleri onlarca yıla çıkıyor ve Tesla örneğinde araçlardan toplanan verilerle bataryanın nasıl eskidiği gözlemlenebiliyor. Artık elektrikli

araçlarda batarya soru işareti değil.

Bataryaların geri dönüşümü artık endişe yaratmıyor; ikinci hayat olarak scooter gibi farklı uygulamalarda kullanılabilir, ekonomik değer kazanıyor ve geri dönüşüm döngüsüne giriyor. Bataryanın sürdürülebilirliği, 2025 itibarıyla hem Avrupa hem Amerika için somut olarak anlaşılacak.

Elektrikli otomobiller hayatımıza girdi; ancak bataryanın ham maddesi ve üretimi büyük oranda Çin'de gerçekleşiyor. Bu durum, elektrikli araç dönüşümünü zorunlu kılıyor. Geri dönüşüm sayesinde, bağımlılığın aksine, metal atıklarımız ekonomiye kazandırılabilir. Telefonlardan bilgisayarlara, araçlara kadar kullanılan bataryalar, ömrünü tamamladığında farklı segmentlerde tekrar kullanılabilir; otomotiv grade malzeme olarak geri dönüştürülebilir. Dünyanın en büyük batarya üreticisi ve geri dönüşümçüsü Çin. Türkiye, hücre üretiminde geride, ancak bireysel araçlanma çok yüksek seviyede. Bu potansiyel, batarya geri dönüşümüyle sürdürülebilirliğe katkı sağlayabilir ve malzeme ihracatının önünü açabilir. Türkiye'de 400 bin aracın bataryası 10-20 yıl içinde geri

yaklaşımı genel olarak destekleyici. Ancak yönetmelik üç yılını doldurdu ve teknolojik gelişmeler karşısında ve bazı alanlarda güncellenmeye ihtiyaç duyuyor. Dolayısıyla biz de bu taleplerimizi kendilerine ilettik. Birçok talebimiz de olumlu karşılandı ve yakın bir zaman içinde bir yönetmelik değişikliği olacağını bizlere ilettiler. Bizler de bunun heyecanı ve hazırlığı içerisindeyiz. Bu yönetmelik değişikliğiyle, yine tüketicinin haklarını daha iyi korumak ve daha iyi bir hizmet kalitesine ulaşmak için elimizden gelen çabayı vereceğimize emin olabilirsiniz.

Bir "süper izin yasası", şarj hizmeti sektörü için mevzuat açısından kesinlikle gerekli. Bunun yanında, belediyeler ve dağıtım şirketleri arasında uygulama farklılıkları ciddi bir sorun. İzin süreçlerinin

standardize edilmesi ve hızlandırılması kritik. Yurtdışında, özellikle DC şarj istasyonlarında iki yıla varan izin süreçleri yaşanıyor. Bizim bu noktaya gelmememiz gerekiyor. Elektrifikasyon dönüşümünü hızlandırmak için regülasyonun inovasyonu destekleyen bir yapıda olması şart.

Bugün trafikteki araçların yalnızca yaklaşık yüzde 1'i elektrikli. Bu oran hızla artacak. Önemli olan, bu büyümeyi sağlam temeller üzerine inşa etmek ve ileride tıkanıklık yaşamamak. Operatörler olarak hem kamuoyunu hem tüketicileri bilinçlendirmek bizim sorumluluğumuz. E-mobilite sektörü hâlen yatırım aşamasında ve kârlılığa ulaşmış bir sektör değil. Buna rağmen, uzun vadeli bir bakış açısıyla yatırımlarımıza devam ediyoruz. Önümüzde uzun bir yol var ve bu süreçte kullanıcılarımızın da empatiyle ve destekle yanımızda olmasını bekliyoruz.



dönüştürülmek zorunda ve bu süreç Çin'e bağımlı kalmadan fırsata çevrilebilir. Üretim kadar geri dönüşüme odaklanmak sektör için büyük bir fırsat.

Çin'de milli bayram dolayısıyla yaklaşık 7-8 gün tatil oldu ve günlük 20 GWh sadece otoyollarda enerji tüketildi. Önceki etkinliklerde elektrikli araba sahipliğinde menzilin büyük kayıp yarattığından bahsediliyordu. Fakat artık kullanıcılar bayram dönemleri, uzun tatil dönemleri gibi farklı senaryolarda elektrikli araçlarla yaşamayı öğreniyor. Çin'de günde 20 GWh şarj harcansa da Türkiye'de deneyim farklı oluyor.

Önceki yayınlarda "elektrikli araba olacak" denirken, "Hangi araba alınmalı? Yılda 50-60 km yapan insanları bile elektrikli araca dönüştürebilir miyiz?" soruları geldi. Bunun ekonomik tarafı, ÖTV mevzuu ve akaryakıt fiyatları da etkili. Mobilite dönüşümüne sabretmek gerekiyor; menzil artık bir kaygı değil, çünkü teknoloji hızla geliyor.

Özellikle şarj tarafında, yakın gelecekte premium segmentten başlayarak A, B ve C segmentlere yayılacak bir 800 volt dönüşümü yaşayacağız. 800 volt mimarili araçlar,

30-40 dakika yerine 10-15 dakikada şarj olabiliyor ve 2026 sonrasında hızla yaygınlaşacak. Şarj teknolojileri o kadar hızlandı ki, bazı lokasyonlarda kullanıcıya mola süresi bırakmak için şarj hızının bilinçli olarak düşürüldüğü örnekler görülüyor. Bu süreçte, birçok lokasyonda yüksek hızlı şarja her zaman ihtiyaç olmadığını da anlayacağız. Elektrikli dönüşüm çok hızlı ilerliyor; menzil algısı gibi şarj farkındalığı da sonradan oluştu. Başlangıçta şehir içi menzil verileriyle yanıltıcı bir algı yaratıldı ancak bugün müşteri gerçek menzili ve şarj süresini bilmek istiyor.

Fiyat ve menzil açısından benzer araçların bulunduğu pazarda, şarj süresi artık en önemli belirleyicilerden biri hâline geldi. Bana kalırsa doğru teknolojiye yatırım yapmak en kritik konu.





Wat Mobilite Çözümleri Teknoloji ve Tic. A.Ş. ve E-Mod Yönetim Kurulu Üyesi Okan Cicimen

'Yönetmelikleri takip ediyor ve teşvikleri önemsiyoruz'

Şarj istasyonlarında depolama çözümleri konusunda hem dünyada hem de Avrupa'da çok sayıda örnek görüyoruz. Bir şarj operatörü çerçevesinden baktığınızda, yatırım yoğun bir iş yapıyoruz. Networkümüz planlama ile ortaya çıkıyor ve günlük operasyonlarımızın önemli bir kısmını buna ayırıyoruz. Şebekenin bize müsaade ettiği ölçüde yatırım yapma eğilimindeyiz.

Üretim tarafında ya da üretim hatlarında doğru yatırımlarla hazırlık yapmak mümkünken, alçak ve orta gelirli bölgelerde ciddi sıkıntılarla karşılaşılıyor. Müşterinin temel beklentisi, bulunduğu yerin şartlarına uygun bir yatırım yapılması. Otoyol üzerinde duran bir kullanıcıya "40-50 dakika şarj istasyonunda bekleyeceksiniz" dediğinizde bunun mümkün olmadığını görüyoruz. Bugün konuştuğumuz konunun en dramatik başlıklarından biri bu.

Özellikle trafik yoğunluğu az olan bölgelerde, ulusal ölçekte networkünü genişletmeye çalışan şirketler için yatırım zaruri hale geldiğinde, iki şehrin bağlantı noktasında kalan tesislerde ciddi darboğazlar yaşıyoruz. Bu tür tesislerde toplam rezerv güç yaklaşık 100 kW civarında oluyor. Bunun önemli bir kısmı kafe, restoran gibi tesis ihtiyaçlarına gittiğinde, şarj için kalan güç 30-50 kW seviyelerine düşüyor. Bu da hızlı şarj talebi olan kullanıcı için beklentisinin altında kalıyor.

Bu noktada, geri dönüştürülmüş ya da sıfırdan kullanılan bataryalarla yapılan yatırımlar önemli bir fırsat sunuyor. Boş kaldığı sürelerde kapasitesinin 4-5 katı

kadar bataryayı şarj eden bir sistemle, 2-3 hatta 5 aracı hızlı şekilde şarj etmek mümkün hale geliyor. Bununla ilgili örnek çalışmalar yapıyoruz. Mevcut yönetmeliklerin bu yatırımlara uygun hale gelmesini bekliyoruz. Kısıtlı alanlarda, örneğin marinalarda uygulamalar gerçekleştirdik. 100 kWh yerine 200-500 kWh kapasitelere çıkarsak, ihtiyaçlara çok daha uygun çözümler üretilebilir.

Batarya yatırımlarının yanında cihaz teknolojilerinde de gelişmeler mümkün. Doğrudan DC hattan beslenecek şekilde oluşturulmuş bir şarj cihazı hem verimlilik hem de maliyet tarafında fırsatlar getirebilir. Bunun ötesinde, sadece şebekeye bağlı kalmadan, yenilenebilir enerji kaynaklarıyla tesiste enerji üretebilmek ve mümkün olan yerlerde tesisler arasında enerji alışverişi sağlamak, yatırım iştahımızı ve inovatif fikirlerimizi artırabilir. Yönetmelikleri yakından takip ediyor ve bu teşviklerden yararlanmayı önemsiyoruz.

Menzil kaygısı hâlâ önemli bir başlık. Şebeke yaygınlaştıkça bu kaygı azalsa da kat edilmesi gereken yol var. Diğer taraftan enerji nakli konusu yeni fırsatlar da sunuyor. Artık aracınıza enerjiyi nakletmek, hayatın içine entegre olma şansı veriyor. Ofiste çalışırken, ev otoparkında, alışveriş merkezinde, bankada, noterde ya da kuafördeyken aracınızı şarj edebilme imkânı ortaya çıktı.

Roaming uygulamaları bu noktada büyük avantaj sağlıyor. Tercih ettiğiniz ya da avantajlı bulduğunuz bir operatörden yoğunluk nedeniyle hizmet alamadığınız

durumlarda, roaming sayesinde tek bir noktadan hizmet alabiliyorsunuz. Bu faydayı en üst seviyeye çıkarmak için destekliyoruz ve sektörde iş birliğini artırmak adına inisiyatif aldık. Teknik altyapıdan kaynaklanabilecek entegrasyon problemlerinin önüne geçmek ve müşteri deneyiminin garanti altına alınması için gereken standartların oluşturulmasına yönelik çalışmalar yürütüyoruz.

Dinamik fiyatlandırma tarafında ise iki temel boyut var. Coğrafi olarak farklı lokasyonlarda aynı güce sahip cihazlarda farklı fiyatlandırma yapılması ve zaman bazlı tarifeler. Özellikle bayram dönemlerinde yoğunluk nedeniyle kullanıcıların saatlerce beklediğini gördük. Oysa çok yakın noktalarda müsait cihazlar bulunabiliyor. Dinamik tarifelerle hem şebeke üzerindeki yükü azaltmak hem de kullanıcıya fiyat avantajı sağlamak mümkün. Gece saatlerine şarjın ötelenmesi gibi uygulamalar da şebeke açısından önemli fırsatlar sunuyor. Yönetmeliklerin daha esnek hale gelmesini ve zaman bazlı tarifelerin uygulanmasını umut ediyoruz.

İzin ve denetim süreçlerine baktığımızda, cihaz teknolojileri ve müşteri talepleri sürekli değişiyor. Bu dinamizme uyum sağlamak kaçınılmaz. Sektörü ileriye taşıyacak, kamu faydası yaratacak her çalışmanın içinde gönüllü olarak yer alıyoruz. Şarj operatörü bakışıyla sıkıntı yaşadığımız ya da öne çıkan konu, buradaki görünürlük, standartlaşma, yalınlaşma ve ortaklaşma konuları. Yani bugün baktığımızda muhatap olduğumuz

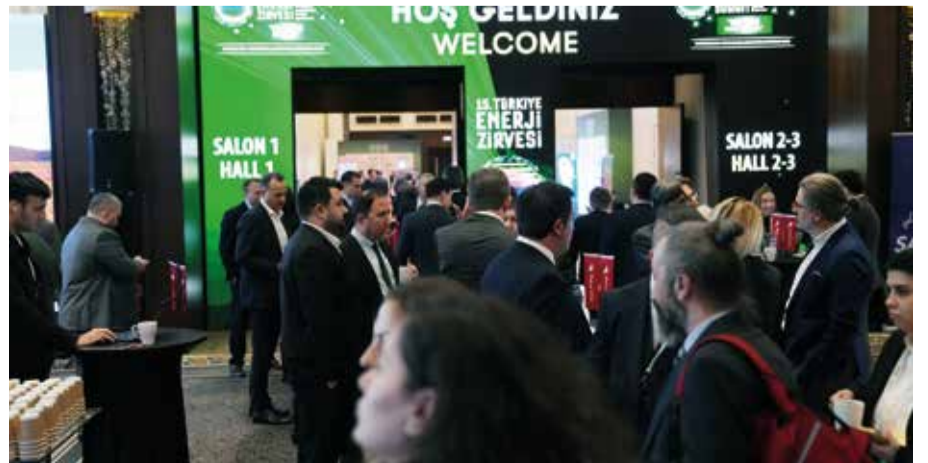


birimler dağıtım şirketleri, belediyeler; bugün henüz değil ama yarın TSE, farklı yerlerde birtakım denetimler ve onay mekanizmaları işletiyor. Bunu zaman zaman yerel idarelerce yapıyor.

Bunların benzer birtakım mekanizmaları, denetimleri ayrı ayrı yapıyor olmaları, hem operasyonlar açısından hem kamu kaynaklarının yönetilmesi açısından bazı dezavantajlar yaratma potansiyeli taşıyor. Biz istiyoruz ki bunlar yalınlaşsın, bir araya gelsin ve yine bütün birimlerin hassasiyetlerini adreslemiş olalım. O konu üzerinden yürümek istediklerinde, belki zaman zaman buradaki ticari ve finansal kaygılarını adresleyecek şekilde bu konuları yönetelim istiyoruz.

Önümüzdeki üç yıl için sektörün rasyonelitesinin üst seviyeye çıkmasını bekliyorum. Ciddi anlamda spekülatif, manipülatif durumlar içinde kalmıyoruz. Bir kısmı, elektrik altyapısındaki kuvvetlendirmelerle ortaya çıkacak. Daha görünebilir yatırımlar yapabildiğimiz ve yaptığımız yatırımın geri dönüşü konusunda önümüzün daha açık olduğu konular, yayılımdan ziyade hem finansal hem sürdürülebilir olarak çok kritik olduğunu düşünüyorum. Rekabet ortamı daha kızışabilir; ama asıl olanın rasyonel, finansal ve sürdürülebilirlik olduğunu öngörüyorum.

Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi... Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi... Fotoğraflarla Enerjinin Zirvesi...



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

WOM 2027

World of Mobility
Istanbul, 2027

MOBİLİTE ÜRÜN, HİZMET VE TEKNOLOJİLERİ WOM 2027'DE SİZİ BEKLİYOR!

Mart 2027
TÜYAP
İstanbul

WOM 2027

Uluslararası Mobilite
Ürün, Hizmet ve Teknolojileri Fuarı
wom-istanbul.com



Yakıt



Elektrik



Market



Servis



Otomotiv



Teknoloji



Lojistik

herkes yola çıkar. biri yolu açar.

Bir akaryakıt şirketi insanların kalpten bağlandığı bir marka yaratabilir mi?
Bu soruyla çıktığımız yolda 9. kez “evet” cevabını aldık!
Bu yıl da Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası olduk.
Bugün örnek alınan bir marka olduysak sevginiz sayesinde.
Ne mutlu bize.



Türkiye'nin Lovemark'ları 2025 araştırması; MediaCat ve Ipsos tarafından 15-55 yaş aralığında, kadın erkek oranı eşit, Türkiye temsili 2.000 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Opet, Akaryakıt kategorisinde birinciliği paylaşarak kategorinin Lovemark'larından biri olmuştur.