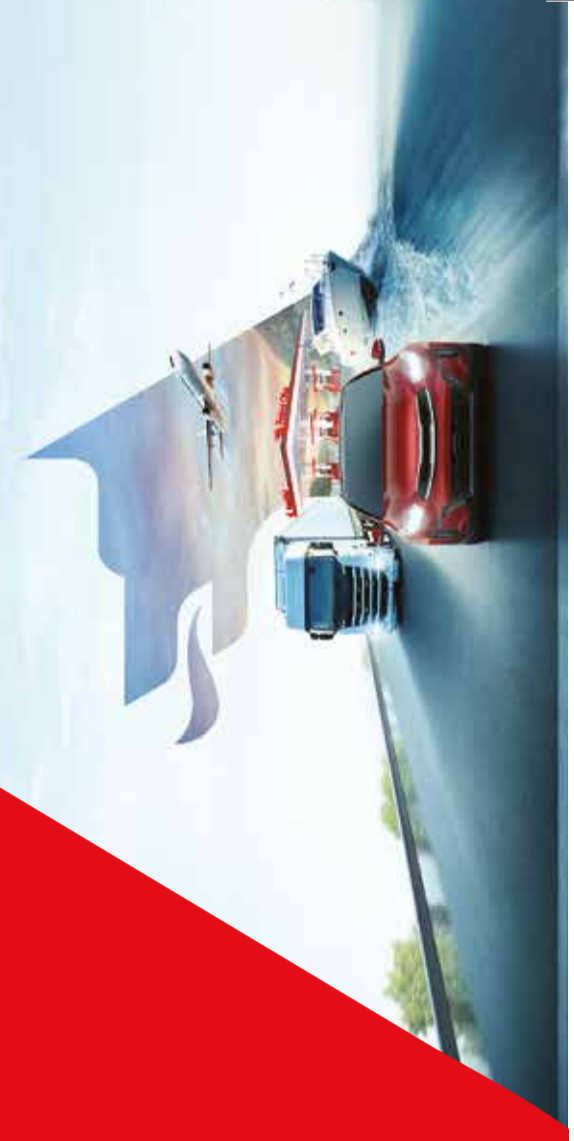


# Yolların Daimi Lideri, Petrol Ofisi

Akaryakıt ve madeni yağlar sektörlerinin geleneksel lideri Petrol Ofisi.





**Petrol Ofisi**



Enerji Petrol Gaz  
UNITI expo  
2026'da sektörün  
nabzını tuttu

# TÜRKİYE PAZARI STRATEJİK ÖNEMDE

Enerji Petrol Gaz, Avrupa'nın akaryakıt istasyonları ve araç yıkama sektörlerine yönelik en büyük organizasyonlarından biri olan **UNITI expo 2026'da** medya partneri olarak yer aldı. Stuttgart'ta düzenlenen fuarda sektörün önde gelen şirketleriyle özel röportajlar gerçekleştiren ekibimiz, uluslararası enerji ve akaryakıt sektöründeki son gelişmeleri yerinde takip etti.



Almanya'nın Stuttgart kentinde düzenlenen UNITI expo 2026, akaryakıt istasyonları, araç yıkama sistemleri, perakende çözümleri ve geleceğin mobilite teknolojilerini bir araya getirdi. Yaklaşık 45 ülkeden 550'yi aşkın şirketin katıldığı fuarda, görüşlerini aldığımız birçok uluslararası şirket yöneticisi, Türkiye'nin stratejik konumu, büyüme potansiyeli ve gelişen akaryakıt ile mobilite ekosistemine vurgu yaptı. s27

UNITI expo | Enerji Petrol Gaz ekibi Almanya'daki organizasyonda birbirinden önemli röportajlara imza attı. s28



# Görüşürüz

Çok seven insanların Shell'i  
hep ileride



MediaCat ve Ipsos'un gerçekleştirdiği Türkiye'nin Lovemark'ları 2025 araştırmasında, akaryakıt kategorisinde birinciliği paylaşarak lovemark'lardan biri olmuştur.



# Kazak petrolünde Türkiye koridoru güçleniyor

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Kazakistan dönüşü yaptığı açıklamalarda enerji iş birliğinin stratejik boyut kazandığını vurguladı. Ankara'nın, Kazak petrolünün Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı üzerinden taşınmasında daha merkezi rol üstlenmeye hazırlandığı değerlendirilirken kulislerde yeni ortak yatırım ve üretim projeleri konuşuluyor.

**Sibel Cennetoğlu-Ankara**

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Kazakistan dönüşü uçakta yaptığı açıklamalarda bulunarak iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde enerjinin stratejik başlıklardan biri haline geldiğini vurguladı. Erdoğan, özellikle petrol ve doğal gaz alanlarında imzalanan yeni anlaşmaların, enerji iş birliğini daha ileri seviyeye taşıyacağını belirtti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, son yıllarda Kazakistan ile ilişkilerin itici gücünü ticaret, yatırımlar ve enerji sektörlerinin oluşturduğunu ifade ederek, Orta Asya'nın en büyük ekonomisi konumundaki ülkenin enerji potansiyeline dikkat çekti.

Türkiye ile Kazakistan arasında mevcut 10 milyar dolarlık ticaret hacminin 15 milyar dolara çıkarılmasının hedeflendiğini kaydeden Erdoğan, enerji alanındaki ortak projelerin bu hedefte önemli rol oynayacağını söyledi.

## BTC HATTI İÇİN STRATEJİK MESAJ

Cumhurbaşkanı Erdoğan,

Kazak petrolünün Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı üzerinden dünya pazarlarına taşınmasına ilişkin Kazakistan ile Azerbaycan arasında sağlanan mutabakatı stratejik açıdan önemli gördüklerini ifade etti. Bu ifade sektör kaynakları tarafından söz konusu hattın bölgesel enerji arz güvenliği açısından kritik önem taşıdığı olarak değerlendiriliyor.

Ziyaret kapsamında ayrıca Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı ile Kazak muadili şirket arasında petrol ve doğal gaz sahalarının işletilmesine yönelik de iş birliği belgeleri imzalandı. Bu anlaşmaları değerlendiren Erdoğan, bu anlaşmaların gelecekte iki ülke arasındaki enerji ortaklığını daha da güçlendireceğine inandığını söyledi.

## ÖZEL ANALİZ: ANKARA, ORTA ASYA ENERJİ DENKLEMİNDE YENİ HAT KURUYOR

Erdoğan'ın bu açıklamaları, yalnızca rutin bir diplomatik ziyaretin ötesinde, Türkiye'nin Orta Asya enerji jeopolitiğinde daha merkezi bir rol üstlenme hazırlığında olduğuna işaret ediyor.



Özellikle Kazak petrolünün Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı üzerinden daha yüksek kapasiteyle taşınmasına yönelik vurgu, Ankara'nın enerji koridoru stratejisinde yeni bir aşamaya geçildiği şeklinde değerlendiriliyor. Bu yaklaşım hem Rusya transit bağımlılığını azaltma hem de Hazar enerji kaynaklarını Batı pazarlarına alternatif güzergâhlardan ulaştırma hedefi taşıyor.

Enerji kulislerinde, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı ile Kazak tarafı

arasında imzalanan belgelerin yalnızca saha işletmeciliğiyle sınırlı kalmayabileceği, orta vadede ortak arama, üretim ve lojistik yatırımlarını da kapsayabilecek daha geniş bir iş birliği modelinin altyapısını oluşturabileceği konuşuluyor.

## AVRUPA'NIN ENERJİ ARAYIŞINDA TÜRKİYE FAKTÖRÜ

Öte yandan Avrupa'nın enerji arz güvenliğini çeşitlendirme arayışının hız kazandığı bir dönemde,

Türkiye'nin Hazar-Orta Koridor hattında üstleneceği rolün ekonomik olduğu kadar jeopolitik sonuçlar da doğurabileceği belirtiliyor. Ankara'nın son dönemde Azerbaycan, Türkmenistan ve Kazakistan ile enerji diplomasisini yoğunlaştırması, bölgesel enerji merkezine dönüşme stratejisinin sahaya yansımaları olarak yorumlanıyor.

## ANKARA'NIN UZUN VADELİ ENERJİ HEDEFİ

Sektör temsilcilerine göre, Türkiye-Kazakistan enerji hattında atılacak yeni adımlar; petrol ticareti, doğal gaz iş birliği rafineri yatırımları ve enerji taşımacılığı başlıklarında önümüzdeki dönemde daha somut projeleri gündeme taşıyabilir.

Tüm bu gelişmelere bakarak Ankara'nın, yalnızca petrol geçiş güzergâhı olmanın ötesine geçerek Hazar merkezli enerji ticaretinin fiyatlama, depolama ve dağıtım merkezi olmayı hedeflediği söylenebilir. Son dönemde Azerbaycan, Türkmenistan ve Kazakistan ile yürütülen yoğun enerji diplomasisinin arkasında da bu strateji bulunuyor.

## Petrol piyasasında mali usulsüzlüklere karşı yeni dönem

AK Parti'nin TBMM'ye sunduğu kanun teklifinde, petrol piyasasında sahte belge ve mali usulsüzlüklere karşı yeni yaptırımlar öngörüldü. Vergi incelemesine konu olan tesislere yeni lisans verilmemesi, suçlu bulunan şirketlerin lisanslarının iptali ve para cezaları ödenmeden yeniden lisans alınamaması düzenlemenin dikkat çeken başlıkları arasında yer aldı.

AK Parti milletvekillerinin imzasını taşıyan ve emniyet teşkilatı ile basına yönelik düzenlemeleri de içeren "Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunuldu. Teklifte, özellikle petrol piyasasında mali usulsüzlüklerin önlenmesine yönelik dikkat çeken maddeler yer aldı.

Teklifte göre, Petrol Piyasası Kanunu'nda yapılacak değişikliklerle, lisansa tabi faaliyetlerde sahte belge düzenlenmesi veya kullanılması gibi mali suçlara karşı yeni tedbirler uygulanacak.

Vergi Usul Kanunu

kapsamındaki "muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge düzenleme", "sahte belge kullanma" ve benzeri suçların işlendiğine ilişkin vergi incelemesi görevinin bulunduğu Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na (EPDK) bildirilmesi halinde, ilgili tesis için başka bir gerçek veya tüzel kişiye yeni lisans verilmemesi tedbiri uygulanacak.

Düzenlemeye göre, söz konusu tedbirin devam edip etmeyeceği, Vergi Denetim Kurulu Başkanlığından alınacak bilgiler doğrultusunda her 3 ayda bir yeniden değerlendirilecek. Ancak geçici lisans kısıtlaması, EPDK'ye yapılan bildirim tarihinden

itibaren en fazla bir yıl süreyle uygulanabilecek.

Teklif kapsamında, suç duyurusuna konu dosyaların cumhuriyet savcılıklarına iletilmesiyle birlikte durum eş zamanlı olarak EPDK'ya de bildirilecek. Böylece yargı süreci ile idari süreç arasında daha hızlı koordinasyon sağlanması hedefleniyor.

Yargı sürecinde kovuşturmayla yer olmadığına dair karar verilmesi veya mahkumiyet dışında bir hüküm kurulması halinde, kararın kesinleşmesi beklenmeden ilgili yargı merci tarafından EPDK'ye bildirim yapılacak ve kurum tarafından uygulanan



geçici durdurma işlemi kaldırılabilir.

Buna karşılık, kesinleşmiş mahkeme kararıyla suçlu bulunan lisans sahiplerinin mevcut lisansları doğrudan iptal edilecek. Ayrıca usulsüz fiiller nedeniyle kesilen idari para cezalarının tamamı ödenmeden, lisansa konu tesis

için yeniden lisans verilmesine izin verilmeyecek.

Düzenleme ile petrol piyasasında kayıt dışılığın, sahte belge kullanımının ve mali usulsüzlüklerin önüne geçilmesi amaçlanırken, sektörde mali disiplinin ve denetim mekanizmasının güçlendirilmesi hedefleniyor.



# OPET'in 'Sıfır Atık ile Doğaya Saygı' çağrısı bu kez Samsun'dan yükseldi

**OPET ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı iş birliği ile yürütülen "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy" Projesi kapsamında gerçekleştirilen çevre temizliği etkinliğinin yeni durağı Samsun oldu. Samsun 100. Yıl Cumhuriyet Ormanı'nda gerçekleştirilen etkinlikte "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy" çağrısı yapılırken, projenin liderliğini üstlenen OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, "Temiz Tuvalet Kampanyası'nda olduğu gibi "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy" Projesini tüm toplumu kapsayacak bir harekete dönüştüreceğimize inanıyorum" dedi.**

**T.C.** Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ve OPET'in akaryakıt istasyonlarında sıfır atık dönüşümünü yaygınlaştırmak ve çevre bilincini güçlendirmek amacıyla başlattığı "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy" Projesi kapsamında gerçekleştirilen çevre temizliği hareketi Kurban Bayramı sonrasında devam ediyor. Türkiye'nin 7 bölgesinden seçilen 7 ilde yapılması hedeflenen çevre temizliği hareketi, Akdeniz, İç Anadolu, Marmara Bölgesi ve Güneydoğu Anadolu ve Ege Bölgesi'nden sonra son olarak Samsun'daki etkinlik Karadeniz Bölgesi'ne de ulaştı.

2 Haziran Salı günü Samsun 100. Yıl Cumhuriyet Ormanı'nda yapılan çevre temizliği etkinliğine OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk, Samsun Vali

Yardımcısı Vekili Abdülkadir Demir, Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Tefvik Akçay ile çok sayıda gönüllü katıldı. Geniş istasyon ağı, terminalleri ve ofisleriyle sektörde sıfır atık dönüşümüne öncülük eden OPET'in Samsun'daki bayi ve istasyon çalışanlarının da yer aldığı etkinlikte toplanan atıklar, sembolik uygulamalara dönüştürülecek.

Etkinlik sonrası Samsun Valisi Orhan Tavlı'yı makamında ziyaret eden OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk ve OPET ekibi, projenin genel adımlarına ilişkin detaylı bilgi paylaştı. Vali Tavlı, çevreye duyarlı yaklaşımı sahaya yansıtan bu tür projelerin, kurumlar arası iş birliğiyle toplumsal farkındalığın güçlenmesine katkı sağladığını belirtti.



Samsun Valisi  
Orhan Tavlı

OPET Yönetim Kurulu  
Kurucu Üyesi Nurten Öztürk

## 'HEP BİRLİKTE YAŞAYACAĞIZ VE YAŞATACAĞIZ'

**A**ntalya, Ankara, İstanbul, Gaziantep, İzmir'den sonra Samsun'da gerçekleştirilen etkinlikte de "doğaya saygı" çağrısını tekrarladıklarını ifade eden OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, "İçtiğimiz suyun, soluduğumuz havanın temiz kalabilmesi bizim duyarlılığımıza bağlı. Bir kez daha "sakın atma, vatanını yakma", "sakın atma, geleceğini karartma diyoruz. Temiz Tuvalet Kampanyası'nda olduğu gibi "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy" Projesini

tüm toplumu kapsayacak bir harekete dönüştüreceğimize inanıyorum" dedi.

Bu yıl Türkiye'de gerçekleştirilecek olan COP31 dolayısı ile Antalya'da dünya çapında bir etkinliğe ev sahipliği yapılacağını belirten Öztürk sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizin bu konuda ne kadar duyarlı olduğunu ve üzerine düşeni yapmakta kararlı olduğunu göstermemiz lazım. Bizler akaryakıt sektörü olarak sektöre öncülük etmek istiyoruz. Sıfır atığın, çöpleri

ayrıştırmanın ne kadar değerli olduğunu göstermekte kararlıyız. "Sakın atma" sloganıyla çöp atmamaya atılanı da ayrıştırarak atmaya özen göstereceğiz. Diliyorum ki bu proje, belediyeler tarafından da çok iyi uygulanır. Çünkü eğer biz doğayı korumazsak, bir gün gelecek böyle çöplerle, plastiklerle ağaç yapmak zorunda kalacağız. Ülkemizi, çevremizi kirletmeye devam edersek bu çöplerden bitkiler büyüemeyecek, ağaçlar yaşayamayacak. Hep birlikte yaşayacağız ve yaşatacağız."





## 'ÇOCUKLARIMIZIN GELECEĞİNE YAPACAĞIMIZ EN ÖNEMLİ YATIRIM'

Samsun Vali Yardımcısı Vekili Abdülkadir Demir de etkinlikte yaptığı konuşmada, "Yaşanan hızlı sanayileşme, plansız şehirleşme ve doğal kaynakların bilinçsizce tüketimi çevre sorunlarını da beraberinde getiriyor. Bu nedenle artık doğanın korunması ve tahribatın önlenmesi yaşamsal önem arz etmekte. Bu yıl Türkiye olarak Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'na (COP31) ev sahipliği yapacağız. Ülkemizin iklim değişikliği ve çevre yönetimi, sıfır atık, sürdürülebilir kalkınma ve yeşil dönüşüm vizyonunun toplumun tüm kesimlerine etkin şekilde aktarılması, çevre bilincinin yaygınlaştırılması ve özellikle gençlerimiz başta olmak üzere tüm vatandaşlarımızın sürece aktif katılımının sağlanması büyük önem taşıyor. "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy Projesi" ile çevre bilincinin yaygınlaştırılması, sıfır atık ve geri kazanım farkındalığının artırılması ve çevresel gönüllülük çalışmalarının teşvik edilmesi amacıyla bugün burada toplanmamıza vesile olan OPET'e,



Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğümüzle birlikte katkı sağlayan tüm kurumlara teşekkür ediyorum. Unutmayalım ki çevre konusunda atacağımız her adım, çocuklarımızın geleceğine yapacağımız en

önemli yatırımdır. Bu anlayışla, tüm insanların sağlıklı ve yaşanabilir bir çevrede yaşama hakkı olduğuna inanıyor, daha temiz, daha kaliteli ve daha yaşanabilir bir dünya temennisiyle herkese sağlıklı bir gelecek diliyorum" dedi.



## YOLLARDAKİ ATIK SORUNUNA DİKKAT ÇEKMEK İÇİN "KISA FİLM YARIŞMASI" DÜZENLENECEK



**A**karyakt sektöründe bir ilk olduğunun altı çizilen "Sıfır Atık ile Doğaya Saygı Duy" projesi ile istasyonlarda sıfır atığın yaygınlaştırılması ve çevre temizliği hareketinin yanı sıra çok yönlü adımlarla ilerlenmesi planlanıyor. Bu kapsamda "Sıfır Atık Yolculuğu Kısa Film Yarışması" düzenlenmesi de yıl içinde atılacak bir diğer adım olacak. Hedef, özellikle gençlerin ve sosyal medya kullanıcılarının daha aktif bir şekilde projeye katılımını sağlamak.

Yarışmayla günlük yaşamın önemli bir parçası olan seyahat süreçlerinde çevreye duyarlı alışkanlıkların yaygınlaştırılması, sıfır atık yaklaşımının hayatın her alanında uygulanabilir olduğunun gösterilmesi hedefleniyor. Değerlendirme süreci yaz aylarında tamamlanacak olan yarışmada dereceye giren yapımlar Eylül 2026'da yapılacak bir törenle ödüllendirilecek.

# 'Bursa Rallisi'nde zaferin adı yine Kerem Kazaz'

Team Petrol Ofisi pilotu Kerem Kazaz, 5-7 Haziran tarihleri arasında ellincisi düzenlenen Yeşil Bursa Rallisi'ni baştan sona lider götürerek kazanmayı başardı. Böylelikle 2026 Petrol Ofisi Maxima Türkiye Ralli Şampiyonası'nın 3. yarışını bir dakikadan fazla farkla kazanarak liderliğini güçlendirdi.

5-7 Haziran tarihleri arasında ellincisi düzenlenen Yeşil Bursa Rallisi'ne 5 Haziran Cuma günü Hüseyinalan'daki seyirci özel etabı birinciliği ile başlayan Kerem Kazaz ve co-pilotu Corentin Silvestre, 6 Haziran Cumartesi günü geçilen 4 etabın 3'ünü kazanarak en yakın rakiplerine 1 dakikalık fark atarak büyük bir avantajın sahibi oldular. Özellikle yarışın en uzun ve en riskli etabı olan Dağ Güney etabındaki güçlü

performansları ile 7 Haziran Pazar gününe daha rahat girebilme şansını elde ettiler.

7 Haziran Pazar günü de hata yapmayan Kerem Kazaz, Powerstage etabını da kazanarak Bursa'da maksimum puana ulaşmayı başardı.

Böylelikle Bodrum Rallisi'nin ardından Bursa'da da zafere ulaşan Team Petrol Ofisi üst üste 2 yarış galibiyeti ile sezonun asfalt bölümünü tamamladı.



## Dynamic Racing Team, Türkiye Karting Şampiyonası'nın ikinci ayağında zirvede

Türk motor sporlarının genç yeteneklerini destekleyen Petrol Ofisi Grubu'nun ana sponsorluğunu üstlendiği Dynamic Racing Team, Türkiye Karting Şampiyonası'nın ikinci ayağında elde ettiği başarılı sonuçlarla takım birinciliğine ulaştı. Takım; Micro, Mini, Junior ve Kadınlar kategorilerinde aldığı derecelerle sezonun ikinci yarışına da damga vurdu.

Türkiye Karting Şampiyonası'nın ikinci ayağı, 16-17 Mayıs tarihlerinde TOSFED Körfez Yarış Pisti'nde 4 kategoride toplam 55 sporcunun katılımıyla gerçekleştirildi. Sezonun ilk yarışında güçlü performansıyla dikkat çeken Dynamic Racing Team, ikinci ayakta da elde ettiği derecelerle başarısını sürdürdü.

Micro kategorisinde mücadele eden Dynamic Racing Team sporcularından Ali Ersin Yücesan birincilik kürsüsüne çıkarken, Kerem Çelikyay yarış üçüncü sırada tamamladı. Mini kategorisinde Ömer Mesudiyeli üçüncülük elde ederken, Junior kategorisinde yarışan Rüzgar Tırnk da üçüncü olarak takım hanesine önemli puanlar



yazdırdı. Kadınlar kategorisinde ise Dynamic Racing Team sporcusu Zeynep Fatma Çiçek

ikinci sırada yer aldı. 2026 Türkiye Karting Şampiyonası'nın üçüncü ayağı,

27-28 Haziran tarihlerinde İstanbul'daki Tuzla Karting Park'ta düzenlenecek.

TABGİS'in dağıtım şirketlerine gerçekleştirdiği ziyaretlerde sektörün güncel sorunları ve çözüm önerileri ele alınırken, karşılıklı görüş alışverişiyle iş birliği ve istişare süreçleri değerlendirildi.

# TABGİS'ten dağıtım şirketlerine ziyaret

TABGİS Yönetim Kurulu dağıtım şirketlerine sektörel güncel konularla ilgili görüş alışverişinde bulunulan bir dizi görüşme gerçekleştirdi.



Yapılan ziyaretler kapsamında Opet Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk, Opet Genel Müdürü Özgür Kahramanzade,

Shell Ülke Başkanı Ahmet Erdem, Petrol Ofisi Genel Müdürü Mehmet Abbasoğlu, Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, Shell CEO'su Oğuz Uçanlar ve Kadoil Yönetim

Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi ziyaret edildi. Yapılan görüşmelerde güncel sorunlara yönelik konular görüşülerek istişarede bulunuldu.



Opet



Petrol Ofisi



Shell



Shell



Aytemiz



Kadoil

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun nisan ayına ilişkin "Şarj Hizmeti Piyasası Aylık İstatistikleri" raporuna göre şarj istasyonlarının toplam kurulu gücü, geçen ay bir önceki aya kıyasla yüzde 3,29 artışla 3 bin 295 megavata çıktı.

Nisanda şarj istasyonlarının toplam elektrik tüketimi 61 milyon 652 bin 189 kilovatsaat olarak gerçekleşti. Bunun yüzde 59,98'ine denk gelen 36 milyon 977 bin 647 kilovatsaatlık kısmı yeşil şarj istasyonlarından karşılanırken 24 milyon 674 bin 542 kilovatsaatlık tüketim diğer

## Şarj soket sayısı nisanda 43 bini aştı, yeşil şarjın payı yüzde 60'a ulaştı

Elektrikli araç şarj altyapısı nisanda büyümeyi sürdürdü, tüketilen elektriğin yaklaşık yüzde 60'ı yenilenebilir kaynak belgeli istasyonlardan sağlandı. Türkiye genelinde elektrikli araç şarj soket sayısı, nisanda bir önceki aya göre yüzde 2,55 artarak 43 bin 9'a yükseldi.

istasyonlardan sağlandı.

Yenilenebilir kaynaklardan üretildiğini belgeleyen Yenilenebilir Enerji Kaynak Garanti Sertifikası'na (YEK-G) sahip yeşil şarj istasyonları, elektrikli araçların karbon ayak izinin azaltılması ve temiz enerji

kullanımının teşvik edilmesinde önemli rol oynuyor.

### İSTANBUL, TÜKETİMDE İLK SIRADA

Nisanda elektrikli araç şarj tüketiminde ilk sırayı 19 bin 651 megavatsaatle İstanbul

aldı. İstanbul'u 9 bin 410 megavatsaatle Ankara ve 3 bin 604 megavatsaatle İzmir takip etti.

Toplam şarj soket sayısı nisanda 43 bin 9'a yükseldi, martta ise 41 bin 938 olarak kaydedilmişti.

Bu dönemde AC şarj soket sayısı 24 bin 468'e, DC şarj soket sayısı da 18 bin 541'e ulaştı.

Öte yandan, martta 411 bin 796 olan elektrikli araç sayısı nisanda 427 bin 486'ya yükseldi.

# TotalEnergies İstasyonları'nda 'Club Yaz Kampanyası' başlıyor

TotalEnergies İstasyonları'nda geleneksel "Club Yaz Kampanyası" başladı. 22 Mayıs - 15 Temmuz tarihleri arasında geçerli olacak kampanya kapsamında, farklı günlerde ve tek seferde gerçekleştirilen akaryakıt veya Milangaz Otogaz alışverişlerine toplamda 1.250 TL'ye varan yakıt puan hediye edilecek. Club TotalEnergies, bu yıl hayata geçirdiği önemli yenilikle yakıt puan kazanmayı daha da değerli hale getirdiğini açıkladı. Müşteriler, kazandıkları yakıt puanları artık ister market alışverişlerinde ister akaryakıt alımlarında kullanabilecek.

Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK) bünyesinde faaliyet gösteren TotalEnergies İstasyonları, Kurban Bayramı ile birlikte Club Yaz Kampanyası'na başladı. Kampanya ile TotalEnergies İstasyonları'ndan farklı günlerde ve tek seferde gerçekleştirilen akaryakıt veya Milangaz Otogaz alışverişlerine toplamda 1.250 TL'ye varan yakıt puan hediye edilecek. 22 Mayıs'ta başlayan kampanya 15 Temmuz 2026'da sona erecek.

Club TotalEnergies üyeleri tek seferde ve farklı günlerde yapacakları 1.500 TL ve üzeri akaryakıt alımlarında toplamda 300 TL, 5.000 TL ve üzeri akaryakıt alımında toplamda 800 TL yakıt puan, 12.000 TL

ve üzeri akaryakıt alımında ise toplamda 1.250 TL yakıt puan kazanıyor. 800 TL ve üzeri Milangaz otogaz alımında ise toplamda 140 TL yakıt puan hediye veriliyor.

Bu yıl bir ilke imza atılarak kazanılan puanların kullanım alanının da genişletildiği belirtildi. Kampanya ile birlikte Club TotalEnergies üyeleri, kazandıkları yakıt puanları artık seçili TotalEnergies İstasyonları marketlerindeki ihtiyaçları için de kullanabilecek.

Club TotalEnergies üyeleri, kampanyaya mobil uygulamaya üzerinden katılım sağlayarak bu avantajlardan yararlanabilecek. Detaylı bilgiye ise [www.totalenergiesistasyonlari.com.tr](http://www.totalenergiesistasyonlari.com.tr) üzerinden erişilebiliyor.



Beyza Erdoğan/İstanbul

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerinden derlenen bilgiye göre, Türkiye otomobil pazarında hibrit ve elektrikli araçların yükselişi 2026'nın ilk beş ayında da devam etti.

Ocak-Mayıs döneminde toplam otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,7 azalarak 356 bin 256 adede gerilerken, hibrit otomobil satışları yüzde 4,4 artışla 119 bin 22 adede ulaştı. Böylece hibrit araçların toplam otomobil pazarındaki payı yüzde 33,4 olarak gerçekleşti.

Aynı dönemde elektrikli otomobil satışları da yüzde 10,5 artarak 66 bin 353 adede yükseldi. Elektrikli araçların pazar payı ise yüzde 18,6 oldu.

Böylece hibrit ve elektrikli otomobillerin toplam satışları 185 bin 375 adede ulaşırken, bu araçların pazardaki payı yüzde 52'ye çıktı. Başka bir ifadeyle yılın ilk beş ayında satılan her iki otomobilden biri hibrit veya elektrikli oldu.

Benzinli otomobiller 148 bin 75 adet satış ve yüzde 41,6 payla pazar liderliğini korurken, satışlar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde

## Hibrit ve elektrikli otomobillerin payı yüzde 52'ye yükseldi

Türkiye otomobil pazarında hibrit ve elektrikli araçların yükselişi sürüyor. Yılın ilk beş ayında satılan otomobillerin yüzde 52'sini hibrit ve elektrikli modeller oluştururken, dizel araçların payı yüzde 5,8'e geriledi.

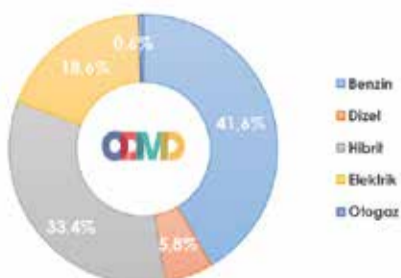
20,1 geriledi.

Dizel otomobillerde ise düşüş eğilimi sürdü. İlk beş ayda dizel otomobil satışları yüzde 36,6 azalarak 20 bin 683 adede geriledi. Dizel araçların toplam pazardaki payı yüzde 5,8 olarak kaydedildi.

Otogazlı otomobil satışları ise 2 bin 123 adetle toplam pazarın yüzde 0,6'sını oluşturdu.

Elektrikli otomobiller güç seviyelerine göre incelendiğinde, 160 kW altındaki modeller yüzde 18,8

Motor Tipine Göre Dağılım

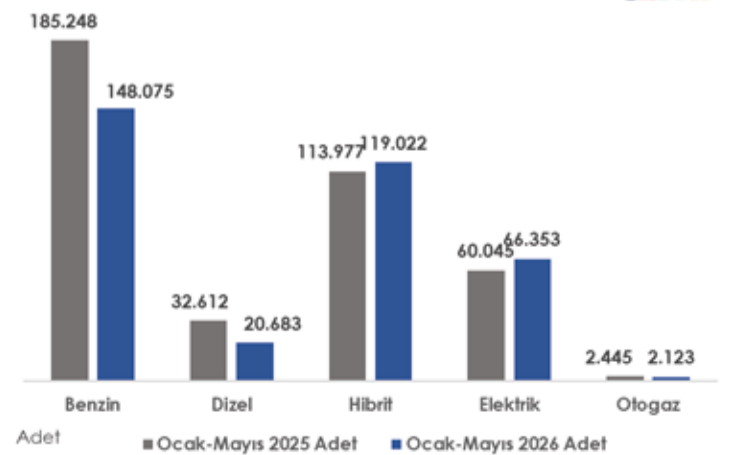


Ocak-Mayıs 2026

artışla toplam satışlardan yüzde 16,7 pay alırken, 160 kW üzerindeki modeller yüzde 31,8 düşüşle yüzde 1,9 payda kaldı.

MOTOR TİPİ	Mayıs 2025		Mayıs 2026		Değişim
	Adet	PayA	adetP	ay	
Benzin	39.420	46,3%2	9.0764	4,5%	-26,2%
Dizel6	.761	7,9%	3.2865	,0%-	51,4%
Hibrit	21.342	25,1%2	0.7713	1,8%	-2,7%
Hibrit	4.4055	,2%3	.643	5,6%	-17,3%
Plug-In Hibrit	4.9625	,8%2	74	0,4%	-94,5%
Mild Hibrit1	1.9751	4,1%	16.854	25,8%4	0,7%
Elektrik	16.992	20,0%1	1.4611	7,5%	-32,6%
Saf Elektrik1	6.8021	9,7%	11.342	17,3%-	32,5%
Uzadılmış Menzil	1900	,2%1	19	0,2%	-37,4%
Otogaz	6080	,7%7	92	1,2%	30,3%
<b>Toplam</b>	<b>85.123</b>	<b>100%6</b>	<b>5.386</b>	<b>100%-</b>	<b>23,2%</b>

Motor Tipine Göre Adetler



Veriler, Türkiye otomobil pazarında tüketici tercihlerinin giderek hibrit ve elektrikli araçlara yöneldiğini, dizel

motorlu araçların ise pazar payı kaybetmeye devam ettiğini ortaya koydu.

# Aytemiz Kart Avantajlar Mobilde!



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

**PUAN KAZANMAYA BAŞLA**



# Aytemiz ve Halkbank 450 TL'lik ParafPara kampanyası başlattı

Yaz tatiline sayılı günler kala Aytemiz ve Halkbank, Paraf Kart kullanıcılarına özel akaryakıt ve otopaz alımlarında yeni bir fırsat sunduğunu açıkladı. Kampanya kapsamında 30 Haziran'a kadar, akaryakıt veya otopaz alışverişlerini Aytemiz istasyonlarında Halkbank Paraf Kart ile yapanlar, 450 TL ParafPara kazanabilecek.

Aytemiz ve Halkbank, bu yıl da müşterilerine akaryakıt ve otopaz alımlarında kazandırdığını duyurdu. Okulların kapanışı ve yaz tatili dönemini kapsayan seyahatlerin arttığı bu günlerde, Aytemiz ve Paraf Kart müşterileri için özel bir kampanya sundu. 30 Haziran 2026 tarihine kadar geçerli olacak kampanyada Paraf üyesi Aytemiz istasyonlarında, Paraf POS'undan farklı günlerde ve tek seferde yapılacak 1500 TL ve üzeri

4'üncü akaryakıt ya da otopaz alışverişine 450 TL ParafPara hediye ediliyor.

Kampanyaya katılmak için Paraf Mobil'den Aytemiz kampanyasına "Hemen Katıl" butonuna tıklanması ya da bankada kayıtlı cep telefonu numarasından AYTEMİZ yazılıp 3404'e (KKTC için 3444'e) SMS gönderilmesi gerekiyor. Ödül kazanımına ilişkin bilgi, slip üzerinde

paraf.com.tr | 0850 222 9 427 Çağrı

**Yakıt Aytemiz'den, hediyesi Paraf'tan: 450 TL ParafPara!**

30 Haziran 2026 tarihine kadar Paraf üyesi Aytemiz istasyonlarında farklı günlerde ve tek seferde yapacağınız 1.500 TL ve üzeri dördüncü akaryakıt ya da otopaz alışverişinize 450 TL ParafPara hediye!

Paraf Mobil'den HEMEN KATIL! Akaryakıt ya da AYTEMİZ yazılıp 3404'e günlerinde.

HALKBANK

ve Paraf Mobil'de yer alırken, kampanya katılım ve puanlarına dair SMS'ler,

banka sisteminde kayıtlı cep telefonlarına gönderilerek ayrıca bilgilendirme yapıyor.

Aytemiz Vaay ve Aytemiz Kart Araçtan Ödeme kanalında ödeme yöntemi olarak "Kredi Kartı" seçilerek yapılan işlemler de

kampanyaya dahil. Ayrıca kampanyaya ilişkin detaylı bilgiye [www.aytemiz.com.tr](http://www.aytemiz.com.tr), [www.paraf.com.tr](http://www.paraf.com.tr), Aytemiz mobil uygulaması ve Paraf Mobil'den erişilebiliyor.



## Yeni ekranı ile müşteriler beklemedesin satışınız yarım kalmamasın

**TOKHEIM**  
QUALITY

en iyi fiyat  
garantisiyle

Quantium™ ML  
Akaryakıt Dispenseri

Quantium™ ML  
AdBlue® Dispenser

Quantium™ FS  
Akaryakıt Dispenseri

Quantium™ FS  
AdBlue® Dispenser

TOPLAM TUTAR

99999.99

LİTRE

863.63

BİRİM FİYAT

115.79

gas  
grup  
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle



Müşteri İletişim Merkezi  
**0850 222 9 427**  
gasgrup.com IG|A|Sİ

*MUTLULUĐA GİDEN İSTİKAMET:*

**ALPET**



**ALPET**

Alpet bir  **NAKKAS HOLDING** kuruluşudur.

# Alpet Madeni Yağları, yeni global markası LUBION'u tanıttı

Alpet Madeni Yağları, Automechanika İstanbul 2026'da yeni global markası LUBION'un lansmanını gerçekleştirdi. Nakkaş Holding ile başlayan dönüşüm sürecinin ardından ihracat pazarlarında büyüme ve yeni iş birlikleri hedeflerini paylaştı.



Beyza Erdoğan/İstanbul

Nakkaş Holding bünyesinde yeni bir büyüme ve dönüşüm dönemine giren Alpet Madeni Yağları, 19-22 Mayıs 2026 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen, otomotiv satış sonrası pazarının uluslararası ticaret fuarlarından biri olan Automechanika İstanbul Fuarı'nda yer aldı. Fuar boyunca uluslararası ihracat müşterileri ve enerji basınıyla bir araya gelen şirket, küresel pazarlara yönelik geliştirdiği yeni nesil madeni yağ markası LUBION'u ilk kez sektör profesyonellerinin beğenisine sundu.

Automechanika İstanbul Fuarı'nı sadece ticari bir platform değil, aynı zamanda sektörel dayanışmanın ve sektörün geleceğinin şekillendiği stratejik bir buluşma noktası olarak konumlandıran Alpet Madeni Yağları, fuar boyunca verimli iş bağlantıları ve temaslar gerçekleştirdi. Şirket, uluslararası standartlardaki yerli üretim gücünü, gelişmiş akredite laboratuvar kabiliyetlerini ve farklı araç tipleri ile endüstriyel uygulamaya yanıt veren geniş ürün gamını küresel arenada başarıyla tanıttı.

## GLOBAL İŞ BİRLİKLERİYLE YENİ PAZARLARDA BÜYÜME HEDEFİ

Fuarın ardından değerlendirmelerde bulunan Alpet Madeni Yağları Satış Direktörü Enver Akokay, küresel ölçekte yaşanan ekonomik dalgalanmalara ve lojistik zorluklara rağmen sürdürülebilir tedarik yapısını ve üretim gücünü koruduklarını vurguladı. Akokay, Automechanika İstanbul motivasyonlarını, teknolojik kabiliyetlerini ve geniş ürün gamını şu sözlerle aktardı: "Alpet olarak Automechanika İstanbul motivasyonumuzun merkezinde hem iç pazardaki hem de ihracat tarafındaki büyümemizi güçlendirmek hem de yeni iş birlikleri geliştirmek yer alıyor. Özellikle global pazarlarda daha etkin bir oyuncu olma hedefimiz doğrultusunda distribütör ağıımızı genişletmeyi ve



## "LUBION MARKASININ İHRACAT PAZARLARINDA GÜÇLÜ BİR KARŞILIK BULACAĞINI DÜŞÜNÜYÜZ"

Enerji Petrol Gaz muhabiri Beyza Erdoğan'a özel açıklamalarda bulunan Alpet Madeni Yağları Satış Direktörü Enver Akokay, madeni yağ sektöründeki güncel gelişmelere, yeni marka yatırımlarına ve Nakkaş Holding ile başlayan dönüşüm sürecine ilişkin görüşlerini paylaştı. Akokay, "Madeni yağ sektörü Türkiye'de hareketli bir sektör. Petrol sektörüyle birlikte bazı zorlukları da var. Şu anda içinde yaşadığımız ekonomik dalgalanmalar ve savaşların etkileri nedeniyle, özellikle hammadde tedarikinde zaman zaman zorluklar yaşıyoruz. Ancak sektör oldukça hareketli. Araçların ve fabrikaların çalışmasında madeni yağ çok önemli bir parametre. Bu nedenle faaliyetlerimize hız kesmeden devam ediyoruz.

Madeni yağ sektöründe teknolojiler çok hızlı değişmeye de ürün kalitesini uluslararası standartlar



belirlemektedir. Biz de Alpet Madeni Yağları olarak son teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Ürünlerimizin formülasyonlarını bu gelişmelere göre sürekli revize ediyoruz. En yeni teknolojileri ve yenilikleri takip ederek, Ar-Ge ve kalite kontrol çalışmalarımızı bu doğrultuda yürütüyor; ürünlerimizi hem Türkiye'de hem de ihracat yaptığımız ülkelerde müşterilerimizin

kullanımına sunuyoruz.

LUBION, Alpet markamızın altında geliştirdiğimiz yeni bir marka. Bu markayı özellikle ihracat müşterilerimizin farklı taleplerini karşılamak amacıyla oluşturduk. Önümüzdeki aylardan itibaren satışlarına başlamayı planlıyoruz. Önümüzdeki dönemde LUBION markasının ihracat pazarlarında da güçlü bir karşılık bulacağını düşünüyoruz" dedi.

yeni pazarlara ulaşmayı amaçlıyoruz. Akredite laboratuvarlarımız ve gelişmiş teknolojik altyapımız bu yoldaki en büyük güvencemiz. Fuar boyunca binek ve hafif ticari gibi her araç tipine uygun geniş ürün gamımızın yanı sıra her endüstriyel uygulamada

çözüm sunan endüstriyel yağlarımızı da sergiledik. Sahip olduğumuz ürün çeşitliliği ve mühendislik altyapısı, bizi sektörde farklılaştıran en güçlü yönlerimizden biridir. Fuar bizim açımızdan son derece verimli geçti; yıl sonuna kadar ihracat hedeflerimizi 19

ülkeden 25 ülkeye genişletmeyi planlıyoruz."

## YENİ MARKA LUBION İLE KÜRESEL BÜYÜME HAMLESİ

Fuarın en önemli odak noktası olan yeni

nesil performans markası LUBION lansmanına ve Nakkaş Holding'in sağladığı kurumsal sinerjiye değinen Enver Akokay, şirketin vizyoner dönüşümünü şu sözlerle özetledi: "Bu yıl bizim için en önemli başlıklardan biri, yeni ürün markamız olan LUBION'un ilk kez Automechanika'da sergilenmesi oldu. LUBION, yüksek performans ve uluslararası kalite standartlarına yanıt verecek şekilde geliştirdiğimiz yeni nesil ürün grubumuz. Nakkaş Holding ile birlikte Alpet Madeni Yağları için yeni bir büyüme ve dönüşüm dönemine girdik. Bu yeni yapı, şirketimize yalnızca yatırım gücü değil, aynı zamanda daha güçlü bir vizyon ve sürdürülebilir büyüme perspektifi kazandırdı. Alpet Madeni Yağları olarak Holdingimizin bu gücünü arkamızda hissediyoruz. Üretimden ihracata, ürün geliştirmeden marka yatırımlarına kadar birçok alanda daha güçlü adımlar atarak önümüzdeki dönemde hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda daha görünür, daha rekabetçi ve daha yaygın bir marka olmayı hedefliyoruz."

Yenilenen kurumsal vizyonu, yerli üretim gücü, kaliteli ürün yaklaşımı ve global büyüme hedefleriyle Alpet Madeni Yağları, sektörde değer üretmeye ve istikrarlı büyümesini sürdürmeye kararlılıkla devam edeceğini açıkladı.



Kadoil ile yola çıkın,  
güvenli yolculuklar yapın.

# Kadoil, Beyoğlu'nda yeni akaryakıt istasyonunu hizmete açtı

Kadoil, 20'nci yılında büyükşehir odaklı büyüme stratejisi kapsamında İstanbul Dolapdere'deki yeni istasyonunu hizmete açtı. Şirket üst yönetimi, Enerji Petrol Gaz'a özel değerlendirmelerde bulundu. Açılışa Kadoil yöneticileri, şirketin büyükşehir odaklı büyüme stratejisi, 2026 yılı hedefleri ve yeni kurumsal kimlik sürecine ilişkin de önemli açıklamalar yaptı.



## Beyza Erdoğan/İstanbul

Kadoil, İstanbul'un en önemli ulaşım noktalarından biri olan Beyoğlu ilçesindeki Dolapdere lokasyonunda yeni akaryakıt istasyonunu hizmete açtı. Şirket yönetimi, açılışa Enerji Petrol Gaz'a özel yaptığı açıklamalarda 2026 hedefleri, yeni kurumsal kimlik çalışmaları ve İstanbul'daki büyüme planlarına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Mahmut Kuran Petrol tarafından işletilecek istasyonun açılışına Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi, Yönetim Kurulu Üyesi Fethi Kadooğlu, Genel Müdür Yardımcıları Alper Karaeminoğulları ve Coşkun Duru, Türkiye Satış Müdürü Ozan Okan, Yatırım Müdürü Tolga Kıran ile Kadoil yöneticileri ve Mahmut Kuran Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Kuran katıldı.

## "SEKTÖRÜN ALTINCI BÜYÜK MARKASI KONUMUNDAYIZ"

Enerji Petrol Gaz Muhabiri Beyza Erdoğan'a konuşan Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi, şehir içi yatırımların marka konumlandırmasında kritik rol oynadığını belirterek şunları

söyledi: "Bugün burada değerli iş ortağımız Uğur Kuran'la birlikte olmaktan ve İstanbul'un en kıymetli lokasyonlarından birindeki bu istasyonu Kadoil markasıyla hizmete açmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Kadoil olarak iş ortaklarımızla birlikte 20 yıldır Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerimize kaliteli ürünleri rekabetçi koşullarla sunmak için çalışıyoruz. Müşterilerimizin ve bayilerimizin markamıza duyduğu güven sayesinde bugün akaryakıt perakende satışlarında sektörün altıncı büyük markası konumundayız. Şehir merkezlerinde ve ana ulaşım arterlerinde gerçekleştireceğimiz yeni yatırımların markamızı daha da ileriye taşıyacağına inanıyor, istasyonumuzun hem değerli iş ortağımıza hem de şirketimize hayırlı olmasını diliyorum."

## "GÜÇLÜ İŞ ORTAKLARIMIZLA BİRLİKTE BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ"

Yönetim Kurulu Üyesi Fethi Kadooğlu da "Kadoil olarak İstanbul'da güzel noktalarda, güçlü iş ortaklarımızla birlikte büyüme ve yeni projeler geliştirmeyi hedefliyoruz. Bugün burada olmaktan da büyük

## '2026 BİZİM İÇİN DÖNÜŞÜM YILI OLACAK'

Kadoil'in 20'nci yılını kutladığını hatırlatan Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nergiz Kadooğlu Çifçi, şirketin dönüşüm sürecine dikkat çekerek, "Kadoil'in 20. yılını kutluyor olmanın gururunu yaşıyoruz ve bu yıl bazı değişikliklere gitme kararı aldık. İletişim stratejimizde, markamızın konumlanmasında ve renklerimizde bazı değişiklikler olacak. Bununla ilgili önemli hazırlıklar içerisindeyiz. 2026 yılı bizim için çok kıymetli bir yıl olacak. Sektörde hacim anlamında en hızlı büyüyen şirketler arasındayız. Perakende ve teknolojik altyapımızı da güçlendirerek ciddi bir yol aldık. 550 bayimiz ve 288 LPG bayimiz bulunuyor. Hedefimiz sadece rakam büyütme değil, doğru perakendecilikle doğru hizmeti sunabilmek" diye konuştu.

mutluluk duyuyoruz. Satışlarımızın bölge tarafından olumlu karşılanması bizi memnun ediyor. Kadoil her yıl üzerine koyarak perakende alanında

giderek daha fazla büyüyen bir marka. İstanbul başta olmak üzere büyük ve global şehirlerde büyüme hedefimizi sürdürüyoruz" dedi.

## "İŞ BİRLİĞİNİ ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE GÜÇLENDİRMEYİ HEDEFLİYORUZ"

Mahmut Kuran Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Kuran ise Kadoil ile gerçekleştirdikleri iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek şunları söyledi: "Kadoil gibi güçlü ve köklü bir markayla aynı yolda yürümekten büyük mutluluk duyuyoruz. İstasyonumuzun Kadoil kurumsal kimliğine kavuşmasının ardından tüketicilerimizden son derece olumlu geri dönüşler almaya başladık. Markanın bilinirliği, güvenilirliği ve sunduğu hizmet anlayışı bölgede çok kısa sürede karşılık buldu. Bu iş birliğini önümüzdeki dönemde daha da güçlendirerek büyütme hedefliyoruz."

## "İSTANBUL'DA İSTASYON SAYIMIZI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ"

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Alper Karaeminoğulları ise İstanbul'daki yatırımların şirket açısından stratejik önem taşıdığını belirterek, "Büyükşehirlerde açılan istasyonlar şirket stratejimizde önemli bir yer tutuyor. İstanbul gibi bir metropolde istasyon açmak bizi gururlandırıyor. Sektörde önemli bir aile olan Kuran ailesiyle iş birliği yapmak bizim için ayrıca değerli. İstanbul'da istasyon sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Lokasyon ve bayi seçiminde daha seçici davranıyor, sürdürülebilir büyümeye odaklanıyoruz" ifadelerini kullandı.

## "2026'DA BU TARZ PROJELERİ ARTIRMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

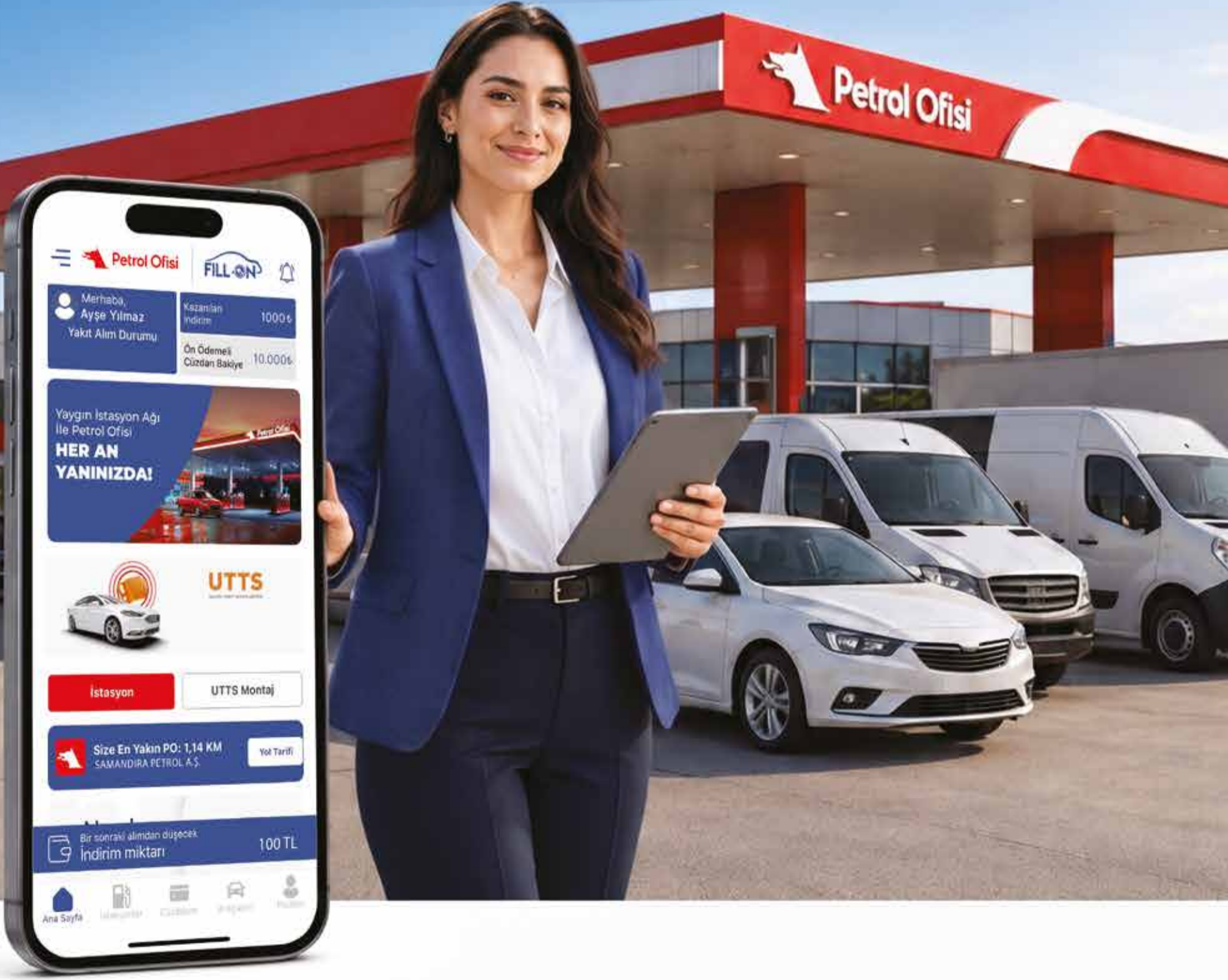
Kadoil Türkiye Satış Müdürü Ozan Okan, Dolapdere yatırımının şirketin büyükşehir odaklı büyüme hedeflerinin önemli bir parçası olduğunu belirterek, "Stratejimizde büyük şehirlerde büyüme

» Devamı Sayfa 16'da



# Kurumsal Filolara Özel Yakıt Avantajı ve Dijital Takip

FillOn ile filonuzu yönetirken,  
yakıt giderinizi de optimize edin.



fillonapp.com

0 212 906 14 00

0 850 308 75 47



**Petrol Ofisi**



## » Sayfa 14'ün Devamı

hedefimiz vardı. Dolapdere projesi bu anlamda bizi çok heyecanlandıran bir iş birliği oldu. Mahmut Kuran Petrol ve Uğur Bey ile yaptığımız bu ortaklık, doğru lokasyonlarda doğru projeler yapma stratejimizi destekliyor. Kadoil markasını farklı mecralarda anlatıyoruz ancak şehir merkezlerinde yeterince ulaşılabilir değildik. Bu tür projelerle müşterilerimize daha yakın olabiliyoruz. 2026'da bu tarz projeleri artırmaya devam edeceğiz” dedi.

2025 yılının sektör açısından zorlu geçtiğini ifade eden Okan, bazı dağıtım şirketlerinin faaliyetlerini durdurmasının pazar dinamiklerini etkilediğini belirterek, “Bizim pazar payımız şu an yüzde 2,36 seviyesinde. Hedefimiz yüzde 2,5'a ulaşarak sektördeki konumumuzu daha da güçlendirmek. En önemli hedefimiz sürdürülebilir büyüme ve mevcut başarılarımızı korumak” diye konuştu.



### “BEYOĞLU YATIRIMI YENİ PROJELERE REFERANS OLACAK”

Kadoil Yatırım Müdürü Tolga Kıran da Marmara Bölgesi'nin şirket yatırımlarında öncelikli konumda bulunduğunu vurgulayarak, “Anadolu'da yaygın bir yapımız var ancak son dönemde Marmara Bölgesi'nde de önemli projeler hayata geçiriyoruz. Stratejimiz gereği emin ve güvenilir adımlarla ilerliyoruz. Marmara Bölgesi Türkiye'de akaryakıt tüketiminin en yoğun olduğu bölge. Beyoğlu lokasyonu Taksim'e bağlantısı olan, yoğun trafik akışına sahip stratejik bir nokta. Bu istasyonun diğer yatırımlar için referans olacağını düşünüyoruz. Hedefimiz verimli ve stratejik lokasyonlarda büyümek” dedi.

Kadoil, İstanbul ve Marmara Bölgesi'ndeki yatırımlarını artırmayı planlarken, yeni kurumsal kimlik çalışmalarını ve büyükşehir odaklı büyüme stratejisiyle 2026 yılında sektördeki konumunu daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

# ABD/İsrail-İran Savaşı'nda petrol arzı kaybının 1 milyar varile ulaştığı hesaplanıyor

Norveç merkezli bağımsız araştırma kuruluşu Rystad Energy'nin piyasa güncelleme notuna göre, ABD/İsrail-İran Savaşı'nın başladığı 28 Şubat'tan bu yana küresel petrol arzında önemli aksamalar meydana geldi. Bu dönemde oluşan toplam 1 milyar varillik kümülatif ham petrol arzı kaybının ABD'nin stratejik petrol rezervinin yaklaşık iki buçuk katına denk geldiği hesaplandı.

Buna göre, 6 Körfez ülkesinin çatışma öncesi toplam günlük arzı 24,2 milyon varil seviyesindeyken mevcut üretimin 12,4 milyon varile gerilediği kaydedildi.

Kuruluş, arz kayıplarının ülke bazlı etkilerine de yer verirken, Suudi Arabistan'da günlük yaklaşık 3,8 milyon varillik arzın etkilenmesinin toplam kesintilerin yaklaşık yüzde 32'sine karşılık geldiğini belirtti. Buna rağmen yüksek petrol fiyatları ve Doğu-

**Rystad Energy, ABD/İsrail-İran Savaşı nedeniyle küresel petrol piyasalarında bugüne kadar yaklaşık 1 milyar varillik kümülatif ham petrol arz kaybı yaşandığını, bu rakamın yıl sonuna kadar en az 2 milyar varile ulaşabileceğini tahmin etti.**

Batı Ham Petrol Boru Hattı üzerinden Yenbu Limanı'na yapılan sevkiyatlar sayesinde ülkenin ihracat gelirlerinin martta 24,6 milyar dolara ulaşarak 2022'den bu yana en yüksek seviyesini gördüğü aktarıldı.

Irak'ta da güneydeki büyük sahaların büyük ölçüde Hürmüz Boğazı üzerinden yapılan deniz yolu ihracatına bağımlı olması nedeniyle günlük yaklaşık 2,8 milyon varillik arzın etkilendiği belirtildi. Ülkenin şubatta 6,8 milyar dolar olan ihracat gelirlerinin nisanda 1 milyar dolara gerilediği ifade edildi.

Kuveyt'in günlük arz kaybının ise yaklaşık 2 milyon

varil seviyesinde hesaplandığı bildirildi.

Ayrıca, Hürmüz Boğazı'ndaki gemi trafiğinin düşük seviyelerde seyrettiği kaydedildi. 27 Şubat'ta günlük yaklaşık 120 gemi olan geçiş trafiğinin martta 5-10 gemiye kadar gerilediği, nisan-mayıs döneminde ise çatışma öncesi seviyelerin yüzde 20 altında kaldığı belirtildi.

Kuruluş, Suudi Arabistan'daki Yenbu ile Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki (BAE) Füceyre limanlarının alternatif çıkış rotaları olarak öne çıktığını ancak Hürmüz Boğazı'nın yerini tam anlamıyla dolduramadığını kaydetti.

### KADEMELİ TOPARLANMA BEKLENTİSİ

Rystad Energy, üretim ve ticaret akışlarında toparlanmanın ani bir artış yerine “S-eğrisi” şeklinde kademeli bir süreç izleyeceğini öngördü. Tankerlerin yeniden konumlandırılmasının sürecin ilk darboğazını oluşturacağı, Hürmüz Boğazı yeniden açılabilir bile üretim ve lojistik akışın normale dönmesinin 2-3 hafta gecikmeli gerçekleşeceği ifade edildi.

Kaybedilen hacimlerin yaklaşık yüzde 85'inin ekime kadar geri kazanılabileceği, tam normalleşmenin ise Irak ve Kuveyt'teki üretim sahalarındaki kısıtlar nedeniyle Ocak 2027'yi bulabileceği tahmin edildi.

Kuruluş, yıl sonuna kadar kümülatif arz kaybının iyimser senaryoda dahi 2 milyar varile ulaşacağını tahmin etti.

Açıklamada görüşlerine

yer verilen Rystad Energy Orta Doğu ve Kuzey Afrika Araştırma Direktörü Aditya Saraswat, şunları kaydetti: “Kümülatif kayıplar 1 milyar varile ulaştı ve hazırda dar kapsamlı bir ABD-İran anlaşması ile temmuz ortasından itibaren Hürmüz Boğazı'nın kademeli olarak yeniden açılacağı varsayan ‘temel senaryo’ altında bile yıl sonuna kadar bu miktarın iki katına çıkması bekleniyor. Çatışmanın devam ettiği her ay kümülatif kayıplara kabaca 350 milyon varil ekliyor. Özellikle Irak ve Kuveyt'teki eski sahaların yeniden üretime geçme sürelerinin piyasa beklentilerinden daha uzun olması nedeniyle bu kayıpların bir kısmının asla geri dönmeyeceği düşünülüyor. Altı Körfez üreticisinde günlük 11,8 milyon varillik üretimin durması, bu çatışmayı modern petrol döneminin en şiddetli arz kesintisi haline getirdi.”

# DÜNYANIN DENEYİMİYLE TÜRKİYE'NİN HİZMETİNDE!



# Tchibo kahve uzmanlığı Petrol Ofisi'nde Siz ne isterseniz o



*Tchibo*

"Çekirdek kahve Türkiye'nin bir numaralı tercihi" ibaresi, NielsenIQ Perakende Endeksi Hizmetleri çerçevesinde Tchibo Türkiye tarafından belirlenmiş olan dayanmaktadır. Sınırlı sayıda Petrol Ofisi istasyonunda satılmaktadır. Detaylar [petrolofisi.com.tr](http://petrolofisi.com.tr)'de.



**Petrol Ofisi**

lam Kahve" kategorisinin hacim (kg) bazında %1,8'ini oluşturan "çekirdek kahve" segmentinde yer alan ürünlerin Türkiye'de 2025 yılı toplam satış hacmi verilerine

# LUKOIL, bayi toplantılarını 'işin kalbinin attığı yerde' gerçekleştirdi

LUKOIL, geleneksel bayi toplantılarını bu yıl alışılmış salon ortamlarının dışına taşıyarak doğrudan sahada, işin kalbinin attığı istasyonlarda gerçekleştirdi. Tokat'ta başlayan, Ankara ve Konya ile devam eden toplantı serilerinin ilkinde operasyonel mükemmellik hedefleri masaya yatırılırken, istasyonlarda düzenlenen "Şanslı Gün" aktivitesiyle de yüzlerce araç kullanıcısına ulaşıldı.

Müşteri memnuniyeti ve hizmet standardını odağına aldığını belirten LUKOIL; Tokat, Ankara ve Konya illerinde gerçekleştirdiği bayi toplantılarıyla saha operasyonlarını derinlemesine inceledi. Toplantıların doğrudan akaryakıt istasyonlarında yapılması, şirketin "operasyonel mükemmellik" vizyonunu her bir kılcak damara kadar yayma ve bayilerle doğrudan fikir alışverişinde bulunma stratejisinin en somut adımı olarak nitelendirildi.

## SÜRPRİZ BAYİ ANLAŞMALARINI İSTASYONLARDA İMZALANDI

3 Haziran Çarşamba günü Tokat'ta Aratlar Petrol'de start alan ve yoğun bir katılımı Ankara'da Akpet Akaryakıt istasyonu ile devam edip, 5 Haziran Cuma günü de Konya'da Yılmaz Petrol ile tamamlanan toplantıların en büyük sürprizi ise yeni iş ortaklıklar oldu. Süreçleri olumlu tamamlanan yeni bayiler, sözleşmelerini doğrudan istasyonlarda, LUKOIL Genel Müdürü Mihajlo Djuroviç ile birlikte imzalayarak

aileye katıldı. Mevcut bayi ağı ile yeni katılan bayiler arasındaki sıcak ve neşeli diyalogların da toplantılara ayrı bir enerji kattığı vurgulandı.

## MOBİL UYGULAMANIN BAŞARISI "ŞANSLI GÜN" AKTİVİTESİYLE KUTLANDI

Lansmanı geçen yıl mart ayında gerçekleşen ve bugüne dek elde edilen sonuçlara göre, hedeflenenin üzerinde büyük bir müşteri ilgisiyle karşılaştığına dikkat çekilen LUKOIL Türkiye Mobil Uygulaması, düzenlenen birinci toplantı serisinin yanı sıra hazırlanan "LUKOIL'de Şanslı Gün" aktivitesiyle taçlandırıldı. Hem sadık müşterilere teşekkür etmek hem de uygulamayı henüz deneyimlememiş sürücülerle buluşturmak amacıyla gerçekleşen etkinlikte, kullanıcılar şans çarkını çevirerek ücretsiz akaryakıttan sürpriz hediyelere kadar birçok ödül kazanma fırsatı yakaladı. Bayilerin de keyifle katıldığı bu aktiviteler, müşterilerden tam not aldı.



## "BİZ BÜYÜK BİR AİLEYİZ, KATMA DEĞER YARATARAK İLERLEYECEĞİZ"

Saha toplantılarını değerlendiren LUKOIL Genel Müdürü Mihajlo Djuroviç, ilk toplantı serisinin başarısından duyduğu memnuniyeti şu sözlerle dile getirdi: "Son dönemde sektörde ve dünyada farklı gelişmeler yaşansa da biz; merkez ofis çalışanlarımız, sahada görev alan arkadaşlarımız ve her dönemde bizlerle aynı yolda, aynı amaçla ilerleyen bayilerimizle büyük bir aile olarak çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. Bu süreçte bizlere inanan, destekleyen ve iş birliğimizi derinleştiren tüm bayi dostlarımıza bir kez daha teşekkür etmek için bu saha toplantılarını düzenledik.

Pazarlama Departmanımızın titiz planlamaları eşliğinde, işimizin merkezi olan istasyonlarımızda bayilerimizle kucaklaşma şansı bulduk. Tüm perakende direktörlüğünde yer alan yöneticilerimizin de katılımcı olarak bu toplantılarda yer alması da bir diğer önemli detaydır. Bu sayede bayilerimiz için, her konuda en yetkili yönetim ekibimiz ile doğrudan istişare etme şansına sahip olacağı en verimli ortamı oluşturmuş olduk.

Müşterilerimize mobil uygulamamızı sahada birebir anlatırken, onlardan aldığımız değerli önerileri de



cebimize koyduk. Toplantılar sırasında ailemize yeni katılan bayilerimizle sözleşmelerimizi imzalayarak bu güzel buluşmayı daha da anlamlı kıldık. Bizlere ev sahipliği yapan tüm bayilerimize destekleri için özellikle teşekkür ederim. Amacımız, bir aile olarak daha ileriye, daha büyük katma değerler yaratarak yürümektir. Saha buluşmalarımız önümüzdeki dönemde farklı illerde de hız kesmeden devam edecek."

LUKOIL, önümüzdeki süreçte de Türkiye genelindeki saha toplantılarına devam ederek hem bayi ağını güçlendirmeyi hem de dijital çözümlerini sahada müşterileriyle buluşturmayı amaçlıyor.



# 'PETRALL ve Durmazlar Petrol iş birliği güçlenerek devam ediyor'

PETRALL ile Malatya'nın önemli akaryakıt istasyonlarından Durmazlar Petrol arasındaki bayilik sözleşmesi yenilendi. Taraflar, gerçekleştirilen imza töreniyle uzun yıllara dayanan iş birliklerini yeni döneme taşırken, bölgedeki büyüme hedeflerine ve güçlü ortaklık vurgusuna dikkat çekti.



PETRALL Akdeniz  
Bölge Müdürü Serkan  
Zenginolun



PETRALL Güneydoğu  
Anadolu Bölge Müdürü  
Özgür Ödenoğlu

## Beyza Erdoğan/Istanbul

Petrall, Malatya'nın önde gelen akaryakıt istasyonlarından Durmazlar Petrol ile bayilik sözleşmesini yenileyerek uzun yıllara dayanan iş birliğini yeni döneme taşıdı. Gerçekleştirilen imza töreniyle taraflar arasındaki güçlü iş ortaklığı bir kez daha teyit edilmiş oldu. Törene PETRALL Genel Müdürü Adem Türk, Genel Müdür Yrd. M.Ezgi Canbol, Akdeniz Bölge Müdürü Serkan Zenginolun, İkmal ve Sevkiyat Yöneticisi Ferhat Gezen ve Durmazlar Petrol yetkilisi İsmail Durmaz katıldı.

Bölgesinde özellikle ağır nakliye araçlarının yoğun olarak tercih ettiği istasyonlar arasında yer alan Durmazlar Petrol, tesis sahibi İsmail Durmaz liderliğinde taşımacılık sektörüne hizmet vermeyi sürdürüyor.

**"MÜŞTERİ MEMNUNİYETİMİZİ EN ÜST SEVİYEDE TUTMAYI KENDİMİZE İLKE EDİNDİK"**

Durmazlar Petrol sahibi İsmail Durmaz, PETRALL ile yürüttükleri iş birliğinin operasyonel güçlerine önemli katkılar sağladığını belirterek şunları söyledi: "Durmazlar Petrol olarak, Malatya'da faaliyet gösterdiğimiz ilk günden bu yana hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetimizi en üst seviyede tutmayı kendimize ilke edindik. Bu doğrultuda, sektörün en dinamik markalarından PETRALL ile yürüttüğümüz iş ortaklığı,

operasyonel gücümüzü katlayan en önemli unsurlardan biri olmuştur. PETRALL ile çalıştığımız süre boyunca her zaman çözüm odaklı, vizyoner ve son derece profesyonel bir yaklaşım gördük. Sektördeki zorlu koşullarda bizlere sundukları esnek ticaret modelleri piyasadaki konumumuzu her geçen gün daha da güçlendiriyor. Bununla birlikte, pazarın değişen ihtiyaçlarına anında cevap veren geniş ikmal çeşitliliği, ürün kalitesi ve kusursuz lojistik operasyonları sayesinde istasyonumuzda kesintisiz ve güvenli bir tedarik süreci yönetiyoruz. Saha ekiplerinin her ihtiyacımızda sergilediği kurumsal profesyonellik ve sağladıkları hızlı geri dönüşler, operasyonel verimliliğimizi maksimum seviyeye çıkarıyor. PETRALL ailesiyle birlikte bölgedeki pazar payımızı büyütürken geleceğe emin adımlarla yürümeye devam edeceğimize inanıyoruz."

**"GÜVENE DAYALI ORTAKLIKLARIMIZLA BÖLGESEL YÜKSELİŞİMİZ SÜRÜYOR"**

PETRALL Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Özgür Ödenoğlu da şirketin bölgedeki büyüme ivmesinin temelinde karşılıklı güvene dayalı iş ortaklıklarının bulunduğu altını çizdi. Ödenoğlu, "PETRALL olarak, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki dinamik büyüme ivmemizin temelinde, karşılıklı güvene ve kazan-kazan ilkesine dayalı köklü iş ortaklıklarını yapıyor. Sektördeki rekabetçi yapımızı korurken, bölgemizde bizimle aynı vizyonu paylaştan



## 'PETRALL OLARAK KOYDUĞUMUZ BÜYÜME HEDEFLERİNE ADIM ADIM İLERLİYORUZ'

İmza töreninde konuşan PETRALL Genel Müdürü Adem Türk, "PETRALL ve PETGAZ olarak, akaryakıt ve LPG dağıtım sektöründe gerçekleştirdiğimiz dinamik yatırımlar ile Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki yapılanmamızda stratejik bir öneme sahip olan

Malatya Durmazlar Petrol ile olan sözleşmemizi yenilemiş olmanın büyük memnuniyetini yaşıyoruz. Bugün gururla ifade etmek isterim ki, PETRALL olarak koyduğumuz büyüme hedeflerine adım adım ilerliyoruz. Kısa bir süre içerisinde 150 bayi eşliğine ulaşmak üzereyiz. Akaryakıttaki

bu güçlü yükselişimizin yanı sıra, PETGAZ markamızla da sahada 255 bayilik güçlü bir ağ ile kesintisiz hizmet sunuyoruz. Üstelik PETGAZ, sadece bayilik ağında değil, dağıtıcılar arası LPG ticaretinde de pazar lideri konumunu açık ara korumaktadır" dedi.

güçlü işletmelerle yollarımızı birleştirmeyi ve mevcut bağlarımızı taçlandırmayı en önemli misyonumuz olarak görüyoruz. Bunun en güncel ve değerli örneklerinden biri olarak; Malatya'da hizmet veren, bölgenin saygın kuruluşlarından Durmazlar Petrol ile sözleşmemizi yenilemiş olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Durmazlar Petrol ile süregelen bu güçlü bağ, markamıza olan güvenin ve sahada yarattığımız ortak değer en somut göstergesidir. Yüksek standartlardaki kaliteli ürün gamımız, en zorlu coğrafi koşullarda bile kusursuz işleyen güçlü lojistik altyapımız ve kesintisiz ikmal hizmetimizle, başta Durmazlar Petrol olmak üzere tüm iş ortaklarımızın operasyonel süreçlerini eksiksiz destekliyoruz. Sektörün

dinamiklerine hızla uyum sağlayan esnek yapımızla, bayilerimizin her anında yanında olmaya ve bölgedeki pazar payımızı hep birlikte büyütme kararlılıkla devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

**"DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU'DA GÜÇLÜ İKMAL NOKTALARI İLE KAZAN-KAZAN' A DAYALI İŞ ORTAKLIĞI"**

PETRALL Akdeniz Bölge Müdürü Serkan Zenginolun ise şirketin Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde bayilerine güçlü bir ikmal modeli sunduğunu belirterek, "PETRALL olarak, akaryakıt dağıtım sektöründeki stratejik vizyonumuzu Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki bayilerimize

taşıyor; rakipsiz ikmal modeli sunuyoruz. Hedefimiz, sadece bir ürün tedarikçisi olmak değil, bayilerimizle entegre bir şekilde büyüyen, güçlü ve sürdürülebilir bir marka ekosistemi yaratmaktır. Bölgede ki güçlü ve güvене dayalı ortaklığımızın en taze örneği olarak, saygın iş ortağımız Durmazlar Petrol / Malatya ile sözleşmemizi başarıyla yeniledik. Bu iş birliği, markamıza olan güvenin ve saha ekiplerimizin bölgeye hakim tecrübesinin net bir simgesidir. Doğu ve Güneydoğu bayilerimizi, kaliteli hizmetten ödün vermeyen, müşteri sadakati yüksek işletmeler olarak bu kazançlı ekosisteme davet ediyor; ortak geleceğimizi güçlü ikmal ve karlılık odaklı çözümlerle inşa etmeye kararlılıkla devam ediyoruz" diye konuştu.





# OPET'ten yepyeni fırsatlar dünyası: 'Doldur Kazan'

OPET, "Doldur Kazan" programıyla akaryakıt alışverişini ödül ve avantajlarla buluşturarak müşteri deneyimini günlük hayatın farklı alanlarına taşıdı. Opet Mobil uygulaması üzerinden Doldur Kazan'a katılım sağlayanlar akaryakıt alımları karşılığında ödül puan kazanarak dayanıklı tüketimden tekstile programda yer alan markalarda geçerli avantajlardan yararlanabiliyorlar. Opet Pay ile yapılan ödemelerde ise kullanıcılar üç kata kadar hızlı ödül puan kazanma avantajından yararlanabiliyor.

**A**karyakıt istasyonlarını birer fayda merkezi olarak konumlandıran OPET, müşteri deneyimini bir üst düzeye taşıyacak yeni finansal promosyon programı "Doldur Kazan"ı hayata geçirdi. OPET, bu yeni programla akaryakıt alışverişini yalnızca bir harcama olmaktan çıkararak, kullanıcıların günlük yaşamlarında karşılık bulan somut fayda ve ödüllere dönüştürmeyi hedefliyor.

Doldur Kazan Programı kapsamında müşteriler, tanıtı kazan yöntemleri ile gerçekleştirdikleri akaryakıt alımları karşılığında ödül puan kazanıyor. Bu ödül puanlar ise anlaşmalı markalarda puan ya da hediye kuponu olarak kullanılabilir. Böylece kullanıcılar, farklı sektörlerdeki harcamalarında da avantaj elde edebilir.

**"OPET PAY İLE YAPILAN ÖDEMELERDE AVANTAJ DAHA FAZLA"**

Şirketten yapılan açıklamada program hakkında şu bilgilere yer verildi: "Programa katılan



kullanıcılar, OPET istasyonlarında Tanıtı Kazan kapsamındaki tanıtma yöntemleri veya Opet Pay ile gerçekleştirdikleri tüm akaryakıt ödemeleri üzerinden, OPET ürünlerinde ve farklı markalarda geçerli olacak ödül puanlarını kazanmaya başlıyor. Program kapsamında OPET'in dijital ödeme çözümü Opet Pay de önemli bir rol üstleniyor. Geleneksel



OPET Genel Müdürü  
Özgür Kahramanzade

## "BİR FAYDA EKOSİSTEMİ OLUŞTURMAYI AMAÇLIYORUZ"

Doldur Kazan Programıyla birlikte müşteri deneyimini istasyon sınırlarının ötesine taşıdıklarını belirten OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade "Günlük hayatın farklı temas noktalarına yayılan bir fayda ekosistemi oluşturmayı amaçlıyoruz. Perakendeden teknolojiye, hızlı tüketimden hazır giyime kadar geniş bir yelpazede kurduğumuz iş

birlikleriyle müşterilerimize çeşitli avantajlar sunuyoruz. Opet Pay gibi yenilikçi çözümlerimizle bu deneyimi desteklerken, müşterilerimizin her temas noktasında kendilerini değerli hissettikleri bir sistem oluşturuyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni iş birlikleri ve avantajlarla bu yapıyı daha da zenginleştirerek geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

ödeme yöntemlerinin sınırlarını ortadan kaldıran hızlı, güvenli ve pratik ödeme deneyimi sağlayan Opet Pay, mobil teknolojinin tüm imkânlarını kullanan bir uygulama. Anlık bilgilendirme, harcama takibi gibi özellikleriyle günlük yaşamı kolaylaştıran Opet Pay, sadece bir ödeme aracı değil, aynı zamanda kişiselleştirilmiş bir finansal asistan görevi görüyor. Opet Pay ile yapılan ödemelerde müşteriler, üç kata kadar hızlı ödüllere ulaşma fırsatından

yararlanabiliyor."

### GÜÇLÜ MARKA İŞ BİRLİKLERİ

Programın en dikkat çeken yönlerinden biri de güçlü marka iş birlikleri. İlk fazda Arçelik, Beko, Fasty, Ultratemiz, A101, LC Waikiki, Gratis, n11, Türk Telekom ve Hayat pay ile birlikte Bingo, Papi, Familia, Molfix, Molped gibi farklı sektörlerden markalarla iş birliği yapılırken, yakın dönemde programa farklı firma iş birlikleri ile yeni faydaların da sisteme eklenmesi öngörülüyor.



# FUCHS Lubricants Türkiye yeni dönem büyüme stratejisini açıkladı

Madeni yağ sektörünün global oyuncularından FUCHS Lubricants, İstanbul'da düzenlediği özel basın buluşmasında Türkiye'deki yeni dönem stratejisini, büyüme vizyonunu ve gelecek dönem hedeflerini duyurdu.

FUCHS Lubricants Türkiye Genel Müdürü Ahmet Oral ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda şirket; teknoloji odaklı yaklaşımını, sürdürülebilir büyüme hedeflerini, Türkiye'nin global organizasyon içindeki stratejik rolünü ve yeni dönem yol haritasını paylaştı.

FUCHS Lubricants, bugün dünya genelinde 50'den fazla ülkede faaliyet

İstanbul'da düzenlediği basın buluşmasında yeni dönem büyüme stratejisini ve yatırım vizyonunu duyuran FUCHS Lubricants Türkiye, teknoloji odaklı yaklaşımını, sürdürülebilir büyüme hedeflerini ve FUCHS100 vizyonu doğrultusundaki yol haritasını paylaştı.



FUCHS Lubricants  
Türkiye Genel Müdürü  
Ahmet Oral

## 'YENİ DÖNEMDE DE MÜŞTERİLERİMİZE GÜÇLÜ SAHA ORGANİZASYONUMUZLA HİZMET VERMEYE DEVAM EDECEĞİZ'

Basın toplantısında konuşan FUCHS Lubricants Türkiye Genel Müdürü Ahmet Oral, Türkiye'nin FUCHS Lubricants için stratejik büyüme pazarlarından biri olmaya devam ettiğini belirterek şu değerlendirmede

bulundu: "Türkiye, FUCHS Lubricants için stratejik büyüme pazarlarından biri olmaya devam ediyor. İzmir Aliğa'daki üretim tesisimiz, teknik altyapımız, uzman insan kaynağımız ve ihracat gücümüz; Türkiye'ye

duyduğumuz güvenin en somut göstergeleri arasında yer alıyor. Yeni dönemde de müşterilerimize aynı kalite anlayışı, aynı teknik uzmanlık ve güçlü saha organizasyonumuzla hizmet vermeye devam edeceğiz."



gösteren, tamamen madeni yağ teknolojilerine odaklanan bağımsız bir global teknoloji şirketi olarak otomotivden ağır sanayiye, üretim teknolojilerinden enerji sektörüne kadar geniş bir

alanında faaliyet gösteriyor.

### İZMİR ALIĞA TESİSİYLE BÖLGESEL GÜÇ MERKEZİ

FUCHS Lubricants Türkiye, otomotiv ve endüstriyel yağlayıcılar üretimini İzmir

Aliğa'daki modern üretim tesisinde gerçekleştiriyor. Şirket; 250'yi aşkın çalışanı, teknik uzmanlığı ve güçlü müşteri altyapısıyla faaliyetlerini sürdürürken, 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Şirket, Türkiye'yi yalnızca güçlü bir iç pazar olarak değil; aynı zamanda bölgesel büyüme, mühendislik ve teknoloji merkezi olarak konumlandığına da dikkat çekiyor.

### TEKNOLOJİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME ODAĞI

FUCHS Lubricants'ın öncelikli büyüme alanları arasında teknoloji odaklı ürünler, sürdürülebilir çözümler, dijitalleşme ve yüksek katma değerli özel ürünler yer alıyor. Basın toplantısında ayrıca; e-mobilite, termal yönetim sistemleri ve yeni nesil özel sıvılar gibi geleceğin teknolojilerine yönelik çalışmaların da sürdürüldüğü aktarıldı.

Şirketin yaklaşımının yalnızca ürün satışına dayanmadığını belirten Ahmet Oral, müşterilere uygulama bazlı çözümler, teknik uzmanlık ve uzun vadeli iş ortaklığı sunmanın FUCHS Lubricants'ın temel yaklaşımı olduğunu ifade etti.



## FUCHS100 STRATEJİSİYLE 100. YILA HAZIRLANIYOR

1931 yılında Almanya'da kurulan FUCHS Lubricants, 2031 yılında 100. yılını kutlamaya hazırlanıyor. Şirket, bu kapsamda duyurduğu "FUCHS100" stratejisiyle büyüme, sürdürülebilirlik ve insan odağı olmak üzere üç temel alana odaklanarak geleceğe yönelik yol haritasını güçlendirmeyi hedefliyor. Türkiye de bu stratejinin önemli büyüme merkezlerinden biri olarak konumlanıyor.

# Voleybol milli takımlarının "Enerjisi" Opet'ten

ÖZEL  
RÖPÖRTAJ

Türkiye Voleybol Federasyonu ile OPET arasındaki iş birliği güçlenerek devam ediyor. Kadın ve erkek milli takımlarının üç yıl boyunca "enerji sponsoru" olacak OPET, sporcuların 'fark yaratan performans'ının yanında yer alırken, fırsat eşitliğini destekleyen ve daha kapsayıcı bir spor kültürünün oluşmasına katkı sağlamayı hedefliyor.



## Beyza Erdoğan /İstanbul

Türkiye Voleybol Federasyonu ile OPET arasındaki iş birliği güçlenerek devam ediyor. Türkiye'de voleybolun yükselen enerjisine güç katmayı sürdüren OPET, imzalanan anlaşma ile kadın ve erkek milli takımlarının üç yıl boyunca "enerji sponsoru" olacak. Her alanda fark yaratan performansın yanında yer alan OPET, milli takımların kamp ve hazırlık dönemlerinden başlayarak ulusal ve uluslararası karşılaşmalara uzanan süreçte desteğini sürdürecektir.

OPET'in Milli Takımlar enerji sponsoru olması dolayısıyla 14 Mayıs Perşembe günü İstanbul Burhan Felek Vestel Voleybol Salonu'nda düzenlenen imza törenine Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade, A Milli Kadın Voleybol Takımı sporcularından Melis Yılmaz, A Milli Erkek Voleybol Takımı sporcularından Ertuğrul Gazi Metin ile çok sayıda davetli katıldı.

## "OPET, TÜRK VOLEYBOLUNUN DEĞERLİ YOL ARKADAŞI"

TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ törende yaptığı konuşmada, "Türk voleybolunun değerli yol arkadaşlarından OPET ile 2018 yılında başlayan iş birliğimizi üç yıl daha uzatmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Kadın ve erkek voleybolunun yanı sıra altyapıya verdikleri

destek nedeniyle OPET'e ve Koç Topluluğu'na teşekkür ederim. Bu arada Koç Topluluğu'nun 100. yılını da ayrıca kutluyorum. Türk voleybolu bugün hem ligler düzeyinde hem de milli takımlar seviyesinde tarihi başarılarla imza atıyor. Bizim için en önemli konu ise bu başarıların sürdürülebilir olması. Önümüzde yoğun ve heyecan verici bir dönem var. Milli takımlarımızla FIVB Milletler Ligi'nde mücadele edeceğiz, ardından Avrupa Şampiyonası'na ev sahipliği yapacağız. Dünya Şampiyonası hedeflerimizin yanı sıra olimpiyat yolculuğumuzda da kalıcı başarılar elde etmeyi amaçlıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

## "FARK YARATAN PERFORMANSIN YANINDA OLMAKTAN GURUR DUYUYORUZ"

Faaliyet gösterdikleri her alanda sürdürülebilir etki yaratan ve fark yaratan bir anlayışla hareket ettiklerini belirten OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade ise, "Başta voleybol milli takımlarımız olmak üzere; ülkemizi temsil eden tüm takımlarımız, uluslararası arenada ortaya koydukları başarılar ve temsil ettikleri değerlerle hepimize büyük bir gurur yaşıyor. Sporda elde edilen bu başarılar, aynı zamanda fırsat eşitliğinin güçlenmesine ve sürdürülebilir bir geleceğin inşasına sunulan çok kıymetli birer katkı.

Filenin Sultanları'nın ve Filenin Efeleri'nin uluslararası arenalarda elde ettiği başarılar, toplumdaki bakış açısının nasıl dönüştürüleceğini gösteren çok güçlü bir hikâyeye sahip. Filenin Sultanları; başarıları, cesaretleri ve sahadaki duruşlarıyla özellikle kız çocukları için çok güçlü rol modeller haline geldi. Bugün çocukların hayallerine daha özgürce yön verebildiğini, mesleklerin ve başarıların cinsiyetle tanımlanmadığı bir bakış açısının giderek güçlendiğini görmek hepimize umut veriyor. Sporun ilham veren gücü tam olarak burada ortaya çıkıyor. Biz de bu fark yaratan performansın yanında olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

## "MİLLİLERİMİZİN HAZIRLIK VE BAŞARI YOLCULUĞUNA KATKI SUNMAYI HEDEFLİYORUZ"

Cinsiyet eşitsizliğini aşabilmek için yeni rol modellere ve güçlü iş birliklerine ihtiyaç olduğuna işaret eden Kahramanzade şunları söyledi: "OPET olarak 2018 yılında başlattığımız Kadın Gücü Projesi ile 'mesleğin cinsiyeti olmaz' algısını toplum geneline yaymak için yola çıktık. Bu dönüşümle sektör genelinde istihdamın artmasına öncülük eden bir etki yarattık. Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) ile hayata geçirdiğimiz 'Eşitsek Fark Eder' projemiz ile de toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık



## "OPET'İN ENERJİSİ BİZE YABANCI DEĞİL"

Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, tören sonrası Enerji Petrol Gaz'a özel değerlendirmelerde bulundu. Üstündağ, "OPET'in enerjisi bize yabancı değil. OPET, 2018 yılında bizim destekçimiz ve sponsorumuz oldu. Dolayısıyla 2018 yılından beri baktığımızda tarihi başarılar elde ediyoruz. Demek ki çok güzel bir sinerji ve enerji yansımış. Onun için bunu olimpiyata kadar taşıyacağımızı düşünüyorum. Bugün de OPET ailesiyle bir araya geldik. Üç yıllık

bir imza törenimiz oldu. Bu üç yılın sonunda da 2028 Olimpiyatları'ndan kürsüde yer alan bir madalyayla ülkeye dönme arzusunda ve temennisinde bulunuyorum. Bu süreçte bu güzel imzanın daha da uğur getireceğine inanıyorum. Desteğin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu süreçte bizi yalnız bırakmayan tüm sponsorlarımıza, tüm paydaşlarımıza, tüm ekibime, sahada mücadele eden oyuncularımıza, teknik ekibe ve herkese çok teşekkür ediyorum" diye konuştu.

yaratmayı ve bu alanda kalıcı bir etki oluşturmayı amaçlıyoruz. Toplumsal dönüşüme katkı sunan ve uzun vadeli etki üreten bu alanlarda var olmaya gayret ediyor hem sahadaki hem de hayatın içinde "fark yaratan performansların" yanında yer alıyoruz. Bugüne kadar basketboldan voleybola, golften yelkene kadar farklı branşlarda sporun birleştirici ve ilham veren gücünü destekleyen çok değerli iş birliklerine imza attık. Milli Takımlarımızdan kadın sporlarının gelişimine, uluslararası organizasyonlardan sürdürülebilirlik odağı taşıyan spor platformlarına kadar uzanan bu yolculukta, başarıya giden yolda destekçi olmaya devam ettik. Bizim için tüm bu iş birlikleri; sporun gelişimine, sporcuların sürdürülebilir başarısına ve Türkiye'nin uluslararası spor arenasındaki konumuna destek olma vizyonumuzun bir parçası. 'Enerji Sponsoru' olarak, milli

takımlarımızın hazırlık ve başarı yolculuğuna katkı sunmayı hedefliyoruz. Bu değerli iş birliğinin hayata geçmesinde emeği olan Türkiye Voleybol Federasyonu'na ve tüm paydaşlarımıza teşekkür ederim. Milli takımlarımıza başarılarla dolu bir sezon diliyorum."

## "ARKAMIZDA BU GÜCÜ HİSSETMEK SPORCULAR İÇİN ÇOK KIYMETLİ"

A Milli Kadın Voleybol Takımı sporcularından Melis Yılmaz da gazetemize yaptığı açıklamalarda OPET'in desteğinin önemine vurgu yaptı. Yılmaz, "Böyle büyük ve güçlü bir aileyle, OPET gibi sponsorlar tarafından desteklenmek bizim için çok önemli. Bizler sahadaki mücadeleyi ediyoruz ve bu gücü, bu desteği arkamızda hissetmek sporcular için çok kıymetli. Umarım güzel başarılarla imza atarız. İki taraf için de hayırlı ve uğurlu olsun" ifadelerini kullandı.

# Enerji Petrol Gaz, UNITI expo 2026'da sektörün nabzını tuttu

Enerji Petrol Gaz, Avrupa'nın akaryakıt istasyonları ve araç yıkama sektörlerine yönelik en büyük organizasyonlarından biri olan UNITI expo 2026'da medya partneri olarak yer aldı. Stuttgart'ta düzenlenen fuarda sektörün önde gelen şirketleriyle özel röportajlar gerçekleştiren ekibimiz, uluslararası enerji ve akaryakıt sektöründeki son gelişmeleri yerinden takip etti.

## Gözde Emlik/ Stuttgart

Almanya'nın Stuttgart kentinde 19-21 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen UNITI expo 2026, bu yıl hem katılımcı hem de ziyaretçi sayısında yeni rekorlara imza attı. Yaklaşık 45 ülkeden 550'yi aşkın şirketin katıldığı fuar, akaryakıt istasyonları, araç yıkama sistemleri, perakende çözümleri ve geleceğin mobilite teknolojilerini bir araya getirdi.

Fuarda dünyanın önde gelen teknoloji, ekipman ve hizmet

sağlayıcı firmalarının üst düzey yöneticileriyle bir araya gelen ekibimiz; akaryakıt istasyonlarının dönüşümü, alternatif yakıtlar, araç yıkama teknolojileri, dijitalleşme ve uluslararası pazarların geleceğine ilişkin önemli değerlendirmeler aldı.

Grup şirketlerimizden RM İstanbul'un da bir standının bulunduğu organizasyonda, RM İstanbul Genel Müdürü Yavuz İpek, Istobal Başkanı Rafael Tomas, Vontier (Gilbarco) Ticari İşlerden Sorumlu Başkanı Stephen Richards, Dover Fueling Solutions



Küresel İş Birlikleri Başkanı Viju Pullan, Piusi Asya-Pasifik Bölgesi Satış Müdürü Fabrizio Micheli, Pehlivan Kurucu Ortağı

Umut Pehlivan, Elaflex Petrol İstasyonu Teknolojisi İhracat Direktörü Michael Gude, Sonax Satış Departmanı Başkanı

Patrick Ginster ve Kärcher Türkiye Araç Yıkama Sistemleri Mühendisi Kubilay Kaya ile özel röportajlar gerçekleştirdik.



Enerji Petrol Gaz Gazetesi olarak uzun yıllardır sürdürdüğümüz uluslararası sektör yayıncılığı faaliyetleri kapsamında bu yıl da UNITI expo'nun medya partnerleri arasında yer aldık. Fuar süresince gerçekleştirdiğimiz görüşmeler ve özel röportajlarla, sektörün küresel ölçekteki dönüşümünü ve şirketlerin gelecek vizyonlarını okuyucularımıza aktarma fırsatı bulduk.



## 'İŞ BİRLİKLERİMİZİ GÜÇLENDİRMEYE DEVAM EDİYORUZ'

Görüşmelerde özellikle Türkiye pazarına yönelik değerlendirmeler dikkat çekti. Birçok uluslararası şirket yöneticisi, Türkiye'nin stratejik konumu, büyüme potansiyeli ve gelişen akaryakıt ile mobilite ekosistemine vurgu yaptı. Türk şirketleri ise ihracat hedeflerini, yeni teknolojilerini ve küresel pazarlardaki büyüme stratejilerini paylaştı. Bu yıl 45 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilen UNITI expo'da, alternatif yakıtlar ve yeni nesil mobilite çözümlerine ayrılan Future Mobility Lounge alanının iki kat büyütülmesi de sektörün dönüşümüne yönelik önemli bir gösterge oldu. Fuarda ayrıca dört farklı forum

kapsamında 80'in üzerinde oturum düzenlenirken, sektör profesyonelleri üç gün boyunca yeni teknolojileri ve pazar trendlerini değerlendirme fırsatı buldu. Enerji Petrol Gaz olarak yalnızca fuarı takip eden bir yayın kuruluşu değil, aynı zamanda organizasyonun uluslararası medya paydaşlarından biri olarak sektör temsilcileriyle güçlü bağlar kurmaya ve Türk enerji sektörünün sesini uluslararası platformlarda duyurmaya devam ediyoruz. Sektörün küresel ölçekteki en önemli buluşmalarından biri olan UNITI expo 2026'da gerçekleştirdiğimiz özel röportajlar ve saha

çalışmalarıyla, enerji, akaryakıt ve mobilite dünyasındaki gelişmeleri okuyucularımıza aktarmayı sürdürürken, uluslararası iş birliklerimizi de güçlendirmeye devam ediyoruz.

UNITI expo 2026'nın sunduğu uluslararası platformda, sektörün yön veren isimleriyle gerçekleştirdiğimiz özel röportajlarda; küresel büyüme stratejileri, teknolojik dönüşüm, yeni nesil mobilite çözümleri ve Türkiye pazarının geleceği ele alındı. İşte sektör temsilcilerinin Enerji Petrol Gaz'a yaptığı özel değerlendirmeler:

Devamı Sayfa 28'de



**Enerji Petrol Gaz**  
**UNITI expo**  
**2026'da sektörün**  
**nabzını tuttu**

RM İstanbul Genel Müdürü Yavuz İpek

## “UNITI EXPO'YA KATILMA AMACIMIZ MARKAMIZIN BİLİNİRLİĞİNİ TÜM DÜNYAYA YAYMAKTIR”

RM İstanbul, 15 yıllık geçmişiyle akaryakıt istasyonlarının kurumsal kimlik giydirmeye süreçlerinde

uzmanlaşmış bir üretim firmasıdır. Türkiye'de son 15 yılda hızlı bir büyüme gösteren şirketimiz, ülkemizin en büyük akaryakıt dağıtım

şirketlerine hizmet vermektedir. Bugün sektörümüzde Türkiye'nin lider firması konumundayız. Son yıllarda yurt dışına da açılarak 35 ülkeye hizmet vermeye başladık ve bu alandaki büyümemizi kararlılıkla sürdürüyoruz. Bu doğrultuda uluslararası fuarlara katılıyor ve çalışmalarımıza yoğun şekilde devam ediyoruz.

1989 yılından bu yana sektörün içerisindeyim. Bir dönem 15 yıl boyunca inşaat taahhüt işleriyle uğraşmış olsam da 1989 yılında adım attığım kurumsal kimlik ve akaryakıt istasyonları inşaatı alanındaki çalışmalarımı kesintisiz sürdürüyorum. Son 10 yıldır da RM İstanbul'un

Genel Müdürü olarak görev yapıyorum.

UNITI expo'ya katılma amacımız yalnızca yeni müşteriler kazanmak değil, aynı zamanda markamızın bilinirliğini tüm dünyaya yaymaktır. Bu, fuara üçüncü katılımımız. Daha önce 2024 yılında da yer almıştık ancak 2026'daki organizasyona daha büyük bir stantla ve çok daha kapsamlı bir hazırlık sürecinin ardından katıldık. Bundan sonraki yıllarda da fuarda yer almaya devam edeceğiz.

Dünyanın altı kıtasında da bilinirliğimizi artırmak istiyoruz. Bu fuara dünyanın dört bir yanından akaryakıt dağıtım



sektöründe faaliyet gösteren şirketler ve tedarikçiler katılıyor. Üretim tesisimiz artık dünya standartlarında işler ortaya koyuyor. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'ya ihracat gerçekleştiriyoruz. Yeni hedef pazarlarımız arasında ise Kuzey ve Güney Amerika yer alıyor. Uluslararası bir firma olma vizyonumuz doğrultusunda, faaliyetlerimizin en az yüzde 51'ini yurt dışı pazarlarında gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.



Istobal Başkanı Rafael Tomas

## “TÜRKİYE, BİZİM İÇİN EN STRATEJİK VE ÖNEMLİ PAZARLARDAN BİRİ OLMAYA DEVAM EDİYOR”

Şirketimiz 76 yıl önce kuruldu ve uzun yıllardır bu sektörde faaliyet gösteriyoruz. Türk pazarı bizim için en

önemli pazarlardan biri konumunda. Yaklaşık 30 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteriyoruz ve Türkiye'deki distribütörümüz

ALGA sayesinde hem petrol şirketleri hem de özel sektör tarafında güçlü bir varlığa sahibiz. Ürünlerimizi başarıyla

sunduğumuz Türkiye, bizim için en stratejik ve önemli pazarlardan biri olmaya devam ediyor.



Vontier (Gilbarco) Ticari İşlerden Sorumlu Başkan Stephen Richards

## “TÜRKİYE'Yİ SON DERECE DİNAMİK VE FIRSATLARLA DOLU BİR PAZAR OLARAK DEĞERLENDİRİYORUZ”

Bünyesinde Gilbarco ve BDRB gibi birçok şirketi barındıran organizasyonumuz, oldukça geniş bir çözüm portföyüne sahip. Türk pazarı konusunda son derece heyecanlıyız çünkü burada önemli fırsatlar görüyoruz.

İş ortağımız TURPAK sayesinde Türkiye'de güçlü bir varlığımız bulunuyor. Ürünlerimizin önemli bir kısmı Türkiye'de TURPAK tarafından sunuluyor. Dağıtım sistemleri portföyümüz, ATG çözümlerimiz, tank depolama

sistemlerimiz ve otomasyon teknolojilerimiz başta olmak üzere birçok ürünümüzün tanıtımını ve satışını gerçekleştiriyorlar.

Ayrıca TURPAK, Türkiye'deki çok sayıda servis

istasyonunda kullanılan önemli otomasyon çözümleri sunuyor. Bu nedenle Türkiye'yi son derece dinamik ve fırsatlarla dolu bir pazar olarak değerlendiriyoruz.



Kärcher Türkiye Araç Yıkama Sistemleri Mühendisi Kubilay Kaya

## “KÄRCHER GLOBAL YÖNETİMİ, TÜRKİYE PAZARINA STRATEJİK AÇIDAN BÜYÜK ÖNEM VERİYOR”

Kärcher, 90 yılı aşkın geçmişiyle hem endüstriyel hem de tüketici ürünleri alanında faaliyet gösteren, sektörüne yön veren güçlü bir global markadır.

Kärcher Türkiye olarak pazar payımızı her geçen gün artırıyoruz. Ben de endüstriyel tarafta, araç

yıkama sistemlerinin Türkiye pazarındaki gelişim sürecinde aktif olarak görev alıyorum.

Kärcher global yönetimi, Türkiye pazarına stratejik açıdan büyük önem veriyor. Özellikle pandemi sonrasında hem endüstriyel ürünlerde hem de tüketici ürünlerinde önemli bir büyüme ivmesi yakaladık.

Bugün Kärcher markasının görünürlüğü her zamankinden daha yüksek seviyede. Önümüzdeki dönemde de markamızı sosyal medyada, televizyonlarda ve günlük yaşamın birçok alanında daha sık görmek mümkün olacak.

Araç yıkama sistemleri segmentinde de güçlü

bir büyüme ivmesi yakaladık ve bu alandaki yatırımlarımızı artırarak sürdürüyoruz. Türkiye, bizim için yüksek potansiyele sahip stratejik pazarlardan biri. Bu doğrultuda bayi ve iş ortağı ağımızı da kararlılıkla genişletiyoruz. İş ortaklarımızın desteğiyle



Türkiye'deki hedeflerimize emin adımlarla ilerliyor ve sektördeki konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Dover Fueling Solutions Küresel İş Birlikleri Başkanı Viju Pullan

**Enerji Petrol Gaz**  
**UNITI expo**  
**2026'da sektörün**  
**nabzını tuttu**

## 'HEM YEREL HEM DE ULUSLARARASI GÜÇLÜ OYUNCULARIN VARLIĞI PAZARI DAHA DA DİNAMİK HALE GETİRİYOR'

Bu fuar, müşterilerimizle bağlantı kurmak ve sektör paydaşlarıyla bir araya gelmek açısından son derece değerli bir organizasyon. İki yıllık dönem; ürün inovasyonlarının gelişmesi, pazar trendlerinin şekillenmesi ve bunların sergilenebilmesi açısından ideal bir zaman aralığı sunuyor.

Dover olarak, yakıt endüstrisine yönelik çözümler

geliştiren lider şirketlerden biriyiz. Bu organizasyonu; petrol şirketleri, müşterilerimiz ve akaryakıt dışı perakende alanına yönelen iş ortaklarımızla etkileşim kurmak için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Aynı zamanda distribütörlerimizi bir araya getirmemize olanak sağlıyor. Burada ürün portföyümüzü, yenilikçi çözümlerimizi ve müşterilerimize nasıl daha

fazla değer yaratabileceklerini anlatabiliyoruz. Bu nedenle burada bulunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

Türkiye ile olan ilişkilerimizi her zaman çok değerli bulduk. Türkiye, geleneksel olarak Asya ile Avrupa arasında bir köprü görevi görüyor. İnsanları ticareti iyi bilen, girişimci ve satış konusunda başarılı kişiler. Hem Gas Group hem de

Tora ile yürüttüğümüz iş birliğinden son derece memnunuz. Son derece yaratıcılar, müşterilerine bağlılar ve sürekli yeni çözümler geliştiriyorlar. Soruları ve yaklaşımlarıyla bizi daha iyisini yapmaya teşvik ediyorlar. Nihai müşterileri için en doğru çözümleri sunmaya odaklanmaları gerçekten takdire değer. Ayrıca Türk



pazarı genel olarak oldukça ilerici ve rekabetçi bir yapıya sahip. Hem yerel hem de uluslararası güçlü oyuncuların varlığı pazarı daha da dinamik hale getiriyor.

Piusi Asya-Pasifik Bölgesi Satış Müdürü Fabrizio Micheli

### "TÜRK PAZARI BİZİM İÇİN STRATEJİK BİR KONUMA ULAŞTI"



15 yıldır Piusi'de Asya-Pasifik Bölgesi Satış Müdürü olarak görev yapıyorum. Şirketimiz ise 1953 yılında İtalya'nın kuzeyinde kurulmuş köklü bir geçmişe sahip. Özel filolar, tarım ve inşaat sektörleri için pompa ve transfer ekipmanları alanında sektör liderleri arasında yer alıyoruz.

Türk pazarı bizim için son derece stratejik bir konuma ulaştı. Yıllar içerisinde Türkiye'deki

faaliyetlerimiz önemli ölçüde büyüdü. Ayrıca pazar, sunduğumuz ürünlerin kalitesini ve değerini çok iyi anlıyor. Türkiye'de oldukça gelişmiş olan inşaat ve lojistik sektörlerini desteklemekten ve bu iş birliklerini geliştirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz.

Pehlivan Kurucu Ortağı Umut Pehlivan

### "BİR TÜRK FİRMASI OLARAK BURADA OLMAK BİZİM İÇİN ÖNEMLİ"



Firmamız, akaryakıt sektöründe 45 yıldır faaliyet gösteren köklü bir Türk şirkettir. Yaklaşık 15 yıldır da şirketin yönetimini bizzat yürütüyorum.

UNITI expo, Avrupa'nın merkezinde düzenlenen ve doğrudan sektörümüze hitap eden son derece önemli bir organizasyon. Bu nedenle burada bir Türk firması olarak yer almak bizim için büyük önem taşıyor. Fuara katılım amacımız, mevcut iş ortaklarımızı geliştirmek ve Avrupa'daki distribütör ağıımızı daha da genişletmek.

Fuarda, MID ve ATEX sertifikalarına sahip olarak ürettiğimiz AdBlue ve cam suyu dispenserlerimizi sergiliyoruz. Bizleri standımızda ziyaret ettiğiniz için teşekkür ederim. Sektörümüz adına emeği geçen herkesi tebrik ediyor, organizasyonun son derece başarılı geçtiğini düşünüyorum.

Elaflex Petrol İstasyonu Teknolojisi İhracat Direktörü Michael Gude

### "TÜRKİYE, SON DERECE DİNAMİK, GELİŞİME AÇIK BİR PAZAR"



Elaflex, çeşitli sıvıların, gazların ve akışkanların transferi ve işlenmesi konusunda uzmanlaşmış bir şirkettir. UNITI expo'da ise özellikle akaryakıt istasyonu ekipmanları alanındaki çözümlerimize odaklanıyoruz.

Standımızda her zamanki gibi geniş ürün yelpazemizi sergiliyoruz. Pompa tabancaları denildiğinde akla gelen öncü markalardan biri konumundayız. Bunun yanı sıra tanker ekipmanlarımızı ve diğer yenilikçi çözümlerimizi de ziyaretçilerimizin beğenisine sunuyoruz.

Türk pazarında son bir yıldır istikrarlı bir büyüme gözlemliyoruz.

Bu nedenle hem OEM üreticileri hem de son kullanıcılarla ilişkilerimizi daha da güçlendirmeye çalışıyoruz. Türkiye'deki önde gelen akaryakıt şirketleriyle yakın iş birlikleri yürütüyor, doğrudan temas kurarak uzun vadeli ilişkiler geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu yaklaşımın da oldukça olumlu sonuçlarını görüyoruz.

Özetle Türkiye, bizim için son derece dinamik, gelişime açık ve büyük potansiyel taşıyan bir pazar olmaya devam ediyor.

Sonax Satış Departmanı Başkanı Patrick Ginster

### "BİRÇOK AVRUPA ÜLKESİNDE PAZAR LİDERİ KONUMUNDAYIZ"



Sonax, köklü geçmişi ve yüksek kalite standartlarıyla otomobil bakım ürünleri alanında dünyanın önde gelen markalarından biridir. Almanya başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde pazar lideri konumundayız ve uzun yıllardır dünyanın farklı bölgelerine ihracat gerçekleştiriyoruz.

Türkiye de bizim için önemli ihracat pazarlarından biri. Türkiye'deki iş ortağımız Auton, İstanbul merkezli çok güçlü bir şirket. Kendileriyle 20 yılı aşkın süredir devam eden sağlam ve

başarılı bir iş ortaklığımız bulunuyor.

Auton, Türkiye pazarında son derece başarılı bir performans sergiliyor. Bunun yanında otomobil bakım ve detaylı araç bakım merkezleri de işletiyorlar. Türkiye rekabetin yoğun olduğu ve dinamik yapısıyla dikkat çeken bir pazar. Ancak doğru iş ortağıyla birlikte burada güçlü bir konum elde ettiğimize inanıyoruz.

# 'LPG sektörü, elektrikli araçları tehdit olarak görmüyor'

**ÖZEL  
DOSYA**

Türkiye LPG Derneği Başkanı ve İpragaz CEO'su Eyüp Aratay, elektrifikasyonun hız kazandığı enerji dönüşümünde LPG'nin elektrikli araçlara karşı bir tehdit algısı taşımadığını belirterek şehir içi kullanımda elektrikli araçların avantajlı, şehirlerarası kullanımda ise LPG'nin halen en ekonomik seçenek olduğunu ifade etti.

Sibel Cennetoğlu-Antalya

Türkiye LPG Derneği (TLPGD) Başkanı ve İpragaz CEO'su Eyüp Aratay, Antalya'da gazetecilerle bir araya gelerek LPG sektöründeki son gelişmeleri ve enerji dönüşümünün sektöre etkilerini değerlendirdi.

Türkiye'nin otogazda dünya liderleri arasında yer aldığını belirten Aratay, elektrikli araçların yükselişine rağmen LPG'nin önemini koruduğunu vurguladı.

## AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE MALİYET BASKISI ARTIYOR

Akaryakıt sektöründe son dönemde finansal baskıların da ciddi şekilde arttığına dikkat çeken Aratay, özellikle bayiler tarafında kârlılığın önemli ölçüde gerilediğini söyledi.

Yüksek enflasyonun Türk lirası bazlı maliyetleri artırdığını belirten Aratay, işçilik, enerji ve işletme giderlerindeki yükselişin sektör üzerinde ağır bir yük oluşturduğunu ifade etti.

Kredi kartı komisyonlarının da yüksek faiz ortamında ciddi seviyelere ulaştığını dile getiren Aratay, "Komisyonların nihai ürüne yansıtılmaması bayiler açısından ciddi bir sorun yaratıyor. Bu durumda bayilerin kârlılık oluşturması neredeyse mümkün değil" dedi.

Bu kapsamda Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) devreye girmesinin önemine işaret eden Aratay, geçmişte sektöre özel daha düşük komisyon oranlarının uygulandığını hatırlattı.

Aratay, "Bugün piyasa genelinde uygulanan komisyon oranlarının akaryakıt sektörü için daha düşük seviyelere çekilmesi yönünde bir beklenti var. Açıkçası bize sorulursa, bu komisyonların sıfıra kadar indirilmesini isteriz. Çünkü zaten çok düşük olan kâr marjının büyük kısmı kredi kartı komisyonuna gidiyor. Bu, ticaretin sürdürülebilirliği açısından sağlıklı değil" ifadelerini kullandı.

Sorunun çözümü için enerji ve finans sektörlerinin birlikte hareket etmesi gerektiğini vurgulayan Aratay, "Bu konu tüm paydaşların bir araya geleceği çalıştaylarla ele alınmalı. Bankaların da içinde olduğu dengeli bir çözüm üretilmesi gerekiyor" diye konuştu.

## "ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, LPG SEKTÖRÜ İÇİN TEHDİT DEĞİL"

Enerji dönüşümünde elektrifikasyonun hız kazandığını belirten Aratay, LPG sektörünün elektrikli araçları bir tehdit olarak görmediğini söyledi.



## TÜRKİYE OTO GAZDA ZİRVEDE

Türkiye'de oto gazın 1996 yılında kullanılmaya başlanmasıyla birlikte sektörün hızla büyüdüğünü ifade eden Aratay, bugün gelinen noktada Türkiye'nin 10 bin 600 istasyonluk yaygın ağıyla dünyada ilk sıralarda yer aldığını söyledi.

LPG pazarının olgun bir yapıya ulaştığını belirten

Aratay, 2025 yılı itibarıyla sektörün oto gaz, tüplü gaz ve dökme gaz dahil toplamda 3,9-4 milyon tonluk büyüklüğe ulaştığını kaydetti. Türkiye'de yaklaşık 5-5,5 milyon LPG'li araç bulunduğunu dile getiren Aratay, toplam araç parkında LPG, benzin ve dizelin neredeyse dengelendiğine dikkat çekti.

## DİZEL GERİLİYOR, LPG DÖNÜŞÜMÜ SÜRÜYOR

Dizel araçların hem maliyet hem de çevre açısından cazibesini kaybettiğini belirten Aratay, üretimdeki düşüş nedeniyle araç parkı içindeki payının da azaldığını söyledi.

Buna karşılık benzinli araçların yaygınlığının sürdüğünü ifade eden Aratay, bu araçların LPG'ye dönüşümünün sektör açısından önemli bir avantaj sağladığını kaydetti.

## HİBRİT ARAÇLARDA LPG DÖNÜŞÜMÜ MÜMKÜN

Hibrit araçlara LPG dönüşümünün mümkün olup olmadığına ilişkin bir soruyu da yanıtlayan Aratay, bu alanda da uygulamaların başladığını belirtti.

"Hibrit araçlarda da LPG dönüşümü yapılabiliyor" diyen Aratay, "Bu tür araçlara LPG kiti takıldığında benzin, elektrik ve LPG olmak üzere üçlü bir yakıt sistemi ortaya çıkıyor" ifadelerini kullandı.

## YÜKSEK KİLOMETRE YAPANLAR İÇİN LPG DAHA AVANTAJLI

Araç dönüşüm maliyetlerine ilişkin değerlendirmede de bulunan Aratay, yıllık kullanımın belirleyici olduğunu vurguladı.

Yıllık 20 bin kilometrenin üzerinde araç kullananlar

için LPG dönüşümünün kısa sürede kendini amorti ettiğini belirten Aratay, 10-20 bin kilometre arası kullanımda geri dönüş süresinin değişken olduğunu, 10 bin kilometrenin altında ise sürenin uzadığını ifade etti.



Elektrikli araçların kullanım maliyetinin kullanım şekline göre değiştiğini vurgulayan Aratay, şehir içinde ev veya iş yerinde şarj imkanı olan kullanıcılar için elektrikli araçların önemli bir ekonomik avantaj sunduğunu ifade etti.

Buna karşılık şehirlerarası yollarda hızlı şarj maliyetlerinin yükseldiğine dikkat çeken Aratay, bu durumda LPG'li araçların halen en ekonomik seçeneklerden biri olduğunu

dile getirdi.

## "LPG GEÇİŞ DÖNEMİ YAKITI"

Dizel ve benzinli araçlara kıyasla LPG'nin hem çevresel hem de ekonomik avantajlar sunduğunu belirten Aratay, enerji dönüşüm sürecinde LPG'nin önemli bir rol üstlendiğini söyledi.

Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda enerji üretiminde yenilenebilir

ve nükleer kaynakların payının artırılması gerektiğini ifade eden Aratay, bu dönüşümün tamamlanana kadar LPG'nin 'geçiş yakıtı' olarak konumunu koruyacağını belirtti.

Aratay ayrıca, elektriğin üretim kaynağına bağlı olarak bazı durumlarda benzinli araçların bile elektrikli araçlardan daha düşük çevresel etkiye sahip olabileceğini ifade ederek enerji üretim yapısının önemine işaret etti.





# 16 TÜRKİYE ENERJİ ZİRVESİ

Türkiye enerji piyasasının, kamu ve özel sektör birlikteliği ile gerçekleştirilen en büyük organizasyonu

## ENERJİ GÜVENLİĞİ AVRUPA-AKDENİZ BÖLGESİ



26-27



EKİM 2026

İSTANBUL

Hilton Bomonti  
Hotel & Conference Center



[www.turkeyenergysummit.com](http://www.turkeyenergysummit.com)



# Küresel enerji krizine karşı TCMB tedbirleri sahada

Orta Doğu'daki savaşın tetiklediği enerji fiyat artışları Türkiye'de enflasyon ve cari dengeyi baskımlarken, TCMB Başkanı Fatih Karahan, sıkı para politikası ve enerji tedbirleriyle sürecin yönetildiğini açıkladı.

Sibel Cennetoğlu-Ankara

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Fatih Karahan, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonuna, TCMB Kanunu gereğince Bankanın faaliyetlerine ilişkin sunum yaptı.

Geçen aylarda jeopolitik gelişmelerin belirleyici olduğuna dikkati çeken Karahan, başta enerji ve ulaştırma hizmet fiyatlarında olmak üzere, savaşın etkilerinin hissedildiğini söyledi.

Fatih Karahan, şubat sonunda başlayan ABD/İsrail ile İran arasındaki savaşın enerji fiyatlarını artırdığını, Hürmüz Boğazı'nın kapatılmasının küresel enerji arzı açısından risk oluşturduğunu belirterek, "Savaş, dezenflasyon sürecini olumsuz etkilese de kararlılığımızı değiştirmiyor. Önümüzdeki dönemde de tüm para politikası araçlarını temel amacımız olan fiyat istikrarını doğrultusunda kullanmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Petrol fiyatlarındaki oynaklığın son dönemde azalsa da halen tarihsel ortalamasının üzerinde olduğunu dile getiren Karahan, endüstriyel metal ve tarımsal emtialar kaynaklı olarak enerji dışı fiyatların da



arttığını ifade etti.

## "YATIRIMLARIN KATKISI DEVAM EDİYOR"

TCMB Başkanı Karahan, enerji fiyatlarına bağlı olarak manşet enflasyonun küresel ölçekte yükseldiğine, bu duruma küresel anlamda para politikalarının ilk tepkisinin sınırlı olduğuna işaret ederek, "Gelişmiş ülkelerde daha önce beklenen faiz indirimlerinin ötelendiğini görüyoruz. ABD Merkez Bankasının (Fed) yıl boyunca politika faizini değiştirmeyeceği fiyatlanırken Avrupa Merkez Bankasının (ECB) ise yılın ikinci yarısında politika faizini artırması bekleniyor. Bundan sonraki

süreçte savaşın gelişimini enerji nakliyatındaki aksamaların boyutu ve süresi belirleyici olacak" değerlendirmelerinde bulundu.

Fatih Karahan, sıkı para politikalarının hedeflenen sonucu olarak, talep kompozisyonunda dengeli seyrin devam ettiğini bildirecek 2025'te tüketimin büyümeye katkısının 2023'e kıyasla belirgin olarak gerilediğini, yatırımların katkısının ise devam ettiğini söyledi.

Türkiye'nin ekonomik göstergelerine ilişkin bilgi veren Karahan, "Küresel ticarete jeopolitik koşullardaki zorluklara rağmen geçen ay ihracatta artış, ithalatta ise

azalış gerçekleşti. Yüksek fiyatlar nedeniyle enerji ithalatının artmasına karşın, altın ve enerji hariç ithalatta düşüş gözlemlendi. Böylelikle dış ticaret açığı nisan ayında ilk çeyreğe kıyasla geriledi" ifadelerini kullandı.

TCMB Başkanı Karahan, cari açığın yılın ilk çeyreğinde, dış ticaret ve hizmetler dengesindeki görünümüne bağlı olarak arttığını, milli gelire oran olarak tarihsel ortalamaların altında kalmayı sürdürdüğünü söyledi.

Savaşın enerji fiyatlarında tetiklediği hızlı yükselişin, mart ayındaki enerji ithalatında belirgin artışa neden olduğunu aktaran Karahan, bir önceki çeyreğe göre gerileyen altın ithalatının cari dengeye pozitif katkı verdiğine dikkati çekti.

Fatih Karahan, korumacı önlemlerin halihazırda küresel talep üzerinde oluşturduğu aşağı yönlü risklere, jeopolitik riskler ve enerji fiyatlarındaki artışın faaliyeti sınırlayıcı ikincil etkileri kaynaklı riskler de eklendiğini belirterek, "Bu gelişmeler yılın geri kalanında dış ticaret açığı üzerinde yukarı yönlü baskı artırıyor. 2026'da cari açığın milli gelire oranının uzun dönem ortalamasının altında gerçekleşeceğini

öngörüyoruz. Bununla birlikte jeopolitik gelişmelerin seyri her iki yönde de belirsizlik içeriyor" diye konuştu.

Ayrıca petrol fiyatlarındaki artışın yansımaları petrokimya ürünleriyle bağlantısı güçlü olan kalemlerde de fiyat artışları olduğunu ifade eden Karahan, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Şubat 2026'nın sonunda Orta Doğu'da başlayan gerilim, negatif arz şoklarına yol açarak enflasyonist baskıları artırdı. Yurt içi enerji fiyatları, petrol ve doğal gaz fiyatları öncülüğünde hızlandı. Yavaşlama eğiliminde olan enerji yıllık enflasyonu son iki ayda 19 puan artış gösterdi. Tetiklenen maliyet artışları sonucunda elektrik ve doğal gaz tarifelerinde güncellemeye gidildi. Özellikle doğal gazda meskenler için fazla tüketim yapan hanelerin daha yüksek ödediği kademeli fiyat uygulamasına geçilmesiyle fiyat artışı belirgin oldu."

Karahan, ham petrol fiyatlarındaki artışların tüketici fiyatlarına olan etkisini sınırlamak üzere akaryakıt ürünlerinde eşel mobil sisteminin devreye alındığını hatırlatarak bu sistemin petrol fiyatlarındaki artışların enflasyona yansımalarını önemli ölçüde sınırladığını kaydetti.

Enerji fiyat şokları Türkiye ekonomisi üzerinde olumsuzluklar oluşturmaya devam etse de uygulanan politikalar bu etkinin kontrol altına alınmasına yönelik önemli araçlar sunuyor. Mevcut görünümde, para politikası ile enerji politikalarının eşgüdümü, önümüzdeki dönemin en kritik belirleyicisi olması bekleniyor.

Enerji fiyat şokunun küresel ölçekte etkileri sürerken, Türkiye'nin bu süreçte attığı bazı adımların olumsuz tabloyu sınırladığı görülüyor.

## EŞEL MOBİL İLE FİYAT ARTIŞINA TAMPON

Akaryakıt fiyatlarında uygulanan eşel mobil sistemi, petrol fiyatlarındaki artışın doğrudan pompa fiyatlarına yansımalarını engelleyerek kısa vadede tüketici enflasyonunu baskılıyor. Bu mekanizma, özellikle ulaştırma maliyetleri



## TÜRKİYE KRİZİ NASIL YÖNETİYOR?

üzerinden oluşabilecek zincirleme fiyat artışlarını sınırlayan önemli bir araç olarak öne çıkıyor.

TCMB'nin sıkı para politikası duruşu, iç talebi dengeleyerek enerji

fiyatlarından gelen maliyet baskısının enflasyona ikinci tur etkilerini azaltmayı hedefliyor. Tüketimin büyümeye katkısının azalması ve yatırımların öne çıkması, daha sürdürülebilir bir büyüme

kompozisyonuna işaret ediyor.

Enerji fiyatları yükselmesine rağmen, altın ve enerji hariç ithalatta görülen düşüş dikkat çekiyor. Bu gelişme, Türkiye'nin dış ticaret dengesini koruma yönünde

önemli bir tampon işlevi görüyor ve cari açık üzerindeki baskıyı sınırlıyor.

## DOĞAL GAZDA KADEMELİ TARİFE

Enerji sübvansiyonlarının daha hedefli hale getirilmesi amacıyla doğal gazda kademeli tarifeye geçilmesi, kamu maliyesi üzerindeki yükü kontrol altına alırken, tüketimde daha rasyonel bir yapı oluşturmayı amaçlıyor.

## ENERJİ ARZ GÜVENLİĞİNDE ÇEŞİTLENDİRME

Son yıllarda LNG tedariki, depolama kapasitesi ve alternatif kaynaklara yapılan yatırımlar sayesinde Türkiye, küresel arz şoklarına karşı geçmiş dönemlere kıyasla daha esnek bir yapı sergiliyor. Bu durum, özellikle ani fiyat sıçramalarının iç piyasaya etkisini yönetmede avantaj sağlıyor.

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

Milli Savunma Bakanlığı, NATO'nun ortak fonlarıyla hayata geçirilmesi planlanan yeni akaryakıt boru hattı projesinin onay sürecinin sürdüğünü açıkladı. Projenin, İttifak'ın deniz yoluyla yakıt taşımacılığına olan bağımlılığını azaltarak enerji arz güvenliğini güçlendirmesi hedefleniyor.

Sibel Cennetoğlu-Ankara

Türkiye, NATO'nun doğu kanadındaki müttefik ülkelerin enerji tedarikini güçlendirecek stratejik bir altyapı projesinde kritik rol üstlenmeye hazırlanıyor.

Milli Savunma Bakanlığı (MSB), NATO Akaryakıt Boru Hattı Projesi'nin NATO ortak fonlarıyla finanse edilmeye üzere onay sürecinde olduğunu duyurdu. Proje, özellikle son dönemde Hürmüz Boğazı'nda yaşanan gelişmelerin ardından enerji arz güvenliğini artıracak önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

### NATO'DAN YENİ AKARYAKIT KORİDORU

MSB Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği tarafından yapılan açıklamaya göre NATO Akaryakıt Boru Hattı Projesi, NATO'nun doğu kanadındaki müttefiklerin enerji tedarikini güvence altına almak amacıyla hazırlanan kapsamlı bir yetenek paketinin parçası olarak geliştirildi.

Projenin temel amacı, NATO ülkelerinin akaryakıt

# Hürmüz Boğazı riskine karşı NATO'dan yeni akaryakıt koridoru önerisi



ikmalinde deniz taşımacılığına olan bağımlılığını azaltmak ve olası jeopolitik risklere karşı daha güvenli ve kesintisiz bir tedarik altyapısı oluşturmak.

### HÜRMÜZ BOĞAZI RİSKİNE KARŞI ALTERNATİF HAT

Açıklamada, Hürmüz Boğazı'nda yaşanan gelişmelerin enerji piyasalarında yarattığı kırılganlığa dikkat çekildi. Küresel petrol sevkiyatının önemli bölümünün geçtiği bu dar boğazda yaşanabilecek aksaklıkların, NATO'nun operasyonel yakıt tedarikini etkileyebileceği belirtildi.

Yeni boru hattının devreye alınmasıyla birlikte,

deniz yoluyla yapılan yakıt taşımacılığına duyulan ihtiyaç azalacak ve enerji lojistiği daha güvenli hale gelecek.

### "ALTERNATİFLERİNE GÖRE 5 KAT DAHA MALİYET ETKİN"

Milli Savunma Bakanlığı, söz konusu hattın mevcut alternatiflere kıyasla yaklaşık beş kat daha maliyet etkin olduğunu vurguladı. Ayrıca projenin onaylanması halinde, diğer seçeneklere göre çok daha kısa sürede devreye alınabileceği ifade edildi.

Bu durum, NATO ortak fonlarının daha verimli kullanılması ve savunma altyapısında maliyet avantajı sağlanması açısından önemli görülüyor.

Proje yalnızca askeri lojistik açısından değil, aynı zamanda bölgesel enerji güvenliği bakımından da dikkat çekiyor. Türkiye'nin enerji koridoru konumunu güçlendirebilecek bu yatırım, boru hattı altyapısının stratejik önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Projenin NATO tarafından onaylanması halinde, müttefik ülkelerin katkı paylarıyla finanse edilmesi ve kısa sürede uygulamaya alınması bekleniyor. Böylece Avrupa'nın doğu kanadında enerji tedarik güvenliği daha güçlü bir altyapıyla desteklenecek.

### PROJE TÜRKİYE'YE NELER KAZANDIRABİLİR?

NATO Akaryakıt Boru Hattı Projesi'nin hayata geçirilmesi

halinde Türkiye şu alanlarda önemli kazanımlar elde edebilir.

NATO finansmanı ile yeni enerji altyapısı yatırımları: Boru hattı, pompa istasyonları ve depolama tesisleri gibi yatırımlar kamu bütçesine ek yük oluşturmadan gerçekleştirilebilir.

Enerji merkezi hedefinin güçlenmesi: Türkiye'nin bölgesel enerji koridoru rolü savunma lojistiği alanında da pekişebilir.

Akaryakıt arz güvenliğinin artması: Küresel krizlerde alternatif kara hatları sayesinde yakıt tedarikinde esneklik sağlanabilir.

NATO içindeki stratejik ağırlığın artması: Türkiye, İttifak'ın doğu kanadının enerji güvenliğinde daha kritik bir konuma gelebilir.

Yerli sanayiye yeni iş fırsatları: Çelik boru, otomasyon, mühendislik ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketler projeden pay alabilir.

İstihdam artışı: İnşaat ve işletme süreçlerinde doğrudan ve dolaylı yeni istihdam olanakları oluşabilir.

Jeopolitik etkinliğin güçlenmesi: Türkiye'nin enerji diplomasisi ve bölgesel güvenlik mimarisindeki rolü daha da öne çıkabilir.

Uluslararası yatırım çekme kapasitesinin artması: Stratejik altyapı projeleri, Türkiye'ye yönelik yeni yabancı yatırımların önünü açabilir.

OPEC+ üyesi 7 ülke, küresel petrol piyasasındaki görünümü değerlendirerek temmuz ayında toplam günlük 188 bin varillik üretim artışına gitme kararı aldı. Ayrıca artışın piyasa koşullarına bağlı olarak durdurulabileceği veya geri alınabileceği de belirtildi.

## OPEC+ üyesi 7 ülke, temmuzda petrol üretimini günlük 188 bin varil artıracak

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu üyesi 7 ülke, temmuzda üretimlerini beklentiler dahilinde günlük 188 bin varil artırma kararı aldı.

OPEC'ten yapılan açıklamada, Suudi Arabistan, Rusya, Irak, Kuveyt, Kazakistan, Cezayir ve Umman'ın, küresel piyasa koşulları ve görünümünü değerlendirmek üzere çevrim içi toplantı gerçekleştirdiği bildirildi.

Toplantıda, söz konusu

ülkelerin, petrol piyasasında istikrarı destekleme yönündeki ortak taahhütleri ve Nisan 2023'te duyurulan günlük 1,65 milyon varillik kesintiler kapsamında temmuz itibarıyla üretimlerini günlük 188 bin varil artırmaya karar verdikleri kaydedildi.

Karara göre, en yüksek üretim artışı günlük 62 bin varil ile Suudi Arabistan ve Rusya'da olacak. Bu ülkeleri günlük 26 bin varillik artışla Irak ve günlük 16 bin varille Kuveyt takip edecek. Kazakistan'ın günlük üretimini

10 bin varil, Cezayir'in 6 bin varil ve Umman'ın ise 5 bin varil artırması öngörülüyor. Böylece söz konusu ülkelerin toplam üretim artışı günlük 188 bin varile ulaşacak.

Açıklamada ayrıca kararın, değişen piyasa koşullarına göre durdurulabileceği veya geri çevrilebileceği vurgulandı. Piyasa koşullarını, üretim uyumunu ve tazmin süreçlerini her ay düzenli olarak gözden geçiren grubun bir sonraki toplantısı 5 Temmuz'da yapılacak.



# Enerji sektöründe rekabette “regülasyon önceliği”

Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, enerji sektöründe güçlü düzenleyici çerçeve nedeniyle piyasayı doğrudan yönlendiren kararlar almadıklarını, buna karşın birleşme-devralma işlemleri ve olası rekabet ihlallerini yüksek hassasiyetle denetlediklerini söyledi.

Sibel Cennetoğlu-Antalya

Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, Antalya’da bir grup gazeteciye yaptığı değerlendirmelerde enerji piyasalarına ilişkin önemli açıklamalarda bulundu. Küle, sektörün halihazırda güçlü bir regülasyon yapısına sahip olduğunu vurgulayarak,

bu nedenle Kurum’un doğrudan piyasa belirleyici rol üstlenmekten kaçındığını ifade etti.

“Regülasyonun güçlü olduğu alanlarda piyasayı şekillendiren kararları düzenleyici otoritelere bırakıyoruz” diyen Küle, buna rağmen enerji sektöründe son dönemde artan birleşme

ve devralma işlemlerinin yakından takip edildiğini söyledi. Söz konusu işlemlerin çoğunun pazar yapısını kökten değiştirecek büyüklükte olmadığını, ancak eşik değerler nedeniyle Kurum gündemine geldiğini belirten Küle, bu dosyaların etkin rekabet ve yoğunlaşma açısından titizlikle incelendiğini kaydetti.



## YATAY İŞ BİRLİKLERİ VE SEKTÖREL İNCELEME SİNYALİ

Enerji sektöründe teşebbüsler arası olası yatay iş birliklerinin de denetim altında tutulduğunu belirten Küle, ihtiyaç duyulması halinde sektörel inceleme raporlarının devreye alınabileceğini dile getirdi. Bu yaklaşımın, piyasa dinamiklerini bozabilecek yapıları erken aşamada tespit etmeyi amaçladığını kaydetti.

### ŞARJ ALTYAPISINDA “MÜNHASIRLIK” UYARISI

Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte şarj istasyonlarında ortaya çıkabilecek münhasırlık risklerine de dikkat çeken Küle, geçmişte İstanbul-İzmir otoyolu üzerindeki dinlenme tesislerinde benzer bir sorunun

çözüldüğünü hatırlattı. “Münhasırlıkları kaldırarak tüm teşebbüslerin serbestçe hizmet sunabilmesini sağladık” diyen Küle, benzer uygulamaların ülke genelinde ortaya çıkması halinde hızlı müdahale edeceklerini söyledi. Vatandaşın hizmete erişimini kısıtlayan her türlü yapının yakın takipte olduğunu vurguladı.

## “SADECE CEZA KESEN KURUM DEĞİLİZ”

Rekabet Kurumu’nun rolünün dönüşüm geçirdiğine işaret eden Küle, son dönemde alınan kararların giderek daha fazla düzenleyici nitelik taşıdığını belirtti. “Artık yalnızca ihlal tespit eden ve ceza kesen bir kurum değiliz. Sektör ayırt etmesizin düzenleme yapma yetkimiz var ve bunu daha aktif kullanıyoruz” ifadelerini kullandı.

## CEZALARDA TAHSİLAT ORANI YÜKSEK

Kurumun kestiği idari para cezalarının tahsilatında herhangi bir sorun yaşanmadığını da belirten Küle, tahsilat oranının neredeyse tam olduğunu söyledi. Özellikle dijital platformlara yönelik yaptırımlarda da yüksek tahsilat oranlarına ulaşıldığını kaydeden Küle, “Tahsilat oranımız yüzde 100’e yakın, bu alanda bir problemimiz yok” dedi.

# EPDK, stratejik zorunlu petrol stoklarını yerine koyma süresinin uzatıldığını duyurdu



Hürmüz Boğazı’nda devam eden aksaklıkların küresel enerji piyasalarında yarattığı belirsizlik üzerine EPDK, stratejik petrol stoklarının yeniden doldurulmasına ilişkin takvimi revize etti. Piyasaya sunulan stokların yerine konulması işlemi 1 Ocak 2027’ye ertelendi.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Uluslararası Enerji Ajansının “Acil Durum Eylem Planı” kapsamında Türkiye’nin piyasaya açtığı stratejik petrol stoklarını yerine koyma süresinin uzatıldığını duyurdu.

EPDK’nin internet sitesinde

yer alan açıklamada, Hürmüz Boğazı’ndaki gelişmelerin piyasa üzerindeki etkilerine dikkat çekilerek, arz istikrarını korumak ve olası ekonomik zararları minimize etmek amacıyla stratejik petrol stokları yerine koyma süresinin 31 Aralık’a ertelendiği bildirildi.

Duyuruda, 13-31 Mart döneminde zorunlu petrol stoklarının yüzde 46’sının, 1 Nisan-10 Haziran döneminde ise yüzde 42’sinin piyasa faaliyetlerine konu edildiği hatırlatıldı.

Açıklamada, şu ifadelerle yer verildi: “28 Şubat 2026 tarihinde başlayan çatışmaların halen sürmesi ve Hürmüz Boğazı gemi trafiğinde yaşanan sorunların küresel petrol piyasası üzerindeki etkilerinin öngörülemezliği nedeniyle önümüzdeki süreçte enerji arz güvenliğinin korunması, piyasa

genelinde arz kesintisini telafi ederek istikrarın sağlanması ve kesintilerden dolayı oluşabilecek olası ekonomik zararların azaltılması amacıyla Ulusal Petrol Stok Komisyonu tarafından alınan karar ile yükümlülüklerce piyasaya verilen petrol stoklarının yerine konulması işleminin 31 Aralık 2026 tarihine ertelenmesi kabul edilmiştir.”

Bu kapsamda, stokların yerine konulması için öngörülen takvim ise 1 Ocak 2027 olarak revize edildi.

## 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, Aleya Çevik,  
S. Öykü Özgün

CEO: Çağrı Ekmekçi

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.

@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 İlkelerine 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.

# BiTablet®

## CAM SUYU TABLETİ

KONSANTRE TEMİZLİK GÜCÜ

★ ★ ★  
ULTRA  
FORMÜL



**İZ BIRAKMAZ**  
PİRİL PİRİL TEMİZLİK



**SOĞUĞA  
DAYANIKLI**  
DONMAYA KARŞI ETKİLİ



**GÜÇLÜ  
TEMİZLEME**  
YAĞ, TOZ, KİR VE  
BÖCEK LEKELERİNİ  
SÖKER ATAR



**PRATİK  
KULLANIM**  
KÜÇÜK BOYUT,  
BÜYÜK PERFORMANS

**TEK TABLET,  
KRİSTAL NETLİK!**

**1 TABLET  
=  
5L  
CAM SUYU**



**CAM SUYU TAŞIMAYA SON!**



**ARACINDA  
YER KAPLAMAZ**



**DAKİKALAR İÇİNDE  
HAZIR**



**YERLİ  
ÜRETİM**

TÜRKİYE'DE ÜRETİLMİŞTİR

Aktaş Plastik Ambalaj San. Tic. Ltd.

Adres: Yakuplu, 8. Cd. No:14, 34524 Beylikdüzü Osb Bölgesi, Beylikdüzü/İstanbul 0212 879 10 80

[www.aktasplastik.com](http://www.aktasplastik.com)

# WOM 2027

World of Mobility  
İstanbul, 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](http://wom-istanbul.com)



Yakıt



Elektrik



Market



Servis



Otomotiv



Teknoloji



Lojistik



Çanakkale, 'biz' olunca yazılan bir destandı. 20 yıldır Tarihe Saygı Projesi ile bu toprakların hatırasına birlikte sahip çıkıyoruz. Geçmişe duyduğumuz saygıyı, geleceğe taşınacak bir sorumluluğa dönüştürüyoruz. Çünkü

# ***biz olunca fark eder***

TARİHE SAYGI PROJESİ  
ÇANAKKALE-GELİBOLU  
YARIMADASI



20 yıldır bizimle

 Koç

 pet